

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Planificación Tributaria

**Informe de Planificación Tributaria aplicado a la empresa Redolfi S.R.L
para disminuir cargas fiscales y maximizar beneficios**

Autor: Mansilla, Milagros Ayelén

D.N.I.: 39.472.800

Legajo: VCPB17631

Director de TFG: Nicolás Salvia

Córdoba, julio 2021

Resumen

En el presente trabajo se planteó determinar la importancia que conlleva la aplicación de una herramienta tan útil para las organizaciones, como lo es la planificación tributaria, con el fin de obtener mejores beneficios fiscales. Esto fue llevado a cabo en la empresa Redolfi S.R.L., ubicada en la localidad de James Craick, Provincia de Córdoba, quien se dedica a la venta mayorista y distribución de productos alimenticios y sufre también las consecuencias de la elevada presión fiscal que afronta el país en estos momentos tan difíciles. La planificación tributaria es una herramienta legal, a la que puede acceder el contribuyente con el objetivo de reducir la carga fiscal que afronta, teniendo un control de las fechas límites establecidas para el cumplimiento de las obligaciones, con lo que se evita caer en multas, infracciones, etc., y aprovechando el uso eficiente de los beneficios que brinda la ley para obtener un mayor ahorro fiscal y prevenir riesgos a futuro.

Palabras clave: planificación- ahorro- herramienta -beneficios- fiscal.

Abstract

The purpose of this study was to determine the importance of the application of such a useful tool for organizations as tax planning, in order to obtain better tax benefits. This was carried out in the company Redolfi S.R.L., located in the town of James Craick, Province of Córdoba, which is engaged in the wholesale and distribution of food products and also suffers the consequences of the high tax pressure faced by the country in these difficult times. Tax planning is a legal tool that taxpayers can access in order to reduce the tax burden they face, controlling the deadlines established for compliance with their obligations, thus avoiding fines, infractions, etc., and taking advantage of the efficient use of the benefits provided by law to obtain greater tax savings and prevent future risks.

Key words: planning- savings- tool -benefits- fiscal.

Índice

Introducción.....	1
Análisis de Situación	4
<i>Análisis del contexto</i>	7
<i>Análisis de las cinco Fuerzas de Porter</i>	10
<i>Análisis FODA</i>	12
Marco teórico.....	14
Diagnóstico y discusión.....	16
Plan de implementación.....	18
<i>Alcance</i>	18
<i>Recursos involucrados</i>	18
<i>Presupuesto</i>	19
<i>Acciones a desarrollar y marco de tiempo de realización</i>	20
<i>Propuesta de diseño e implementación de la planificación tributaria</i>	20
<i>Propuesta de medición y control</i>	22
Conclusiones y recomendaciones	25
Bibliografía.....	27

Introducción

En el año 2020 Argentina se encontraba atravesando una gran crisis económica tras dos años de recesión, altas tasas de inflación y una de las monedas más devaluadas del mundo, todo empeoró con la llegada de la pandemia COVID-19 hasta el punto de llegar a considerarse uno de los países más golpeados del mundo. Las medidas tomadas por el gobierno para tratar de detener este virus provocaron una recesión económica de casi el 10% (Smink, 2021).

Hace años que la Argentina se encuentra atravesada por pronósticos y estimaciones entre los que se pueden destacar políticas deficientes, cambios de expectativas, eventos inesperados, presupuestos mal configurados y contextos internacionales, con los cuales se torna complicado realizar un proyecto de la economía local. Sin embargo, se espera para el 2021 que la economía finalmente rebote, luego de tres años de recesión del PBI, aunque se presenten dudas sobre la estabilidad cambiaria o la baja de la inflación, con la llegada de la segunda ola de la pandemia, las elecciones y las condiciones macroeconómicas locales como escenario (Lafuente, 2021).

En este país se escuchan muchas quejas acerca de la gran carga impositiva que se maneja, actualmente la presión fiscal alcanza el 28,4% sobre el PBI. La recaudación de los tributos se compone de un 83% nacionales y un 17% provinciales, siendo los más relevantes los que se aplican a bienes y servicios, luego aparecen los impuestos a la seguridad social y tercero los impuestos a las rentas. Cabe destacar que los impuestos a los bienes y servicios se caracterizan por su regresividad, por ejemplo, el Impuesto al Valor Agregado que aplica la misma alícuota a todos los consumidores, mientras que los impuestos a las rentas son progresivos ya que su carga aumenta a medida que aumentan los ingresos, y alcanzan principalmente a sociedades y empresas (Wahren, 2020).

Estos impuestos pueden consumir grandes utilidades de las empresas, es por eso que se apuesta a aplicar estrategias tributarias, denominadas en conjunto, Planificación Tributaria, para generar el mayor ahorro en cuanto a obligaciones fiscales, no comprendiendo así, acciones que tengan la finalidad de evadir impuestos (Consultores y Auditores J&C., 2021).

El presente trabajo tiene como finalidad llevar a cabo un análisis y planificación tributaria para la empresa Redolfi S.R.L., quien se ubica en la localidad de James Craik,

provincia de Córdoba y se dedica a la venta mayorista y distribución de productos alimenticios, cigarrillos, limpieza, perfumería, entre otros, contando con una gran trayectoria y reconocimiento en el mercado, con más de 50 años de experiencia. Es importante destacar que a pesar de que posee buena solvencia económica con una estrategia y misión bien definidas, ha descuidado algunos aspectos de la planificación tributaria.

La importancia de la planificación fiscal es reducir o retrasar el pago de la mayor cantidad de impuestos, utilizando ese dinero para inversión o aumentar el flujo de caja, pero para que esto funcione debe ir acompañado de un buen ritmo de trabajo corporativo.

Se pueden mencionar varios trabajos de campo relacionados a la aplicación de la planificación tributaria por ejemplo a nivel internacional podemos mencionar un trabajo final sobre una empresa de Ecuador, dedicada a la exportación de chocolates. El mismo se plantea el estudio de la definición, elementos, metodología y ventajas de la planificación tributaria, así como un entendimiento del subsector exportador de chocolate en el Ecuador a fin de identificar los incentivos y beneficios tributarios aplicables a dicho subsector.

Como conclusión, una vez analizado el área exportador de chocolate, sus características y la normativa tributaria vigente, se identificó varios beneficios e incentivos tributarios que son aplicables a dicho subsector, es por esto que la planificación tributaria constituye un instrumento idóneo para maximizar las utilidades mediante la optimización en el pago de los impuestos (Bosque Cumbal, 2019).

A nivel nacional se puede destacar un trabajo realizado con el fin de demostrar que uno de los más grandes problemas que afectan tanto a las PYMES como a las grandes empresas es el gran impacto que tienen los impuestos, analizando la relación entre la materia impositiva y la administración, y teniendo en cuenta la influencia que existe en la toma de decisiones. En función de esto se aborda el tema de la planificación fiscal como una forma de mejorar los resultados de la gestión a través de la reducción de la carga impositiva, en donde también la elección del tipo societario surge como una herramienta para mejorar el impacto fiscal sobre la empresa. Se tendrán en cuenta distintos tipos societarios y su tratamiento desde el punto de vista impositivo, tomando como base la mejor opción de decisión a la luz de la legislación.

