

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Planificación Tributaria

“La Planificación Tributaria como herramienta primordial para reducir costos impositivos en la empresa Redolfi S.R.L.”

Autor: Puricelli, Daniel

Legajo: VCPB04259

DNI: 23.314.409

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Argentina, noviembre, 2021

Resumen

El presente trabajo tiene como propósito buscar alternativas que le permitan a la sociedad Redolfi S.R.L. disminuir el impacto de las cargas fiscales que debe hacer frente para poder desarrollar su actividad, sin recaer en elusión y/o evasión. Para poder llevar a cabo el objetivo, se utilizan herramientas que permiten desarrollar un análisis de la empresa dentro de su contexto interno y externo, y tomando lineamientos teóricos expuestos por autores referentes en materia tributaria, mediante los cuales se permite profundizar el análisis y ahondar en los costos asociados a los impuestos en los cuales se encuentra inscrita. Para el caso de Redolfi S.R.L., el ingreso al Régimen de Pyme y las ventajas que le brinda la Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias, logran que exista una disminución en los costos relacionados a las obligaciones fiscales. En otras palabras, la aplicación de una planificación fiscal, brinda a la organización una mayor eficacia y eficiencia en la utilización de sus recursos financieros.

Palabras claves: Planificación Tributaria, Régimen Pymes, Impuestos.

Abstract

The purpose of this work is to seek alternatives that allow Redolfi S.R.L. reduce the impact of the tax burdens that it must face in order to carry out its activity, without relapsing into avoidance and / or evasion. In order to carry out the objective, tools are used that allow to develop an analysis of the company within its internal and external context, and taking theoretical guidelines exposed by referent authors in tax matters, through which it is possible to deepen the analysis and delve into the costs associated with the taxes in which it is registered. In the case of Redolfi S.R.L., entering the SME Regime and the advantages provided by Law 20,628 on Income Tax, achieve a reduction in costs related to tax obligations. In other words, the application of tax planning provides the organization with greater effectiveness and efficiency in the use of its financial resources.

Keywords: Tax Planning, SME Regime, Taxes

Índice

INTRODUCCIÓN.....	1
<i>OBJETIVO GENERAL.....</i>	<i>3</i>
<i>OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....</i>	<i>3</i>
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN	4
<i>DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN</i>	<i>4</i>
<i>DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL</i>	<i>9</i>
<i>ANÁLISIS DE PERFIL PROFESIONAL</i>	<i>12</i>
DIAGNÓSTICO Y DISCUSIÓN	18
<i>DECLARACIÓN DEL PROBLEMA.....</i>	<i>18</i>
<i>RELEVANCIA DEL PROBLEMA.....</i>	<i>18</i>
<i>CONCLUSIÓN DIAGNOSTICA</i>	<i>19</i>
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	19
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES.....	28
REFERENCIAS	30

Introducción

Argentina es un país que en los últimos años se ha caracterizado por la sostenida inestabilidad política y económica, encontrándose actualmente en una recesión con una elevada tasa de inflación y una moneda devaluada en relación al dólar estadounidense. Sumado a los resultados que trajo aparejado la pandemia del COVID-19 hizo que se paralizara la economía a nivel mundial, generando una crisis económica en todo el mundo generando mayor repercusión en países emergentes tales como Argentina, la cual tuvo que recurrir a la desmedida emisión monetaria para poder financiarse y sostener la economía actual.

Estos factores han generado una gran incertidumbre en las empresas del país impulsándolas a la búsqueda de soluciones que se adapten a sus necesidades y garantizar condiciones más estables de mercado.

Por otra parte, las empresas tienen que lidiar con la alta presión tributaria que ejerce el país a nivel nacional, provincial y municipal con vista a seguir aumentando de manera sostenida ante la falta de medidas fiscales que lo modifiquen. De esta manera resulta fundamental que las organizaciones cuenten con una adecuada y actualizada herramienta de planificación tributaria que le permita minimizar los costos impositivos dentro de los límites legales, como así también para proyectar futuros pagos y contar con información actualizada para la toma de decisiones en un contexto tan cambiante.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es una empresa dedicada a la venta al por mayor y menor de productos alimenticios, refrigerios, cigarrillos, bebidas, entre otros, ubicada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba. Posee amplia trayectoria de más de 60 años y reconocimiento en el mercado alimenticio, y año tras año sigue revalidando su buena imagen y crecimiento dentro del rubro. Cuenta con cuatro sucursales ubicadas en las ciudades de San Francisco, Córdoba, Rio tercero y Rio cuarto, además del centro distribución principal donde se encuentra la administración de la empresa. La estrategia de mercado es darle prioridad al cliente, satisfaciendo sus necesidades y ofreciéndoles precios competitivos en relación a sus competidores.

Si bien la empresa posee una situación financiera estable, no está exenta de la difícil situación económica del país y de la alta presión tributaria que recae sobre las empresas, siendo ésta una de las grandes debilidades Redolfi S.R.L ya que no cuenta con un sistema de planificación tributaria por lo tanto no goza de los beneficios que la misma

posee a la hora de tomar decisiones y minimizar los gastos impositivos. Como consecuencia de no contar con esta herramienta desconoce si paga en tiempo y forma los diferentes tributos, además desembolsa de manera improvisada importantes sumas de dinero al pago de los mismos y las compras e inversiones se realizan sin una estrategia que genere ahorro impositivo.

Como antecedente internacional se cita el trabajo de investigación en la empresa Distribuidora Adrimar ubicada en la ciudad de las Piñas, Ecuador donde el principal problema detectado es el inadecuado manejo de los tributos y cancelación de los mismos debido a la ausencia de un contador interno dentro de la empresa, además las personas encargadas del área contable e impositiva carecen de conocimientos impositivos por lo que la información derivada al contador externo genera inconsistencias y una defectuosa evaluación de los resultados obtenidos al final de cada periodo y el pago en exceso e indebido de tributos. Para hacer frente a estos inconvenientes se propuso implementar un sistema de planificación tributaria, además de instalar un área dedicada a cuestiones impositivas con personal capacitado para realizar el trabajo, con el objetivo de dar cumplimiento a los tributos y maximizar utilidades a través del ahorro fiscal (Loja Cueva, 2016).

Otro antecedente internacional que se menciona es el trabajo realizado en la empresa Asesoría Técnica Industrial y Comercial S.R.L. de la ciudad de Trujillo, Perú. En este caso se estudia y detecta la problemática de falta de control de gastos, tanto a nivel monetario como así también en el tiempo que se deben realizar los mismos. Como consecuencia al culminar el ejercicio económico la empresa paga altos importes en concepto de impuestos. Como alternativa de ahorro se implementa una adecuada planificación tributaria, que le permita a la empresa cumplir con las obligaciones tributarias, como así también obtener importantes ahorros fiscales y por ende aumentar los beneficios económicos (Robles Castro y Valderrama Vega, 2015)

Como antecedente en el ámbito nacional se menciona el trabajo de investigación de Sanchez (2013), quien realiza un estudio sobre la importancia de la planificación tributaria en las pymes de nuestro país. Menciona, a su vez, que uno de los problemas con mayor incidencia que enfrentan las pequeñas empresas es la elevada presión tributaria, trayendo como consecuencia un incremento en sus costos internos, trasladándolos a sus precios. El autor afirma que a través de la utilización de diferentes

herramientas legales que mejor se adapten a cada empresa en particular, se puede minimizar el gasto impositivo dentro de las organizaciones, sobre todos las de tipo pymes, que son las que sufren en mayor medida la alta presión fiscal. Las posibles soluciones factibles se relacion con saber elegir el tipo societario, metodos de valuacion de stock, fideicomisos, opcion de ventas y remplazo, contratos leasing, entre otros. Como conclusion, se plantea la importancia de la planificiacion tributaria realizada por expertos en la materia impositiva, para minimizar gastos y obtener mejor rentabilidad

Los trabajos citados anteriormente demuestran que la planificación tributaria es un mecanismo legal a través del cual los contribuyentes buscan disminuir la carga impositiva, dentro de los límites permitido por la ley. Una herramienta que permite minimizar el pago de impuestos dentro de los límites establecidos por las leyes fiscales, como así también postergarlos en el tiempo y realizar futuras proyecciones de los mismos. El presente trabajo final de grado tiene como propósito realizar un plan estratégico para que la empresa Redolfi S.R.L. pueda proyectar y disminuir dentro de los límites legales el pago de impuestos, en el periodo 2021.

Objetivo General

Confeccionar una planificación tributaria en la empresa Redolfi S.R.L. ubicada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba, que permita reducir los costos impositivos a través de los beneficios fiscales establecidos en el régimen Pyme para el periodo 2021.

Objetivos Específicos

- Analizar alternativas de reducción de los costos impositivos al acceder a regímenes para lograr atenuar la carga tributaria de la empresa.
- Estudiar los beneficios generales del régimen pyme.
- Determinar los requisitos necesarios para que la empresa Redolfi S.R.L. encuadre dentro del régimen Pyme.
- Establecer indicadores de medición que permita obtener de manera anticipada los impactos impositivos, al aplicar los beneficios fiscales del régimen Pyme.

Análisis de la situación

Descripción de la situación

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es una empresa dedicada a la distribución de productos alimenticios y de limpieza fundada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba en el año 1975 por Alonso J. Redolfi padre y su hijo José A. Redolfi. Sus primeros pasos fueron bajo la figura societaria de una sociedad de hecho, pero luego debido a su crecimiento sostenido en 1990 debió cambiar su denominación jurídica a Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L), denominación que mantiene en la actualidad.

Distribuye productos de grandes empresas tales como papelería de la plata, Kodak, Maxicunsumo S.A, Arcor, Clorox, Johnson, Kraft Food Argentina, entre otros. Distribuye los mismos en todo el territorio cordobés y en algunas provincias vecinas como Santa Fe, La Pampa y San Luis, contando aproximadamente con 6000 clientes, siendo la mayoría de ellos, farmacias, bares, maxi quioscos, comedores, librerías y confiterías. Si bien conoce a sus clientes, no los tiene clasificados por volumen de compra ni tampoco por comportamiento de compra.

Su estrategia de venta está orientada a ofrecer su variada gama de productos para de esta manera abarcar la mayor parte del mercado posible. Posee precios competitivos en relación a las empresas del sector, marcando una diferencia a través de precios competitivos y servicios orientados a la satisfacción de los mismos. No exige volúmenes mínimos de compra, solo estar inscripto en la AFIP, como monotributo o responsable inscripto. En cuanto a publicidad no posee estrategia alguna ya que se manejan por el posicionamiento que posee a raíz de los años de trayectoria en el mercado.

En relación a su situación financiera no tiene problemas de endeudamiento, ya que el 80% de sus ventas se realiza al contado y el 20% restante se financia a un plazo no mayor de 21 días, contado desde que se realizó la venta. Por lo tanto, es una empresa totalmente sólida, sin inconvenientes de falta de fondos y tener una gran relación con sus proveedores.

Redolfi S.R.L cuenta con un centro principal de distribución ubicado en la localidad donde nació, James Craik donde está instalada la administración principal y además es la encargada de hacer las compras a proveedores y abastecer a todas las sucursales situadas a su vez en el interior de la provincia de Córdoba, en las localidades de Río Tercero, Río Cuarto, San Francisco y Córdoba capital, esta última sucursal no

posee autoservicios mayoristas y en cambio tiene la distribución de productos Kodak. Las demás sucursales poseen autoservicios mayoristas y ventas con distribución.

La firma no cuenta con un área de recursos humanos para el manejo de 132 empleados, distribuidos en el centro de distribución y las cuatro sucursales. La administración es la que se encarga de las actividades involucradas con el personal y de liquidar los sueldos. Es una empresa que se destaca por tener una buena relación con sus empleados y deposita en ellos su confianza, de hecho, los mismos van ascendiendo de responsabilidades por antigüedad, lo que genera que la rotación del personal sea baja. El principal problema que se detecta en esta área es que no existe método de selección del personal y tampoco cuenta con capacitaciones para los empleados, es decir que las tareas se van aprendiendo sobre la marcha, generando gran margen de error.

Según la información presentada en el balance de la empresa, se puede interpretar que en el ejercicio 2018 la empresa incorporo nuevos vehículos a la actividad, provocando un gran aumento en la cuenta rodados por \$ 15.682.400 y en sus respectivas cuentas de amortización. Lo mismo ocurrió en la cuenta Instalaciones, aumento \$ 7.782.349 debido a la incorporación del nuevo depósito ubicado a las afueras de James Craik, provocando el aumento de su amortización.

La empresa no informa ningún método de valuación de stock, sino que realiza un control de inventarios diariamente y va comprando a medida que necesita, además tampoco cuenta con un sistema computarizado de inventarios y los lleva por medios de planillas Excel. No contar con este tipo de herramientas para el control de stock y tampoco con una estrategia de compras, provoca que la empresa no pueda calcular sus impuestos y por ende tampoco reducirlos, ya que la valuación de mercadería juega un papel importante a fecha de cierre del ejercicio económico.