Al finalizar el mismo resultó de este análisis la sociedad de hecho la más beneficiada en materia impositiva, y a la vez se pudo confirmar la hipótesis y comprobar no solo que la presión fiscal que cae sobre las empresas es alta, sino también que la

posición de las compañías puede ser mejorada mediante una planificación fiscal aplicando diversos tipos de herramientas, como por ejemplo, la diferenciación entre personas físicas y sociedades de capital, la incorporación de tributos al precio, el evitar producir saldos a favor en los diversos gravámenes, el devengado exigible, la venta y remplazo, el sistema de anticipos y el escudo fiscal (Sánchez, 2013).

A nivel local está la tesis de grado que se realizó sobre una empresa dedicada a la venta mayorista de partes y piezas de motores y automotores, ubicada en la provincia de Córdoba donde se realizó una planificación fiscal sobre el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, utilizando eficientemente los recursos y maximizando los resultados, definiendo estrategias para la correcta toma de decisiones y reducción de la carga impositiva. Finalmente se demostró que a través de la Planificación Fiscal se obtienen herramientas en materia impositiva que permiten el aprovechamiento de los beneficios que las normas otorgan con el fin de mejorar el rendimiento, optimizar recursos y maximizar los beneficios en cuestión de cargas fiscales, atenuar o diferir el impacto que estas tienen, siempre dentro de los márgenes de la ley (Gomez, 2019).

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, viendo que trae consigo importantes beneficios, se propone como objetivo general; aplicar una planificación tributaria a la empresa Redolfi S.R.L., dentro del marco impositivo legal argentino, con el fin de disminuir la carga tributaria que afronta a partir del segundo semestre del año 2021.

Como objetivos específicos, para contribuir a lo antes mencionado, se proponen:

- Analizar la situación tributaria y fiscal actual de la empresa.
- Inscribir a la empresa en el régimen Pyme, bajo la ley 27264 para acceder a sus beneficios y optimizar sus costos fiscales.
- Implementar la opción de venta y reemplazo para diferir impuestos en los bienes amparados bajo este régimen.
- Aplicar el criterio de diferimiento del pago del Impuesto al Valor Agregado.

Análisis de Situación

La empresa A. J. & J. A. Redolfi está ubicada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba, Argentina. Lleva más de 50 años de trayectoria en el sector mayorista de productos alimenticios con experiencia en la comercialización y distribución de productos, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros.

Fue fundada en el año 1975 por Alonso Jacobo Redolfi, al que se le unió su hijo José, actual presidente de la empresa, quedando conformada como sociedad de hecho. Luego en los años '90 se constituye una nueva sociedad como Alonso J. y José A. Redolfi S. R. L., que es la actual denominación y forma jurídica de la empresa madre.

Actualmente cuenta con un centro de distribución principal ubicado en la ciudad de James Craik, desde donde se centralizan las compras a proveedores y el abastecimiento a las cuatro sucursales del interior provincial situadas en Rio Tercero, San Francisco; Rio Cuarto y en la ciudad de Córdoba. En esta última solo permanece la distribuidora, ya que se decidió cerrar el supermercado mayorista a principios del año 2004. En todas las sucursales, salvo en la ciudad de Córdoba, la empresa cuenta con salones de venta 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 se plantea la empresa, es marcar la diferencia respecto de la competencia a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos, lo que resulta factible gracias a la amplia cantidad de productos que ofrece y a precios bajos, comparados con la competencia.

Actualmente cuenta con aproximadamente 6000 clientes y posee una fuerza de ventas de más de 35 vendedores.

El número de empleados se fue incrementando a través de los años hasta alcanzar las 130 personas y una flota de 73 vehículos, que comprende desde utilitarios hasta camiones de gran porte, distribuidos entre las cinco sucursales. Hay que destacar que a pesar de este incremento de personal aun no cuentan con un área de Recursos Humanos, solo se liquidan sueldos desde Administración.

En general la empresa tiene una buena relación con sus empleados, pero no tiene un proceso de selección de los mismos, sino que se reciben los curriculums y si hay necesidad en un área, cada uno de los responsables los evalúa y contrata si hay acuerdo con el asistente de Gerencia o Gerencia General.

Otro dato de interés es que no hay proceso de inducción para los distintos cargos y puestos, lo que ocasiona a veces algunos inconvenientes, dado que los empleados se incorporan aprendiendo mientras trabajan, por lo que hay un margen de error.

Como parte de la cultura empresarial cuentan con promoción interna, esto implica que por antigüedad los empleados van ascendiendo en responsabilidades; el criterio es la confianza. Para la nómina salarial se rigen por el convenio colectivo de trabajo de los empleados de comercio.

A continuación, se presenta la organización interna de la empresa:

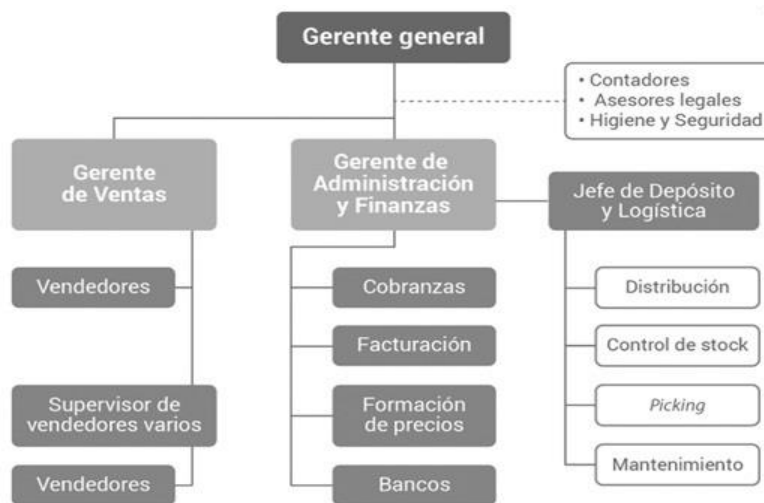


Figura 1: Organigrama funcional de la empresa Redolfi S.R.L. Fuente: Datos brindados por la empresa.

Se puede observar que no existe un departamento dedicado al área contable e impositivo, tales tareas se llevan a cabo por agentes externos a la organización. Sumado a que tampoco poseen un software contable específico, sino que todo se maneja por planillas de Excel. Tampoco cuentan con un sistema de costeo.

Con respecto al nivel de endeudamiento, no tiene inconvenientes, ya que un 80% de sus ventas es de contado y el resto en plazos de cobranzas no superiores a los 21 días, de manera que tampoco se traslada el endeudamiento a los proveedores ni se producen desfases por la no disponibilidad de fondos. El cuidadoso manejo de las finanzas de la empresa le permite a Redolfi gozar de una excelente relación con sus proveedores.

Si bien la empresa prepara balances, no se realiza una registración diaria ni automática conforme se van realizando las operaciones. El contador es quien pide todas

las facturas y se encarga de realizar las registraciones contables, principalmente para dar cumplimiento a las obligaciones impositivas mensuales.