Los intereses impositivos aumentaron considerablemente en los últimos ejercicios económicos, pasó de no tener intereses en el ejercicio 2016 a tener una deuda de \$ 1.289.446,20 en el ejercicio 2018. Esto se debe a que la empresa no cuenta con un área interna dedicada exclusivamente a cuestiones contable/impositiva, que le permita dar cumplimiento en tiempo y forma a todas sus obligaciones impositivas.

Por lo expuesto anteriormente, queda reflejado que la empresa descuido las cuestiones impositivas. Ante esta situación Redolfi se ve obligado a realizar un plan estratégico, con el objetivo principal de obtener ciertos beneficios fiscales que le permitan

reducir los importes a pagar dentro de los límites legales o diferir el pago de los mismos en el tiempo, además de dar cumplimiento de las obligaciones en tiempo y forma.

Análisis de contexto

Mediante un análisis PESTEL se podrá conocer el macro entorno en el cual se encuentra la empresa Redolfi, ya que se analizarán los factores externos que directa o indirectamente influyen a la actividad de la empresa.

Factores Políticos

La pandemia por el Covid-19 no le da descanso al gobierno de Alberto Fernández. La segunda ola de contagios llegó al territorio argentino, poniendo al gobierno en la difícil situación de tener que tomar nuevas restricciones, a través de un aislamiento más estricto con el objetivo de seguir protegiendo la salud de todos los habitantes del país. Las restricciones aplicadas impactan de manera negativa en las economías de los hogares y las empresas, pero el gobierno lanzó unas series de medidas para seguir protegiendo el trabajo, la producción y los sectores más vulnerables. Una de las medidas tomadas fue, el aumento del 50% del programa de recuperación productiva (REPRO II), el cual el estado paga una parte del sueldo de los empleados de las empresas privadas y posterga el pago de las contribuciones patronales, dicho programa va destinado a las actividades más afectada por las restricciones. Con respecto al consumo, extendió el programa de precios máximos, medida que fija precio de los alimentos, bebidas y artículos de limpieza. En el área laboral, prorrogó la doble indemnización en caso de despido sin justa causa, además prohibió que las empresas realicen despidos y suspensiones (Reinhold, 2021).

Factores Económicos

En lo que va del año, los precios acumulan un incremento del 24 por ciento. Y en los últimos 12 meses durante el primer año de pandemia, del 42,3 por ciento. En marzo de 2020, la canasta tenía un costo de 20.275 pesos mientras que en el 2021 es de \$28.842,25.

Los lácteos y gaseosas son las categorías que sufrieron el mayor impacto en materia de aumento de precios a lo largo de marzo, el rubro, en general, se encareció un 8,3 por ciento en apenas 30 días.

El saché de leche fluida de primera marca se ubicó en torno a los 75 pesos por litro, casi un 12 por ciento más que los 67 pesos que costaba en febrero. Incluso, las

variedades larga vida, ya sea en envases tetra brik o en botellas plásticas, llegan a venderse hasta 100 pesos por litro.

La manteca es otro de los productos que sufrieron un alza considerable. Hoy, el paquete de 200 gramos de primera marca supera los 200 pesos, 12,4 por ciento más que en febrero. Hay marcas más económicas, en torno a los 150 o 160 pesos.

Los quesos blandos y duros también aumentaron, aunque algunos productos están contenidos por el programa Precios Máximos. De lo contrario, el incremento del rubro hubiera sido sensiblemente mayor.

Por su parte, los productos de almacén mostraron un incremento general del 3,4 por ciento. Se observaron aumentos en casi todos los alimentos de este rubro, como el arroz más del 13,4 por ciento, el pan francés 7,2%, el azúcar 4,01%, el café torrado 3,5 % y gaseosas 5,1%.

Por fortuna, se mantuvieron o bajaron levemente las yerbas y las harinas, aunque luego de varios meses de fuertes y consecutivas subas. El paquete de yerba de un kilo ya cuesta entre \$350 y \$400 pesos, salvo alguna que otra oferta puntual.

El aceite de girasol también bajó, con la reaparición de algunas marcas líderes del mercado que durante varios meses estuvieron ausentes de las góndolas.

Los artículos para la limpieza de la casa y el aseo personal tuvieron alzas y bajas en marzo. En promedio, este rubro se redujo tres por ciento gracias a una baja en el precio de los pañales y de los champús.

De todos modos, los desodorantes y las cremas dentales sufrieron incrementos sensibles, de entre 8 y 12 puntos porcentuales (Esbray, 2021).

Factores Sociales

La inflación, el nivel de la tasa de interés y su impacto en el financiamiento productivo y el desempleo en la Argentina son tres problemas que afectan directamente el crecimiento de las pymes.

Según La Encuesta Permanente de Hogares del Indec informó que la pobreza subió cinco puntos y medio en un año y afectó a 40,9% de los argentinos en el primer semestre del año, el más golpeado por la profundización de la crisis económica impulsada por las medidas para contener a la pandemia. Es decir, con estos números, a nivel país, en la Argentina hay 18,5 millones de pobres y 4,7 millones de indigentes. En doce meses

quedaron bajo la línea de pobreza 2,6 millones de argentinos y bajo la línea de indigencia, 1,3 millones de personas.

En cuanto al desempleo alcanzó al 10,2 % de la población activa de Argentina en el primer trimestre del año, una bajada de 0,8 puntos porcentuales respecto del registrado en el cuarto trimestre de 2020, según los datos difundidos este jueves por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec).

Además, la tasa de desempleo del primer trimestre de este año estuvo 0,2 puntos porcentuales por debajo de la registrada en igual período de 2020, que había sido del 10,4 %, de acuerdo a los datos oficiales (Narosky, 2021).

Factores Tecnológicos

Las empresas pymes lideran el proceso de transformación tecnológica y son las que invierten en su desarrollo tecnológico, demandando trabajadores con habilidades tecnológicas, principalmente las de servicios de tecnologías digitales, como así también en las ramas de alimentos procesados, siderurgia y metalmecánica, vehículos livianos y piezas y accesorios, textil, maquinaria agrícola y biofarma. También se pueden encontrar empresas de desarrollo tecnológico intermedio, en su mayoría pymes no exportadoras, que invierten en el empleo de mano de obra especializada para el manejo de las nuevas tecnologías y que a veces padecen la falta de financiamiento para la incorporación de las mismas (Conclusion, 2021)

Existe un cambio organizacional, que, si bien se inició en la industria tecnológica, hoy se encuentra en proceso de masificación. Se refiere a una transformación de la cultura corporativa y la adopción de nuevas metodologías de trabajo mucho más colaborativas y transparentes. Por esto, según una investigación realizada por Red Hat, algunas de las tecnologías más elegidas por los empresarios incluyen inteligencia simple y flexible capaz de reducir costos de gestión y mantenimiento. Se trata de aumentar el nivel de seguridad, desarrollando soluciones innovadoras para la industria y mejorando la experiencia del usuario para incrementar el portfolio de clientes digitales. Por otro lado, existen herramientas tecnológicas que se buscan con el objetivo de gestionar eficientemente distintas piezas de software, obtener acceso y administrar grandes volúmenes de datos -Big Data- optimizando procesos de trabajo (BBVA Francés, 2019).

Factores Ecológicos

Se presenta en la cámara de diputados el proyecto de ley para reducir de manera progresiva los plásticos de un solo uso. El proyecto establece, la regulación, sustitución y la posterior prohibición de los plásticos de un solo uso, con el objetivo de reducir la contaminación del medio ambiente y fomentar la economía circular a través de producto reutilizables y biodegradables. El fundamento del proyecto indica que Argentina tiene un consumo de 43 kilogramos de plásticos por habitante y apenas se recicla el 15%, además muchos productos plásticos están hechos para ser utilizado muy poco tiempo y estar años en el medioambiente, lo que provoca contaminación en el ambiente y en el agua. El objetivo del proyecto es reducir los residuos que generamos (Hoy Dia Cordoba, 2021).

Factores legales

A través de la resolución 19/2021, la secretaria de la pequeña y media empresa y los emprendedores actualizaron los topes de facturación para determinar que empresas encuadran dentro del registro MiPyME, las nuevas categorías entran en vigencia a partir del mes de abril. La actualización se realiza una vez al año, el objetivo es garantizar que ninguna pequeña empresa que no haya aumento sus ventas reales quede afuera de los beneficios que otorga el registro MiPyME. El registro permite acceder a beneficios fiscales, financiamiento con tasas subsidiadas, planes asistenciales, beneficios para capital emprendedor, entre otros (Argentina.gob.ar, 2021).

Diagnostico organizacional

A continuación, se presenta un análisis FODA de la empresa Redolfi S.R.L. Donde se ve reflejado las fortalezas y debilidades providentes del contexto interno de la empresa y la oportunidad y amenazas derivadas del contexto externo.

Tabla 1. Matriz FODA.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Precios Competitivos • Amplia trayectoria • Variedad de productos • Sólida situación financiera • Asesoramiento a clientes • Amplia cartera de clientes • No exige nivel mínimo de compra • Buena relación con empleados y proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de software Contable • No cuenta con método de valuación de stock • No inscrita bajo el registro PyME • Alto crecimiento de la cuenta amortizaciones • Falta de área impositiva/contable dentro de la empresa • No tiene un área de recursos humanos • No capacita a empleados • Falta de planificación tributaria
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Alto crecimiento de ventas por canales electrónicos • Actualización de montos registro MyPyME (beneficios fiscales) 	<ul style="list-style-type: none"> • Recesión económica • Alta inflación • Caída de ventas minoristas • Elevada presión tributaria • Elevado índice de precio al consumo • Devaluación constante de la moneda • Precios máximos para alimentos

Fuente: Información brindada por la empresa.

Diagnostico 5 fuerzas para Alonso J. y José A. Redolfi S.R.L

A través del análisis de las cinco fuerzas identificamos la intensidad competitiva del sector económico, donde la empresa desarrolla sus actividades. Para dicho diagnostico procedimos a desarrollar cada fuerza, teniendo en consideración la importancia de los factores que las integran.

1) Amenaza de nuevos competidores en el sector: Teniendo en cuenta que es un sector de consumo masivo, el nivel de precios ofrecido es competitivo frente a los demás proveedores. Los clientes prestan especial atención a los precios de cada proveedor y a la gran cantidad de empresas que comercializan productos similares.

Al contar la empresa con exclusividad de marcas también reviste a la diferenciación, no obstante, cuenta con competencias fuertemente establecidas y con posicionamientos de nombre.

El mercado de consumo masivo y de distribución es muy apetecible debido al tamaño de facturación y de la cantidad de empresas involucradas. Pero a su vez, es restringida ya que, si bien es un mercado atractivo, se debe contar con un alto nivel de inversión para posicionarse en el mercado (CADAM, 2015)

Los competidores que se desarrollan en el sector son:

- Mayoristas con salones comerciales.

En Río Tercero: Luconi Hnos.

En Río Cuarto: Grasano, Monje y Top (Súper Imperio), Baralle y Nueva Era.

En San Francisco: Dutto Hnos.

En Córdoba: Maxi-consumo, Yaguar, Roberto Basualdo S.R.L., Tarquino, Diarco.

- Empresas con preventistas y entrega a domicilio: Rosental y Micropack.

2) Rivalidad entre Competidores: “La distribución de los mayoristas es bastante compleja con motivo de la superposición de canales de distribución. Lo que obliga a tener una relación estrecha con los clientes, llevándole los productos a góndola o a los lugares comerciales” (CADAM, 2015).

El conocimiento de los clientes, la construcción de una alianza de largo plazo y las técnicas de venta que se requieren, resultan fundamentales para lograr el éxito en este sector. Por lo que concluimos que el grado de intensidad entre competidores es alta.

Se diferencia a la empresa Alonso J. y José A. Redolfi S.R.L por:

- Tiempo de entrega acotado: en las sucursales tienen un tiempo de 24 horas y en otras localidades un tiempo aproximado de 48 horas.
- Financiación: realizan a sus clientes un descuento entre el 2% y 3% por pago al contado, y la financiación es a 30 días.
- Asesoramiento comercial: los mismos vendedores asesoran a los clientes a la hora de instalarse un local nuevo con toda la información que necesitan. Luego realizan visitas de seguimiento con una frecuencia de 15 días.

3) Poder de negociación de los compradores: Sus clientes son, en general: supermercados, farmacias, quioscos, bares y confiterías, restaurantes, librerías, maxi quioscos, bares-restaurantes, comedores y perfumerías. El alto grado de atomización de los clientes y su baja incidencia en la estructura de ventas de un distribuidor, es una característica distintiva de la relación comercial, es decir los compradores están muy atomizados y dependen de las condiciones impuestas por sus proveedores.