En el área de compras el proceso comienza cuando un vendedor avisa al encargado de compras sobre la venta a realizar especificando trabajo, material y plazo de entrega. Si los productos no se encuentran en stock, el gerente da el visto bueno para la adquisición, luego se contacta con los proveedores y cuando elige la opción se comienza con la orden de compra. Hay que destacar que no existe una especie de autorización por monto de las compras, sino que el visto bueno del encargado se interpreta como tal. A su vez, cabe mencionar que no cuentan con un sistema de gestión de compras, por lo que las ordenes son confeccionadas en planillas de Excel, siguiendo un formato preestablecido, pero que no permite consultar su estado o evolución y no son impresas, por lo que el único soporte es digital. A la registración la realiza el contador cuando busca las facturas.

En el circuito de ventas, referido a sistemas, no cuentan con ninguno. Los vendedores llevan dos planillas de Excel con los presupuestos aprobados por el cliente y los pendientes. A los primeros les prestan más atención para llevar un seguimiento y controlar que se cumplan los tiempos pactados. Sin embargo, una vez que se concreta la venta suelen abandonar este control.

En base a la política de inventarios, se manejan con la denominada “just in time”, es decir, tener poco stock en días de venta. Aunque en 5 productos principales, que son de alta rotación, hay una política de 3 meses de stock para poder afrontar encargos sin necesidad de realizar una compra.

No cuentan con un sistema de inventarios ni llevan una planilla en la que consten las existencias. No hay un control periódico de los bienes ni una persona encargada de su custodia, sino que se encuentran en un lugar de libre acceso en el depósito. En cuanto a los criterios de pérdidas, tanto por daño como por robo, no se realizan provisiones que los contemplan ya que consideran que los productos no se echan a perder y difícilmente los roben ya que el encargado de depósito es uno de los dueños y considera que si faltasen sería el primero en darse cuenta.

De acuerdo a los balances presentados por la empresa, se puede observar algunos puntos importantes como: Aumento considerable en la cuenta bienes de uso debido a la incorporación del nuevo depósito en el año 2018 por un valor de \$7.782.490,51; incremento en la cuenta rodados causado por el cambio de flota realizado en el año 2018; aumento constante de las cargas fiscales en los últimos 3 períodos.

La empresa podría haber implementado el sistema de leasing para la adquisición de rodados, pero optó por solicitar un préstamo, lo que aumentó la cuenta de intereses.

Las contribuciones patronales pueden ir en descenso si la empresa se inscribe en la ley pyme ya que presenta como beneficio, alícuota reducida para las mismas.

También se observan impuestos pendientes de pago como IVA, anticipo de impuesto a las ganancias e ingresos brutos a pagar.

Llevar adelante una buena planificación tributaria trae beneficios a todas las empresas, independientemente del rubro en que se encuentre, tamaño, forma jurídica y posición en el mercado.

Análisis del contexto

Para llevar a cabo este análisis, se utiliza el método Pestel; una herramienta estratégica que sirve para determinar el contexto de una empresa mediante el análisis de una serie de factores políticos, económicos, socio-culturales, tecnológicos, ecológicos y legales, tanto internos como externos, cuyos resultados se deben incluir en el plan de negocios (Parada, 2013).

Factores políticos:

En base a los factores políticos se menciona; Alberto Fernández asumió 3 meses antes de que empezara la pandemia, en una Argentina que ya se encontraba atravesada por una gran crisis económica, con la tarea de reestructurar una enorme deuda, pero no pudiendo acceder a los mercados de créditos como han hecho otras naciones para paliar la crisis, se vio en la necesidad de emitir dinero, lo que desencadenó un acelerado efecto inflacionario. Además, para soliviar el efecto de la crisis y tratar de levantar nuevamente la economía decidió implementar 4 medidas: Prohibición de despidos, con el fin de proteger a los trabajadores para que no pierdan sus fuentes de ingresos, pero afectando a las empresas ya que ante la caída de la actividad ello representaba el principal costo de los empleadores; aumento de aranceles al campo, eliminando los topes impuestos por Macri, aumentó los aranceles sobre el trigo y maíz al 12%, mientras que la soja quedó grabada al 33% de su valor, estimando recaudar con estos gravámenes unos US\$8000 millones más que la campaña anterior; impuesto a los ricos, un gravamen que tasa los patrimonios superiores a los 200 millones de pesos y negociación de la deuda, tratando de lograr un acuerdo con el FMI para poder salir de la crisis (Smink, 2021).

Factores económicos:

En cuanto a los factores económicos, en este periodo, con relación al año 2020, se puede observar un leve incremento económico en distintos sectores como lo son la industria, la agroindustria y la construcción, mientras que otros sectores sociales como hotelería, turismo y transporte siguen en decadencia. Hasta marzo se puede observar este incremento y luego con la llegada de la segunda ola de la pandemia se prevé que se pueda frenar un poco el crecimiento ya que las nuevas medidas restrictivas para evitar contagios afectarán el nivel de actividad. A pesar de esta escasa productividad económica, se espera para el 2021 que el PIB crezca en lo resta del año un 7,5% (El Economista, 2021).

Se puede mencionar que la inflación y el aumento de la presión fiscal en los últimos años traerá aparejado un aumento considerado de los costos para las empresas, que repercutirán directamente en los precios de las góndolas para los consumidores.

Factores sociales:

Dentro de los factores sociales; en el segundo semestre del año 2020 el 42% de las personas se encontró por debajo de la línea de pobreza, dentro de los cuales, el 10,5% se encuentra debajo de la línea de indigencia. Esto incide en la capacidad de acceder a la canasta básica alimentaria, que aumentaron un 16,5% respecto del año anterior, mientras que la suma del ingreso familiar total subió un 8,5%, encontrándose por debajo de la suba de la canasta del mismo periodo (INDEC, 2021).

La tasa de desempleo subió 2 puntos y alcanzó el 11% a finales del 2020 y surgieron programas sociales de emergencia como el IFE y ATP para aliviar la caída laboral. Se puede decir que la clase media se mantuvo igual que en el 2019 aunque perdió capacidad de consumo (Oliveto, 2021).

El aumento de los índices de pobreza repercute directamente en el poder adquisitivo y en la caída de consumo, por lo que afecta negativamente a la empresa Redolfi en cuanto a la rentabilidad ya que registra una disminución importante en las ventas.

Factores tecnológicos:

Como factores tecnológicos, se puede mencionar, sin dudas que los cambios tecnológicos han sido claves para el crecimiento económico y social. Sin embargo, hay que admitir que la inteligencia artificial genera ciertas incógnitas respecto de cómo impactará en las organizaciones, es por eso que, si no se adaptan rápidamente, su modelo pueda fracasar. Se pueden mencionar muchos aspectos importantes en los que influyen para bien la implementación de tecnologías en las empresas, entre ellos: optimización de

procesos, mayor productividad, mejora en la comunicación, reducción de costos, mejor toma de decisiones, mayor competitividad (Oliva, 2019).

El último año ha sido bastante malo para los comercios, pero se ha incrementado fuertemente la tendencia de vender en línea debido a las medidas restrictivas de circulación. La tendencia es ingresar a las tiendas virtuales, escoger el/los productos, cargarlos en el carrito de compras y abonar la compra vía transferencia bancaria o con tarjetas de crédito.