Usualmente los kioscos y autoservicios sólo negocian aprovechando la competencia entre proveedores, pero nunca imponen las condiciones de mercado. A modo de conclusión lleva a la valoración baja del cuadro de mando en el poder de negociación con los compradores (CANVAS, 2018).

4) Amenaza de ingreso de productos sustitutos: se observa que hay gran cantidad de productos y marcas sustitutas, a lo que llamamos segundas marcas. Estas son de preferencias debido a que los clientes a la hora de comprar se fijan en los precios, como así también la tendencia de

lanzamientos de productos saludables, o sin TACC. Solo basta con la búsqueda permanente de proveedores que permitan tener amplia gama de productos.

Otros sustitutos en este sector son empresas como los hipermercados y supermercados que imponen productos de producción propia.

5) Poder de negociación de proveedores: Estos fijan las condiciones de compra (precio, plazo, modalidad de pago, etc.) y establecen la fecha de recepción de las mercaderías.

Al contar con exclusividad de algunas marcas implica aceptar que sólo podrá comercializar productos del grupo y operar únicamente bajo las condiciones impuestas por éste a toda la red. En lo respectiva al resto de los proveedores, el poder de negociación es muy reducido porque se trata de grandes proveedores de servicios.

Por lo que el poder de negociación de los proveedores en el cuadro se calificó como alta, ya que los precios son mayormente fijados unilateralmente por el proveedor.

Alonso J. y José A. Redolfi S.R.L comercializa productos de grandes empresas como: Massalin Particulares, Refinerías de Maíz, Unilever Argentina, Gillette Argentina, Kraf Food Argentina, La Papelera del Plata, Kodak, 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 (CADAM, 2015).

Análisis de perfil profesional

Redolfi S.R.L. no cuenta con un área contable e impositiva dentro de su estructura interna que le permita ocuparse puntualmente de cuestiones fiscales para darle cumplimiento en tiempo y forma a las mismas, como así también gestionar beneficios fiscales.

En su estado de situación patrimonial, se puede observar que su total de activos en el 2020 fue \$133.734.167,66, contra un total de pasivo en el mismo periodo de \$82.522.994,82, lo que demuestra un patrimonio neto de \$51.211.172,84, es decir que la empresa con su propio capital puede hacer frente a todas sus obligaciones asumidas.

En relación al rubro bienes de uso, se produjo un considerable incremento en el último ejercicio económico cerrando con un total de \$44.894.286,49, en el 2019 el total fue de \$27.205.302,71. Se puede observar que el rubro en el transcurso de un año tuvo un

aumento de \$17.688.983,78 y si lo llevamos a términos porcentuales el aumento es 61%. Los principales rubros que aumentaron son: rodados e instalaciones.

En cuanto a Rodados aumento \$13.162.487,72 y cerró con un total de \$17.750.484,49, si la comparamos con el ejercicio 2019, el cual termino con un total de \$4.587.996,77. Se observar que la cuenta en un solo ejercicio aumento 387%. A su vez, en el último ejercicio también se registró una baja en la cuenta de \$298.904,39. La cuenta instalaciones por otra parte, aumentó \$4.449.672,69 en el último ejercicio y cerró con un total de \$6.998.288,43, en el ejercicio 2019 cerró con un total de \$2.548.615,74, por lo tanto, el aumento en términos porcentuales fue de 275% en el transcurso de un solo ejercicio.

El pasivo no corriente en el último ejercicio aumento \$8.400.000,00, esto se debe a que la empresa tomo un crédito en el banco por una suma total de \$10.000.000,00, que comparado con el ejercicio anterior tuvo un incremento de \$ 8.400.000

La empresa Redolfi S.R.L. cuit N°30-56783883-4 está inscrita en los siguientes impuestos:

- Nivel nacional: Ganancias sociedades e impuesto al valor agregado (IVA).
- Nivel provincial: Ingresos brutos Córdoba.

En la siguiente tabla, se expondrá el porcentaje de incidencia de los impuestos que representan costos para la empresa. Información provista por la empresa, se tomó los importes de impuestos a pagar y las ventas totales.

Tabla 2. Incidencia de los impuestos.

	2019	2018	2017
Total Ventas del ejercicios	\$ 318.857.647,78	\$275.331.848,88	\$220.265.479,10
Impuestos a los débitos	\$5.475.893,80	\$2.464.152,21	\$2.217.736,99
% Débitos en relación a las ventas	1,72 %	0,89 %	1,01 %
Cargas Sociales	\$ 4.537.500,00	\$ 3.403.125,00	\$ 1.276.171,88
% Cs. Sociales en relación ventas	1,42 %	1,24 %	0,58 %
Ingresos Brutos a pagar	\$ 4.295.787,00	\$ 3.866.208,30	\$ 1.859.587,47
% Ing. Bruto en relación a ventas	1,35 %	1,40 %	0,84 %
Impuestos a las Ganancias	\$ 3.336.057,91	\$ 2.329.734,73	\$ 2.794.069,66
% Ganancia en relación a ventas	1,05 %	0,85 %	1,27 %
Total de impuestos en relación a las ventas total del ejercicio	\$14.498.906,91	\$11.695.673,83	\$7.006.774,23
% de impuestos en relación a las ventas total del ejercicio	4,55 %	4,25 %	3,18 %

Fuente: Elaboración propia según balance Redolfi S.R.L.

Como se puede observar en la tabla N° 2 periodo tras periodo los impuestos representan un porcentaje mayor en las ventas de la empresa, lo que trae como consecuencia encarecimientos de los costos o disminución de la rentabilidad. A su vez, la empresa descuidó las cuestiones impositivas y se ve reflejado en falta de aprovechamiento de beneficios fiscales.

El impuesto al valor agregado, no es un costo que tenga que soportar la empresa, ya que se traslada a los consumidores. En este caso Redolfi S.R.L es la encargada de ingresar el impuesto en sus declaraciones juradas mensuales y al ser una organización dedicada a la reventa de productos la diferencia entre el crédito (compras) y débito (ventas) fiscal genera saldo a pagar en cada periodo. Si la empresa estaría encuadrada bajo el régimen Pyme uno de los beneficios que podría acceder es pagar el saldo de IVA a los 90 días y no en el mismo periodo que se liquida el impuesto. Poder disponer de los fondos inmediatamente en economías de gran inflación mensual, es un gran beneficio que la empresa hoy no cuenta.