En cuanto al trabajo, algunas empresas sostienen que al menos el 25% del personal, o quizás todo el equipo, puede seguir trabajando parcialmente desde su casa cuando acabe la pandemia. Lo que significa una oportunidad para las firmas tecnológicas para ofrecer ofertas con nuevos softwares ajustadas a facilitar el trabajo desde casa (Morris, 2021).

Factores ecológicos:

Dentro de los factores ecológicos, algunos de los principales aspectos que deberá enfrentar Argentina para el año 2021 son: enfrentar el cambio climático y la pobreza, siempre respetando el medio ambiente. Alberto Fernández anunció que para el año 2030 Argentina reduciría en un 25,7% la emisión de gases de efecto invernadero; otro punto es realizar un cambio radical en el agronegocio, proponiendo para los próximos años intensificar la producción dentro de un marco de conservación ambiental y descomprimir ciudades, ya que siendo un país con base en la agroexportación posee solo el 7% de población campesina; acabar con la deforestación, en el año 2007 se sancionó la ley de bosques, que obliga a cada provincia a categorizar sus áreas silvestres de acuerdo a su importancia ecosistémica; una verdadera protección para las humedades, que cubren el 21% del territorio argentino, en 2013 se aprobó un proyecto que regula sus usos y cuidados; y por último se propone dejar de ignorar el medio ambiente ya que en Argentina no es prioritaria la concientización ambiental y esto puede verse en la falta de implementación de las leyes e incumplimiento de las mismas, por ejemplo en la prohibición de los desmontes. Otro aspecto en el que no se trabaja es en sectores como la minería y energía, que provocan un grave impacto ambiental (Chisleanschi, 2021).

Factores legales:

En cuanto a los factores legales, desde la declaración de emergencia sanitaria se dictaminaron decretos que buscan controlar los precios, tanto de productos alimenticios como de higiene y cuidado personal. Algunos proveedores aumentan los insumos por la escases, por falta de venta, etc., pero los aumentos no deben ser trasladados a los

consumidores, mediante la Resolución 100/2020 dispuesta por el Ministerio de Desarrollo Productivo Secretaría de Comercio Interior con el fin de controlar los precios máximos de los bienes básicos en el contexto de la epidemia de Covid-19. También se ha dispuesto un Sistema Electrónico de Publicidad de Precios Argentinos (SEPA), proporcionado por almacenes, autoservicios, supermercados y mayoristas en donde se encuentran establecidos los precios de venta al público (Boletín Oficial, 2020).

Análisis de las cinco Fuerzas de Porter

Este modelo de gestión empresarial fue desarrollado por Michael Porter. Permite a la organización conocer la competencia del sector y desarrollar estrategias a través del análisis de cinco fuerzas, que son, rivalidad entre las empresas, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de nuevos competidores entrantes y amenaza de productos sustitutos (Dircomfidencial, 2016).

Rivalidad entre las empresas:

Los competidores de Redolfi S.R.L se clasifican en dos grandes grupos: Mayoristas con salones comerciales y empresas con preventistas y entrega a domicilio. Los principales competidores y de mayor importancia son Rosental y Micropack, grandes empresas mayoristas situadas en la ciudad de Rosario, Santa Fe.

Además, existen pequeños competidores en las zonas en donde se hallan ubicadas las sucursales, ellos son; Luconi Hnos., Grasano, Monje y Top, Baralle y Nueva Era, Dutto Hnos., Maxiconsumo, Yaguar, Tarquino, entre otros.

Debido a que todas las empresas solo comercializan y distribuyen los productos, Redolfi S.R.L. tiende a diferenciarse en la implementación de servicios. Entre ellos se pueden mencionar: Tiempo de entrega acotado, 24 hs para las sucursales y 48 hs para otras localidades; financiación de 30 días para sus clientes y un descuento entre un 2% y 3% por pago de contado; asesoramiento comercial y mix de productos.

Poder de negociación de los clientes:

Los compradores del sector mayorista son en general despensas de barrios, mini mercados, quioscos, etc., con salones de pocos m², unipersonales o con pocos empleados, de escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos. Por lo general, no cuentan con medios óptimos para transportar mercadería (utilitarios), ni con tiempo suficiente para realizar el proceso de compra. La sumatoria de todas estas características hacen que los compradores tengan un reducido poder de negociación en lo que a precio y financiación se refiere, sin embargo, la alta competencia hace que el cliente pueda cambiar de

proveedor fácilmente. Es decir, que el cliente no tiene la capacidad de negociar un descuento con el proveedor, pero sí tiene la libertad de cambiarse de distribuidor muy fácilmente en productos que no son exclusivos de este.

Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores tratan de negociar con los mayoristas para que estos les distribuyan sus productos y se los hagan conocer a sus clientes y poder de esta manera penetrar en el mercado. Redolfi S.R.L 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., Cía. Introdutora Bs. As., R.P.B S.A., Cía. General de Fósforos, Adams S.A., Dubano, Glaxo, Química Estrella, Fratelli, Branca y Kodak. Todas y cada una de ellas de vital importancia.

Amenaza de nuevos competidores:

Las barreras existentes en la industria en este rubro son grandes en cuanto a capital ya que, si se desea arrancar de cero, es necesario contar con una gran inversión en infraestructura, equipamiento, sistemas informáticos, capacitación y logística. Por ahora la mayor amenaza que se presenta para el sector es la apertura de nuevas bocas de empresas como los grandes Distribuidores de Buenos Aires, que aún no han abierto sucursales en Córdoba capital.

Las barreras para el ingreso de estos factibles competidores ya no son tan grandes y están muy influenciadas por la estructura de cada uno de ellos. Si es una empresa que está operando en otras plazas del país seguramente tendrá menos dificultades que alguien que incursione por primera vez.

Amenaza de productos sustitutos:

Las distribuidoras de algunos productos como cigarrillos o golosinas pueden considerarse sustitutos de los que ofrece Redolfi, por otro lado, están los hipermercados y supermercados que realizan fuertes ofertas que tientan a los clientes de las distribuidoras (comercios minoristas) que terminan realizando las compras de estos productos en el canal minorista y perjudica seriamente al canal mayorista. Algunas de las empresas que se caracterizan por este tipo de prácticas comerciales son: Disco, Libertad, Carrefour y Wal-Mart.

También entre los sustitutos se encuentra un pequeño grupo de pymes que además de fabricar su producto lo comercializan y distribuyen directamente al cliente minorista,

el cual, al no tener el suficiente poder adquisitivo como para imponer condiciones de compra se ve obligado a acceder a las promociones y descuentos de otros proveedores.

Debido a la crisis económica que atraviesa el país, los clientes se ven tentados a consumir productos con una calidad similar, pero de menor precio, lo cual afecta directamente a la empresa Redolfi S.R.L. que, al comercializar productos con exclusividad de marca, no puede reemplazarlos por otros requeridos por el mercado.

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta de planeación estratégica que sirve para comprender los factores internos y externos de una situación, ya sea empresa o negocio, permitiendo enumerar diversos factores como; fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas y facilitando la toma de decisiones (Riquelme Leiva, 2016).