Analizando impuestos a las ganancias, se detectó un error a la hora de aplicar la alícuota del impuesto en el ejercicio económico 2017. De acuerdo a la reforma tributaria del artículo 86 de la ley 27.430, se estableció la alícuota de ganancia sociedades al 30% para ejercicios iniciados a partir del 1 de enero 2017 hasta el 31 de diciembre del 2018. Por lo expuesto, la empresa liquidó ganancias con la alícuota al 35%, lo que arrojó un resultado de \$ 3.336.057,91 a pagar, comparándolo con el año anterior el aumento del impuesto a pagar fue de \$ 1.006.323,18. Error que se arrastra en los periodos subsiguientes.

Por otra parte, la empresa en el último ejercicio registró altas de rodados y bajas, al realizar las operaciones en el mismo año podía utilizar la opción de venta y reemplazo, esta normativa permite diferir el impuesto a las ganancias a pagar generado por la venta del bien de uso, afectándolo al costo del nuevo bien de uso adquirido.

Siguiendo con la parte impositiva, otro impuesto que tuvo un considerable aumento es impuesto a los débitos bancarios, en el ejercicio 2017 el total debitado fue \$ 5.475.893,80 comparándolo con el 2018 que el total fue \$2.464.152,21, se observa un aumento porcentual de 122%. Para las empresas que están registradas bajo el régimen Pymes, dicho impuesto es tomado como pago a cuenta en impuesto a las ganancias,

dependiendo la categoría en la que se encuadra la empresa se puede tomar hasta el 100% del impuesto.

Como conclusión de los datos analizados, Redolfi es una empresa sólida que puede dar cumplimiento a las obligaciones asumidas y seguir aumentando su capital. En el área contable e impositiva, se detectó falta de organización a la hora de dar cumplimiento a las obligaciones impositivas, errores técnicos al calcular impuestos y falta de aprovechamiento de beneficios fiscales del régimen Pyme. La empresa debe reorganizar dicha área poniendo personal capacitado en la materia para dar cumplimiento a las obligaciones fiscales y gestionar el acceso a diferentes beneficios impositivos.

Marco Teórico

Planificación Tributaria

La planificación tributaria para el instituto profesional Esucomex, (2016) es un proceso constituido por un conjunto de actos jurídicos lícitos, cuya finalidad es maximizar la inversión eficiente de los recursos destinados al negocio, a través de la reducción o diferimiento en el tiempo de la carga tributaria a la óptima admisible de acuerdo a la ley. Uno de los objetivos que persigue la planificación tributaria es poder calcular la distribución de la carga impositiva durante un periodo de tiempo, con el propósito de recaudar el recurso monetario, cumplir con los montos y plazos previstos en la ley.

Para el autor Villasmil Molero (2017) la planificación tributaria pretende conocer las consecuencias fiscales, ya que el pagar impuestos es ineludible, el sistema permite ciertas opciones que es beneficioso conocer, cuantificar y comparar. Es una herramienta indispensable, con la cual se pueden estudiar diferentes alternativas y elegir la estrategia más beneficiosa para disminuir la carga fiscal.

En base a lo expresado por Bendetti, (2016) en su obra, se determina que la Planificación Fiscal es una herramienta que le permite a los contribuyentes proyectar la inversión en el tiempo, de modo tal que permita disminuir la carga fiscal dentro del marco legal permitido, que persigue como objetivo elegir la mejor alternativa posible a efecto de reducir al mínimo legal permitido la carga tributaria o bien diferirla en el tiempo.

En concordancia con los autores anteriores y abordando un poco más sobre las diferentes herramientas utilizadas para reducir el costo fiscal, el autor Lenardón y Roa , (2015) sostiene que la planificación tributaria tiene como clara finalidad, disminuir de

manera legal el efecto financiero y/o económico. La posibilidad de disminuir el efecto económico se piensa como pagar menos pero no siempre es posible, en otras ocasiones se consigue trasladar los momentos de pago. El autor hace mención que cada empresa es un mundo y debe estudiarse cada situación en particular para determinar las herramientas fiscales que tienen de mayor índole. Entre las herramientas generalmente usadas se mencionan:

- Leasing financiero: los cánones se pueden deducir en impuestos a las ganancias durante todo el contrato.
- Criterios de depreciación de bienes de capital: utilización de la opción venta y reemplazo, permite deducir impuestos a las ganancias mediante el prorrateo de la ganancia obtenida por la enajenación de un bien de uso, en los años de vida útil del activo que se adquiera.
- Valuación de stock: las técnicas contables de valuación de stock no son inadecuadas para calcular impuestos a las ganancias y juegan un rol fundamental a fecha de cierre de ejercicio económico, para el cálculo del saldo a ingresar en las declaraciones juradas.
- Regímenes de compensaciones y pago a cuenta: un porcentaje de las contribuciones patronales efectivamente abonadas, se pueden computar como crédito fiscal en el impuesto al valor agregado, dentro del mismo periodo.

La planificación tributaria es una herramienta que se encuadra dentro del marco normativa legal, con el objetivo de lograr el mayor ahorro fiscal posible. Por lo dicho anteriormente, es importante diferenciarla de la evasión y elusión fiscal.

Elusión y evasión

La planificación tributaria, la elusión y la evasión persiguen la misma finalidad, minimizar la carga tributaria. La diferencia radica en que la planificación fiscal es admitida, mientras que la evasión y la elusión son reprochadas. Mientras que la elusión solo es una apariencia de legalidad, ya que el contribuyente utiliza la legislación, pero no para los fines que ha sido creada, sino para reducir sus impuestos, la evasión consiste en una actividad ilícita de fraude cuyo objetivo es ocultar bienes o ingresos a las autoridades tributarias (Sanchez, 2013).

Como indica Bayo Francec, (2016) la elusión fiscal consiste en tratar de minimizar impuestos, mediante normas jurídicas vigentes y vacíos legales para crear fraude fiscal, este método fiscal es ilegal y moralmente reprobable.

Por otra parte, Villegas H. , (2017) define a la evasión fiscal como la disminución de un monto tributario, producida en el país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas fraudulentas u omisivas violatorias de disposiciones legales.

Concepto de Pyme

Para la AFIP (2021) una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria, minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Categoría para encuadrar a una empresa PyME

Por otra parte, cuando nombramos el origen de las Pymes nos encontramos con dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas. Es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial y el trabajo remunerado. A través de la resolución 11/2016 publicada el 17 de marzo en el Boletín Oficial, la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción de la Nación estableció que serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquéllas cuyas ventas totales anuales expresadas en Pesos (\$) no superen los valores establecidos: las empresas de tipo comercial para ser consideradas Pyme tipo Micro deben tener un valor tope de ventas anuales de \$9.000.000. En caso de las Pequeña pymes el valor tope es de \$55.000.000. Para las Medianas-Tramo 1 valor tope \$450.000.000 y las -Medianas-Tramo 2 el valor tope es de \$650.000.000.

Para realizar esta inscripción se debe contar con: clave fiscal, tener vigente el correspondiente certificado Pyme, tener CUIT con estado administrativo activo, declarar, mantener sin inconsistencias y actualizado el domicilio fiscal, así como los domicilios de los locales y establecimientos, constituir y mantener actualizado el domicilio fiscal

electrónico, tener actualizado en el sistema registral el código relacionado con la actividad que desarrollas, de acuerdo con el Clasificador de actividades económicas (CLAE) - F. 883, haber presentado, de corresponder, las declaraciones juradas de los impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta, sobre los bienes personales, del impuesto al valor agregado y de los recursos de la seguridad social, correspondientes a los períodos fiscales no prescriptos, o las que corresponda presentar desde el inicio de la actividad, vencidas con anterioridad a la fecha de interposición de la solicitud, no registrar incumplimientos en la presentación de las declaraciones juradas informativas a las que estás obligado, no integrar la base de contribuyentes no confiables (AFIP, 2021).

En resumen, la planificación tributaria ayuda a toda organización a detectar y corregir aquellas falencias que presenta la empresa en materia impositiva, ayudarán a directivos y gerentes a tomar decisiones a partir de información cierta y pertinente sin incurrir en gastos innecesarios. Puede ser utilizada además como estrategia empresarial para reducir costos, disminuir precios, ser más competitivos y lograr una mejora en la toma de decisiones.

Diagnóstico y Discusión

Declaración del problema

No llevar un control sobre las prácticas desarrolladas para dar cumplimiento a las obligaciones fiscales, repercute en que la empresa deba ceder sus recursos financieros, generando consecuentemente una disminución en las rentabilidades a causa de tener que absorber esos costos.

Mediante el análisis realizado, se pudo obtener que existen varios aspectos sobre los cuales se pueden trabajar para contrarrestar las falencias existentes, y aprovechar las oportunidades que se le brindan a la empresa dentro de la legislación tributaria vigente, como ser la inscripción en el régimen de Pequeñas y medianas empresas.

Relevancia del problema

La importancia de implementar una herramienta estratégica como la planificación, se apoya en la obtención de una reducción en la carga fiscal a través del análisis de las obligaciones fiscales que debe enfrentar de manera mensual o anual la empresa y su impacto en los ingresos que posee. Al relacionar la carga tributaria como un costo

acompañado con conocer con anticipación las obligaciones fiscales que alcanzan a la empresa establecerá si se existe una buena relación costo beneficio.

Ante la ausencia de una planificación fiscal como herramienta para lograr reducir la carga tributaria en Redolfi SRL la empresa está obligada a realizar grandes desembolsos en cada periodo fiscal sin la posibilidad de ahorro provocando un mal uso de sus recursos que pueden destinarse a ampliar el mercado en el cual se desempeña o realizar una inversión probable de expansión. Una correcta planificación fiscal no sólo significa un ahorro en los costos de la organización sino una mejora en la toma de decisiones siempre cumpliendo con el marco legal vigente.

Conclusión diagnostica

A partir de la implementación de una planificación tributaria en la empresa Redolfi SRL se espera conocer las disposiciones legales vigentes que están relacionadas con el desarrollo de la actividad de empresa para que se encuentre protegida con la convicción que ha incursionado en el régimen correcto para así evitar riesgos innecesarios, obtener un ahorro que puede ser utilizado para otros gastos de la empresa para obtener así una mayor rentabilidad, realizar un análisis de cada uno de las normas tributarias relacionadas con la operación a realizar, identificar diferentes escenarios pesimistas y optimistas y determinar el impacto que va a causar en cada uno de ellos la planificación.

Como resultado de la implementación del trabajo y analizando la estructura tributaria se pretende que la empresa Redolfi SRL obtenga ahorros fiscales e impositivos, determinar si la empresa está en condiciones y posee los requisitos para adherirse a normativas que le den acceso a beneficios y por medio de ellos reducir el impacto impositivo, buscando alternativas que permitan la reducción en el impacto de la carga impositiva y realizar una buena proyección para la mejora y la toma de decisiones.

Plan de implementación

Alcance

- De contenido: Se aborda el tema en materia impositiva, con aplicación de la planificación tributaria como herramienta para la obtención de beneficios fiscales.

- Alcance geográfico: Este Reporte de Caso se realiza sobre la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., con sede en calle José María Salgueiro n° 445, James Craik, Córdoba, Argentina.
- Alcance temporal: Es desarrollado en el periodo comprendido entre los meses de julio a diciembre de 2021.
- Alcance en relación al Universo: Bajo estudio se encuentran la Dirección General, área administrativa y contable de la empresa en cuestión.
- Alcance Metodológico: Siguiendo los objetivos, será un estudio de tipo descriptivo, cualitativo, cuantitativo, documental.

Limitaciones

Para la realización del presente trabajo se utilizó la información disponible de la empresa y los Estados Contables del periodo 2019-2018-2017, con la imposibilidad de acceder a la documentación respaldatoria de los mismos. Esta realidad generó que consideren ciertos la información vertida a y ajustando el plan de implementación a la misma.

Recursos involucrados

Se presenta el detalle de los recursos necesarios para la implementación de la planificación tributaria y los recursos necesarios para su ulterior mantenimiento en el tiempo medido en forma mensual.

Tabla N°3: Costo de Implementación

Presupuesto de implementación			
Recursos		Modulo/Cant.	
Profesionales	Tramites AFIP sociedades	5	\$7.850
	Elaboración de la planificación tributaria	4	\$6.280
	Ejecución de la planificación	6	\$9.420
	Capacitación del personal	10	\$15.700
Materiales	Computadora	1	\$150.000
	Escritorio	1	\$30.000
	Sillas	2	\$35.000
	Art. de librería varios		\$3.000
Inmateriales	Abono mensual internet		\$2.500
	Ley Pyme 27264, Resolución Nacional 220/2019, Ley I. a las Ganancias 20.628		
	Costo de Implementación		\$259.750

Fuente: Elaboración propia en base a Resolución 74/19 CPCE

Para presupuestar el costo que tendrá aplicar estos recursos, se toma como referencia los montos de los módulos publicados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas, para el caso de los recursos intangibles con un módulo de valor \$1570. Para el caso de los recursos tangibles, se estima un presupuesto acorde a los insumos a utilizar.