Factores internos:

Fortalezas:

- Estructura financiera sólida
- Conocimiento del mercado
- Amplia cobertura de ventas en la provincia de Córdoba
- Diversidad de productos, buena relación con proveedores
- Importante flota de vehículos
- Representación de marcas y productos líderes
- Precios bajos.

Debilidades:

- Falta de planificación tributaria
- Ausencia de departamentos (RRHH, Seguridad e Higiene)
- Escasa implementación en el uso de sistemas informáticos
- Falta de capacitación a miembros de la organización
- Ausencia de herramientas de publicidad y marketing
- Poca diversificación de clientes.

Factores externos:

Oportunidades:

- Medidas económicas (IVA cero) (Argentina.gob.ar, 2021).

- Posición geográfica de la empresa
- Proyecto de ley que benefician a las pymes.

Amenazas:

- Elevada presión tributaria (Infobae, 2020)
- Devaluación e inflación (indec, 2021)
- Inestable situación económica del país (Banco Mundial, 2021)
- Sistema de control de precios (Argentina.gob.ar, 2021)

Con este análisis se puede observar la fuerte inestabilidad y presión tributaria a la que se expone la organización, pero también es importante destacar que mediante la implementación de una planificación tributaria podría aprovechar las fortalezas y oportunidades, como, por ejemplo, las ventajas y beneficios que ofrece principalmente la ley Pyme, utilizándolos para mejorar la situación económica de la misma, teniendo en cuenta que ya cuenta con una estructura financiera sólida, lo que le otorga una gran ventaja.

Marco teórico

Para una correcta aplicación de la Planificación Tributaria en la empresa Redolfi S.R.L. es importante conocer los lineamientos teóricos que nos permita comprender la importancia y los beneficios que trae consigo la planeación fiscal. Para ello se consultó la bibliografía de varios autores que tratan esta temática.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) considera aceptable reducir la obligación tributaria mediante una correcta planificación fiscal e impositiva, siempre que no sean contrarias a las intenciones del legislador, justificando que el contribuyente no debe pagar más impuestos de los que son requeridos por las normas tributarias vigentes.

Según lo expuesto por Mirta García (2011) la planificación fiscal es una herramienta utilizada por los contribuyentes que les permite obtener ahorros económicos debido a la disminución de cargas fiscales bajo el asesoramiento de expertos, cuyo objetivo es optar por la mejor de las alternativas posibles para reducir la carga fiscal al mínimo legal.

Por otro lado, Villasmil Molero (2016) sostiene que, la planificación tributaria es una herramienta que permite estudiar las alternativas legales y establecer estrategias adecuadas para obtener ahorros fiscales mediante el óptimo uso de las variables tributarias.

Así mismo, Hidalgo (2012) señala que la planificación tributaria no supone, necesariamente, un comportamiento ilícito. Sugiriendo que, para una correcta optimización de la carga tributaria, se requiere de un riguroso análisis de las normas tributarias que aplican sobre la actividad de la empresa, la identificación de escenarios posibles y el impacto tributario en cada uno de ellos, un análisis financiero y de factibilidad de la implementación de cada escenario y la elección de la alternativa más económica y eficiente.

Para introducirse más en el tema, Mirta García (2011) sostiene que, las empresas tienen a disposición una serie de herramientas para minimizar costos impositivos, que deberán ser guiadas por un asesor legal, entre las más importantes se pueden mencionar:

- La opción de venta y reemplazo, prevista en el art. 67 de la Ley del Impuesto a las Ganancias.
- La adopción de la forma jurídica más conveniente ya que el tratamiento impositivo varía según se trate de personas físicas, sociedades, fideicomisos, etc.

- Distribución de utilidades e impuestos de igualación.

Siguiendo a la autora antes mencionada, se concluye, luego de entrevistar a destacados tributaristas, que es factible llevar a cabo una buena planificación tributaria, aunque es importante destacar algunos aspectos que podrían afectar el buen desarrollo de la misma, por ejemplo, la factibilidad de confundirse el término planificación fiscal con elusión y evasión. Siguiendo esta línea, Ochoa León (2014) concluye en que ambos términos, considerados como conductas ilícitas, tienen consecuencias negativas para la administración tributaria, y define a la elusión como la no configuración del hecho imponible, mientras que la evasión fiscal, trata del ocultamiento de todo o parte del hecho imponible para evitar el pago de la deuda tributaria.

Sobre esta base, Villasmil Molero (2011), sostiene que la planificación tributaria es una herramienta utilizada para dar respuesta a ciertas contingencias fiscales que afectan a las organizaciones con el objetivo de encontrar la más óptima variable tributaria, siempre con un riguroso ordenamiento de las normas legales.

Según lo explicado por Fernando Irazoqui (2015), lo que se busca en un emprendimiento al momento de ejecutar la Planificación Fiscal es tratar de encuadrarlo de la mejor forma de manera que le permita disminuir su costo fiscal, diferirlo, o bien eliminarlo. En definitiva, lo que se persigue, generalmente, con la planificación tributaria es lograr el mayor rendimiento óptimo de una actividad económica o de un patrimonio.

Para concluir este tema, Villasmil (2016) afirma que la planificación tributaria es de carácter lícito y trata de distribuir regularmente el nivel de tributación en la organización, aprovechando al máximo las posibilidades que ofrece la normativa.

Con el aporte de estos autores lo que se espera lograr para la empresa Redolfi S.R.L. es implementar una adecuada Planificación tributaria como herramienta esencial para generar estrategias que contribuyan a la disminución de las cargas fiscales, siempre dentro del marco legal sin caer en la evasión o elusión fiscal.

Diagnóstico y discusión

De acuerdo a la información analizada previamente, se pudo observar que la empresa Redolfi S.R.L. reconocida por su solidez financiera, ha podido adaptarse y mantenerse estable en el mercado, manejándose de manera intuitiva y tomando decisiones que consideraba adecuadas a las circunstancias que se le han presentado. A pesar de ello cabe mencionar que internamente presenta ciertas debilidades. En primer lugar, es importante mencionar que ha descuidado un aspecto fundamental como lo es el impositivo. Se puede evidenciar claramente la ausencia de una planificación tributaria adecuada que le permita a la organización implementar diferentes estrategias y disminuir o diferir en el tiempo las cargas tributarias, dentro de lo legal, para lograr obtener importantes ahorros y beneficios impositivos. Por otra parte, se destaca que carece de un departamento dedicado al área contable, para poder revisar y controlar en tiempo y forma las obligaciones tributarias, lo que ocasiona un aumento en el costo total de la organización. La ausencia de este asesor legal ocasiona que no pueda aprovechar los beneficios tributarios que ofrece la normativa vigente y los distintos regímenes a los que podría acceder la empresa para obtener descuentos y exenciones. Según la información brindada en los estados contables es notable que la empresa registra un aumento de los impuestos de IVA, anticipo a las ganancias e ingresos brutos, pendientes de pago en el último período y un importante aumento en la cuenta de intereses impositivos debido a la realización de pagos tardíos. No se encuentra registrada bajo la ley PYME, lo que ocasiona pérdida de beneficios en cuanto a subsidios, promoción industrial o exenciones vigentes de acuerdo a la ley. Esta falta de asesoría trajo como consecuencia que la empresa tome decisiones sin conocer los beneficios a los que podría acceder, un claro ejemplo es el cambio en la flota de vehículos, en donde se ha solicitado un préstamo bancario para afrontar los gastos, ocasionando un aumento desmedido de intereses a pagar.

Actualmente, debido a las distintas variables a las que se encuentran expuestas las organizaciones, y a la elevada presión tributaria que deben afrontar, que no les permite lograr un crecimiento sostenido en el tiempo, se considera imprescindible que las empresas puedan diseñar e implementar una herramienta tan importante como lo es la planificación tributaria, ya que les permitirá desarrollar estrategias con el fin de anticipar las obligaciones fiscales, logrando así un ahorro impositivo pagando menos impuestos o difiriéndolos en el tiempo, pudiendo de esta manera, destinar recursos, que estaban siendo

utilizados para afrontar los tributos, a otras actividades de la empresa e incentivar al crecimiento de la misma.

A partir de la implementación de una herramienta de gestión tributaria en la empresa Redolfi S.R.L. se espera conocer la normativa vigente de acuerdo a la actividad de la misma y poder obtener ahorros fiscales e impositivos a causa de la implementación de ciertas técnicas. Primeramente, con la inscripción de la empresa bajo el régimen Pyme, se logrará acceder a una serie de beneficios como; alícuota reducida para contribuciones patronales, diferimiento en el pago del impuesto al valor agregado, compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias y eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta. En el caso de implementar la opción de venta y reemplazo al momento de adquirir bienes inmuebles, podrá imputar la ganancia obtenida en la venta de un bien, al costo de adquisición de uno nuevo y amortizarlo sobre un costo menor. Al hacer uso del sistema de leasing financiero la empresa podrá adquirir bienes de uso sin la necesidad de inmovilizar dinero en el capital de trabajo. En términos generales, se espera que la organización obtenga importantes beneficios y ahorros fiscales para destinarlos a gastos propios de la empresa, para realizar inversiones o bien, para la constitución de reservas.

Plan de implementación

Alcance

Alcance metodológico: De acuerdo con los objetivos planteados, será un estudio de tipo cualitativo, de naturaleza documental y descriptiva.

Alcance geográfico: este reporte de caso se realiza sobre la empresa Redolfi S.R.L., la cual está ubicada en calle José María Salgueiro n° 445, en la localidad de James Craick, Córdoba, Argentina.

Alcance temporal: esta actividad se desarrollará en el período de tiempo comprendido entre los meses de julio a diciembre del año 2021.

Alcance en relación al universo: Las áreas que se encuentran bajo estudio de este trabajo son la dirección general, área administrativa y contable de la organización en cuestión.

Limitaciones: Este trabajo se limita a trabajar en el área impositiva y contable de la organización, sin embargo, no se han presentado dificultades significativas a la hora de la recolección de datos.

Recursos involucrados

Para poder llevar a cabo esta propuesta fueron necesarios una serie de recursos, de los cuales, varios estaban dispuestos en la organización, a continuación, se pueden mencionar:

Recursos tangibles:

- Estados contables, notas y anexos de los períodos 2019-2020
- Ley de Impuesto a las Ganancias n° 20.628 y la nueva Ley n° 27.617 con sus modificaciones, sancionada el 8 de abril de 2021.

- Ley de Pequeñas y Medianas Empresas n° 24467

- Resoluciones Técnicas de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas

- Calendario de vencimientos de pago de impuestos a los que se ve afectada la empresa

- Instalaciones

- Muebles y Útiles de la empresa

Recursos Intangibles:

- Programas y softwares para registros contables.

Presupuesto

Tabla n°1: Presupuesto de recursos necesarios y actividades a desarrollar

Recursos	Cantidad de Módulos	Monto total
Actividades a desarrollar		
Ley Impuesto a las Ganancias		\$1.850,00
Ley Pymes		\$1.745,00
Resoluciones Técnicas		\$750,00
Computadora (notebook)		\$118.400,00
Escritorio + sillón + sillas		\$45.000,00
Reunión con directivos	2	\$4.068,00
Diagramación de la planificación tributaria	12	\$24.408,00
Crear sistema de archivos, con un nuevo plan de pagos de tributos de AFIP	6	\$12.204,00
Inscripción de la empresa al régimen Pyme	2	\$4.068,00
Aplicación de la planificación tributaria	8	\$16.272,00
Implementación de la planificación tributaria	10	\$20.340,00
Seguimiento, control y mantenimiento de la planificación tributaria	12	\$24.408,00
Total	52	\$273.513,00

Fuente: Elaboración propia

Para realizar el presupuesto de las actividades desarrolladas en la empresa Redolfi S.R.L., se tomó como base los honorarios correspondientes al consejo profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Córdoba, según resolución 71/08, donde se establece que el valor del módulo es de \$2.034, tomando en cuenta para desarrollar este trabajo, que el valor módulo equivale a 1 hora. El costo al finalizar la tarea de análisis e implementación de la planificación tributaria será de \$81.360,00.

Una vez que se ponga en práctica la planificación fiscal en la organización, se va a realizar un mantenimiento de la misma, asistiendo 1 vez cada 3 meses, con el fin de llevar un control o medición de manera tal que todo se esté cumpliendo según se ha

establecido. Lo que tendrá un costo aparte de \$24.408,00. La sumatoria total de dicha implementación ascendería a \$105.768,00.

En cuanto a los recursos necesarios para trabajar, muebles y útiles y legislaciones vigentes, aunque algunos se encuentren disponibles en la organización, se han cuantificado para complementar a la tarea de planificación fiscal, ascendiendo a un importe de \$167.745,00

Acciones a desarrollar y marco de tiempo de realización

A continuación, se presentan detalladamente, mediante un diagrama de Gantt, las actividades a desarrollar para llevar a cabo la planificación fiscal.

Tabla n° 2: Diagrama de Gantt

Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Actividades						
Reunión con directivos.	■					
Comenzar sistema de archivos.	■	■				
Inscripción al régimen Pyme.		■	■			
Aplicar la opción de venta y reemplazo			■			
Implementar leasing financiero			■			
Implementación y control de la planificación tributaria		■	■	■	■	■

Fuente: Elaboración propia

Propuesta de diseño e implementación de la planificación tributaria

Actividad n° 1: Organizar una reunión con los directivos de la firma argumentando la necesidad de implementar una planificación tributaria en la empresa. Es necesario interiorizarse en la organización a fin de conocer el contexto actual en el que se encuentra,

analizar posibles conflictos, cuáles son sus perspectivas a futuro e informar a los superiores sobre las ventajas y beneficios que trae el diseño e implementación de una planificación tributaria.

Actividad n° 2: Comenzar un sistema de archivos para organizar los documentos. Es importante llevar un registro de todas las transacciones y recibos que puedan afectar las deducciones de impuestos. Esto ayuda a tener un registro de las transacciones importantes y a no olvidar aquellas que hayan ocurrido meses antes a la fecha límite de presentación de impuestos.

Actividad n° 3: Inscripción de la empresa al registro Pymes. Se comienza este trámite a través de la página de AFIP. Antes se debe verificar que se cumplan una serie de requisitos como ser: poseer CUIT, clave fiscal nivel 2 o superior, estar inscripto como monotributista, en el régimen general o estar adherido a T.A.D. (tramites a distancia). Una vez verificado lo anterior se siguen los siguientes pasos: Seleccionar el servicio “PYMES”- Solicitud de Categorización y/o beneficios – Completar formulario 1272 que se despliega. Al finalizar con estos pasos, si es aceptada la solicitud de inscripción, se recibe el certificado Pyme en la bandeja de notificaciones de TAD, con el mismo se puede acceder a importantes beneficios. Entre ellos se pueden mencionar eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta, diferimiento del pago del IVA a 90 días, alícuota reducida del 18% para contribuciones patronales.

Actividad n° 4: Aplicar la opción de venta y reemplazo. La normativa contempla la posibilidad de diferir la ganancia del ejercicio fiscal que genere la venta de un bien de uso, afectando al costo del bien, siempre cumpliendo con los requisitos que establece la ley. Según lo dispuesto en el art. 67 de la LIG (ley de impuesto a las ganancias), se podrá afectar la ganancia al costo del bien de reemplazo. Dicho procedimiento podrá aplicarse previa autorización a la Administración Federal de Ingresos Públicos, a través del servicio transferencia de inmuebles.

Actividad n° 5: Utilizar el leasing financiero para la incorporación de nuevos bienes. Esta herramienta, hoy, resulta la más conveniente para la compra de bienes de capital, ya que permite el uso y goce del bien por un determinado período de tiempo a cambio del pago mensual de una cuota llamada canon, con la opción de compra al finalizar el plazo de financiación.

Actividad n° 6: Implementación y control de la planificación tributaria a la organización, seguido de un seguimiento mensual para comprobar que se estén cumpliendo los lineamientos establecidos en dicha herramienta.

Propuesta de medición y control

En primer lugar, se debe mencionar que, de acuerdo al régimen Pyme, la empresa se encuadrará como pequeña, cuyo monto máximo de facturación anual, que comenzó a regir a partir del 1° de abril del 2021, abarca hasta \$352.420.000. En tanto, la facturación de la empresa Redolfi S.R.L. alcanza, según promedio realizado de los últimos 3 ejercicios económicos, a \$271.484.991,92 por ventas netas.

Otro beneficio que puede aplicar la organización es la alícuota reducida para contribuciones patronales. Esta será del 18%. Para llevar a cabo este análisis se tiene en cuenta el sueldo bruto establecido en la escala salarial del Convenio Colectivo de trabajo para empleados de comercio por el cual se rige la empresa, actualizado al mes de mayo de 2021, que arroja un sueldo bruto de \$61.145,29, correspondiente a la categoría de maestranza “A”. Si se descuenta el importe mínimo no imponible, el resultado imponible quedaría en \$54.141,61. Aplicando el beneficio de la alícuota reducida del 18%, el importe a abonar sería de \$9.745,48 mensual por empleado, lo que equivale a \$116.945,76 anuales. Si esto es aplicado a los 130 empleados, alcanza un total de \$15.202.948,80. A continuación se puede observar lo que pagaría la empresa sin aplicar tal beneficio y el ahorro que obtiene con la aplicación del mismo.

Tabla n° 3: Diferencia con alícuota reducida del 18%.

	Importe anual	Ahorro anual
Sin registro en Mi Pymes	\$19.429.009,20	\$4.226.060,40
Con registro en Mi Pymes	\$15.202.948,80	

Fuente: Elaboración propia.

Para gozar del beneficio de IVA pago a 90 días, se debe elegir la opción al momento de la inscripción al régimen. Según los datos brindados por el último ejercicio económico, la empresa Redolfi S.R.L. arrojó un importe de IVA a pagar de \$2.329.562,00. Si se aplica este beneficio, el pago diferido de tal obligación quedaría distribuido de la siguiente manera:

Tabla n° 4: Aplicación IVA pago diferido.

Mes	Importe a pagar sin registro en Mi Pymes	Importe a pagar con registro en Mi Pymes
Septiembre	\$2.329.562,00	\$776.520,66
Octubre		\$776.520,66
Noviembre		\$776.520,66

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que al aplicar el beneficio del IVA pago diferido se distribuye el importe a abonar en un 33,33% mensual, lo que genera un alivio al momento del desembolso total del importe, permitiendo utilizar el resto del dinero disponible para inversiones, constitución de reservas o para cancelar otros pasivos.

En el caso de aplicar la opción de venta y reemplazo, al momento de incorporar un nuevo bien en lugar del usado que se vende, se puede optar por restarle al costo de incorporación del bien de alta, el valor de venta del usado, logrando así prorratar el Impuesto a las Ganancias en tantos ejercicios futuros como años de vida útil posea el nuevo bien. En los estados contables de Redolfi S.R.L. se puede observar un alta en la cuenta rodados por un importe de \$15.682.400,00 cuya depreciación anual es de \$3.136.480,00. El resultado de ventas de bienes del último ejercicio es de \$640.204,95 lo que arrojaría la diferencia que se presenta a continuación:

Tabla n° 5: Opción venta y reemplazo

Alta de Rodados en el último ejercicio	\$15.682.400,00
Resultado de venta de bienes de uso	\$640.204,95
Valor de compra a amortizar	\$15.042.195,05

Fuente: Elaboración propia

El nuevo valor a amortizar del bien incorporado, aplicando la opción venta y reemplazo sería de \$15.042.195,05 y la depreciación anual quedaría en \$3.008.439,01, lo que difiere en total \$128.040,99 por año en el monto del tributo al impuesto a las ganancias.

A continuación, se presenta el estado de resultados con y sin aplicación de la planificación tributaria en la empresa, arrojando como resultado, una diferencia de \$4.309.286,96, que sería el beneficio de aplicar dicha herramienta en la organización.

Tabla n° 7: Estado de resultados

Ejercicio 2019	Estado de resultados sin planificación tributaria	Estado de resultados con planificación tributaria
Resultado neto	\$10.417.452,07	\$10.417.452,07
Otros ingresos y egresos	(\$885.858,05)	(\$885.858,05)
Ahorro por aplicación de venta y reemplazo		\$128.040,99
Resultado antes del Impuesto a las Ganancias	\$9.531.594,02	\$9.659.635,01
Impuesto a las Ganancias	(\$3.336.057,90)	(\$3.380.872,25)
Contribuciones patronales	(\$19.429.009,20)	(\$15.202.948,80)
Resultado Final	(\$13.233.473,00)	(\$8.924.186,04)
Ahorro		(\$4.309.286,96)

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones y recomendaciones

Al concluir este trabajo final de grado, ante el contexto competitivo y complejo que se vive actualmente, corresponde mencionar la gran importancia de llevar adelante una adecuada planificación tributaria en las organizaciones, ya que permite establecer una base con actividades que no estaban siendo tenidas en cuenta y que resultan de gran relevancia a la hora de reducir impuestos, sin eludir ni evadir, aprovechando al máximo las legislaciones vigentes y tomando decisiones pertinentes, generando, a la vez, una ganancia a la organización.

Actualmente existe una gran presión tributaria que afecta principalmente a las pequeñas y medianas empresas. La empresa Redolfi S.R.L. no está exenta y se encuentra diariamente frente a obligaciones, a las que debe responder en tiempo y forma, como son el impuesto a las ganancias, impuesto al valor agregado, ingresos brutos, entre otros. Pero se pudo observar que con la aplicación de esta herramienta se obtuvo un logro generalizado en toda la organización.

Analizando bien la situación de la empresa se pudo determinar que la misma no se encontraba inscripta en el régimen Pyme, por lo que se perdía de acceder a importantes beneficios como reducir la alícuota correspondiente a las cargas tributarias, el diferimiento de pago de IVA a 90 días y aplicar la opción de venta y reemplazo.

Finalmente, con la aplicación de dicha herramienta se pudo lograr un mejor aprovechamiento de los recursos y desarrollar procedimientos dentro del marco legal sin caer en la evasión, elusión, multas o intereses.

Como recomendaciones a la organización se puede mencionar la importancia de acceder a capacitaciones generales, tanto desde el área operativa hasta el área administrativa lo que va a contribuir a un desarrollo más eficiente de todas las actividades dentro de la empresa. Aunque es principalmente importante reforzar el área administrativa-contable contando con profesionales que trabajen dentro de la organización y se dediquen a tiempo completo para controlar vencimientos de las obligaciones fiscales y mantenerse al tanto de la aplicación de la planificación fiscal que se lleva a cabo en la empresa. Así mismo, se considera importante que cuente con un software contable para llevar un control eficiente y actualizado de los procesos que se llevan a cabo en la organización.

Por último, es recomendable que la empresa lleve un sistema de costos, debido a los constantes aumentos, para determinar cuál es el impacto que tienen en los productos

y si los mismos recaen en los precios de góndola o son absorbidos por los dueños de la empresa, lo que generaría menor rentabilidad.

Con esto, se puede observar que con la implementación de una correcta planificación tributaria se puede obtener mejor eficacia y eficiencia al momento de determinar el monto de impuestos a pagar, utilizando herramientas legales y legítimas, y aprovechando los beneficios consagrados en la norma, tratando de no hacer un pago excesivo de impuestos.

Bibliografía

Argentina.gob.ar. (2021). Recuperado el 23 de mayo de 2021, de Listado de precios minoristas: <https://www.argentina.gob.ar/precios-cuidados>

Argentina.gob.ar. (2021). Recuperado el 23 de mayo de 2021, de IVA 0% para alimentos básicos: <https://www.argentina.gob.ar/jefatura/medidas-economicas/iva-0-para-alimentos-basicos>

Banco Mundial. (05 de Abril de 2021). Recuperado el 23 de mayo de 2021, de <https://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>

Boletín Oficial. (19 de marzo de 2020). Recuperado el 02 de mayo de 2021, de Legislación y Avisos Oficiales: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/227052/20200320>

Bosque Cumbal, M. B. (2019). La planificación tributaria como instrumento idóneo para maximizar.

Chisleanschi, R. (19 de Enero de 2021). Mongabay. Recuperado el 2 de Mayo de 2021, de <https://es.mongabay.com/2021/01/desafios-ambientales-argentina-2021-deforestacion-humedales-agronegocios/>

Consultores y Auditores J&C. (2021). Recuperado el 18 de mayo de 2021, de ¿Qué es la planificación tributaria?: <https://www.consultoresjyc.cl/2021/01/20/que-es-la-planificacion-tributaria/>

Cumbal, B. (s/f de s/f de 2019). La planificación tributaria como instrumento idóneo para maximizar los beneficios económicos. Quito, Ecuador.: Universidad Andina Simón Bolívar. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar:https://www.argentina.gob.ar/inclusion-financiera/emprendedores-comercios-y-pymes/herramientas-para-cobrar-digitalmente#1>

Dircomfidencial. (09 de Noviembre de 2016). Obtenido de 5 fuerzas de Porter.

El Economista. (23 de abril de 2021). Recuperado el 26 de abril de 2021, de El nivel de actividad, al compás del Covid-19: <https://eleconomista.com.ar/2021-04-actividad-al-compas-del-covid-19/>

gmtax. (2021). Recuperado el 28 de abril de 2021, de ¿Cuáles son los beneficios de la planificación fiscal?: <https://gmtaxconsultancy.com/es/impuestos/beneficios-de-la-planificacion-fiscal/>

Gomez, I. d. (2019). Planificación Fiscal para el proceso de tomas de decisiones y reducción de.

indec. (05 de mayo de 2021). Recuperado el 22 de mayo de 2021, de <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel3-Tema-3-5>

INDEC. (31 de marzo de 2021). Recuperado el 26 de abril de 2021, de Incidencia de la pobreza y la indigencia: https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_02_2082FA92E916.pdf

Infobae. (13 de Enero de 2020). Recuperado el 23 de mayo de 2021, de La presión fiscal llegará en 2020 a su mayor nivel en 5 años: <https://www.infobae.com/economia/2020/01/13/la-presion-fiscal-llegara-en-2020-a-su-mayor-nivel-en-5-anos/>

Lafuente, E. (17 de Enero de 2021). La Nación. Recuperado el 17 de Abril de 2021, de La economía 2021: qué pasará con la actividad, la inflación, el dólar, el empleo y la deuda: <https://www.lanacion.com.ar/economia/dolar/la-economia-en-2021-que-se-preve-que-pasara-con-la-actividad-la-inflacion-el-dolar-el-empleo-y-la-deuda-nid2572024/>

Morris, B. (01 de enero de 2021). BBC News. Recuperado el 28 de abril de 2021, de Cuáles serán las principales tendencias tecnológicas en 2021: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55412900>

Oliva, V. (26 de diciembre de 2019). Admisión. Recuperado el 28 de abril de 2021, de ¿Cómo influye la tecnología en las empresas?: <https://admission.utem.cl/2019/12/26/como-influye-la-tecnologia-en-las-empresas/>

Oliveto, G. (26 de abril de 2021). La Nación. Recuperado el 26 de abril de 2021, de lanacion.com: <https://www.lanacion.com.ar/economia/cuanto-resistira-la-clase-media-argentina-nid25042021/>

Parada, P. (2013). Análisis PESTEL, una herramienta de estrategia empresarial de estudio del entorno.

Riquelme Leiva, M. (Diciembre de 2016). FODA: Matriz o Análisis FODA – Una herramienta esencial para el estudio de la empresa. Recuperado el 19 de mayo de 2021, de analisis FODA: <https://www.analisisfoda.com/>

Sánchez, I. (2013). PLANIFICACIÓN FISCAL. Mendoza.

Smink, V. (01 de Abril de 2021). BBC News Mundo. Recuperado el 23 de Abril de 2021, de Coronavirus en Argentina: las 4 medidas con las que el país trata de salir de la profunda crisis económica que atraviesa: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56597781>

Wahren, P. (22 de octubre de 2020). Celag.org. Recuperado el 28 de abril de 2020, de Radiografía del sistema tributario argentino: <https://www.celag.org/radiografia-del-sistema-tributario-argentino/>