Seguidamente, se expondrá el costo para el mantenimiento del plan propuesto, el cual incluye

Tabla N° 4: Costo de Mantenimiento

Recursos		Modulo/Cant.	
profesionales, materiales e inmateriales	Honorarios del profesional por mes	3	\$4.710
	Abono mensual de internet	1	\$2.500
	Actualizaciones impositivas	1	\$1.570
	Costo Mantenimiento		\$8.780

Fuente: Elaboración propia con base en precios de mercado.

Acciones específicas y marco de tiempo

En primera instancia, junto al Diagrama de Gantt, se dará un orden cronológico en semanas para poder organizar los tiempos de duración de las tareas que debe llevar a cabo el contador público para la óptima implementación de la planificación tributaria, así como también las tareas que se realizarán para poder lograrla.

Las acciones a llevar a cabo son:

- Conocer la empresa en profundidad, estudiando su facturación, estados contables y la organización en general.
- Analizar todos los impuestos en los cuales la empresa se encuentre inscripta.
- Inscribir a la empresa en el Régimen MiPyME.
- Analizar profundamente los beneficios que brinda el Régimen MiPyme, buscando cuales podrían ser de utilidad para A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.
- Solicitar los beneficios, completar los formularios y presentar la documentación necesaria.

Marco de tiempo

Tabla 6 *Diagrama de Gantt.*

N°	Nombre de la tarea	Semanas												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Conocer a la empresa	■												
2	Analizar la situación impositiva y contable		■	■										
3	Opción Venta y reemplazo		■	■										
4	Inscripción en Régimen MiPyME				■									
5	Obtener beneficios fiscales de impuesto al cheque				■	■	■							
6	Obtener la reducción de cargas sociales						■	■	■	■				
7	Medición de ahorros fiscales									■	■			
8	Evaluación de propuesta											■	■	

Fuente: Elaboración propia.

Propuesta de medición y/o evaluación de acciones

Opción de Venta y Reemplazo

Es importante mencionar que 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. Para proceder a la información se emplea una multinota, formulario F206.

Tabla 7: Medición fiscal

Tributo	Antes de la propuesta	Después de la propuesta	Diferimiento fiscal (3)
Impuesto a las Ganancias	\$900.513 (1)	\$0 (2)	\$ 900.513
Total	\$ 900.513	\$ 0	\$ 900.513

(1) Los bienes de uso considerados son las instalaciones que planea renovar. Suponiendo que el valor de venta de mercado es de \$10.000.000. Valor residual contable según estados financieros 2020 es \$6.998.288. Rtado de venta = $(\$10.000.000 - \$6.998.288) \times 30\%$

(2) El Rtado de venta del bien de uso reemplazado se afecta al costo impositivo del nuevo bien. Por ende no paga impuesto en el ejercicio 2020

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

Fuente: Elaboración propia

Régimen MiPyMES

Requisitos del Régimen MiPyME:

- Tener CUIT.
- Tener clave fiscal nivel 2 o superior.
- Estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General
- Estar adherido a TAD (Trámites a distancia).

La empresa cumple con todos los requisitos, resta adherirla al TAD. Este se realiza por la página de Mi Argentina y se caracteriza por ser rápido y eficiente.

Además de los requisitos recientemente enunciados, sus valores de ventas totales anuales no deben superar los topes establecidos por AFIP según el rubro. Los mismos se calculan con los valores finales de facturación de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA y los impuestos internos que pudieran corresponder.

Tabla 8. Ventas anuales A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

Fecha	Venta anual neta
31/12/2017	\$220.265.479,10
31/12/2018	\$275.331.848,88
31/12/2019	\$318.857.647,78
Total promedio neto	\$271.484.991,10

Fuente: Elaboración propia

La empresa queda encuadrada por su facturación neta anual promediada entre los últimos 3 años en Mediana tramo 1 del rubro comercio.

Luego de emitido el certificado y dentro del régimen MiPyME, se puede acceder a los beneficios del régimen MiPyME:

- Pago a 90 días el IVA mensual: para los montos que factura esta empresa mensualmente, podría cancelar deudas de manera inmediata y pagar el IVA en este plazo o generar una renta si lo deseara, como ser un plazo fijo. Si bien la deuda de IVA seguirá estando y el nuevo vencimiento será inamovible. Según datos de los Estados Contable de la empresa Redolfi S.R.L., el promedio de ventas de los últimos tres ejercicios fiscales (2019 a 2017) fue de \$271.484.991,92 y teniendo en cuenta la cantidad de empleados en relación de dependencia, se la encuadra como pequeña empresa.

- Alícuota reducida para contribuciones patronales: se aplica una alícuota reducida del 18 % a las contribuciones patronales para aquellos empleadores que se encuentren dentro del Régimen. Desde enero del 2019 por cada empleado se descuenta una MINI de \$7.003,68 a partir del cual se aplicarán los porcentajes de las contribuciones patronales de la seguridad social. Oportunamente la empresa informo que cuenta con una nómina de 170 trabajadores, así mismo en los estados contables se muestra lo que la empresa paga de sueldos y jornales, contribuciones patronales, pero no contamos con el detalle de lo que cada empleado cobra, es por ello que se realiza a modo de ejemplo. Se tomara a los 170 empleados como cajeros categoría A y vendedor A para noviembre del año 2019, ambos *full time* y la remuneración será de \$27.828,85 para ambas categorías según la CCT N° 130/75.

Tabla 9. *Alícuota reducida para contribuciones patronales en la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.*

Sin adhesión al régimen MiPyME		Con adhesión al régimen MiPyME	
Remuneración imponible	\$33.055,84	Remuneración imponible	\$26.052,16
Contribuciones patronales por empleado/ por mes al 18%	\$5.950,05	Contribuciones patronales por empleado/ por mes. Al. 18%	\$4.689,38
Contribuciones patronales para 170 empleados/por mes	\$1.011.508	Contribuciones patronales para 170 empleados/por mes	\$797.196,09
Contribuciones patronales para 170 empleados/por año.	\$12.138.104	Contribuciones patronales para 170 empleados/por año	\$9.566.353

Fuente: Elaboración propia.

Se observa un ahorro fiscal de \$2.571.751, representa un 21,12% de ahorro en las contribuciones patronales.

- Solicitud del certificado de no retención de IVA: no se podrá acceder a este beneficio, ya que es necesario que las declaraciones juradas de dos periodos tengan un saldo a favor, caso que no se da en la empresa en análisis.
- Eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta: la empresa se verá beneficiada con dicha eliminación. Se calcula sobre la base de los activos valuados de acuerdo a la ley y su alícuota es del 1%. Se rige por el término de diez ejercicios anuales. Para acceder a este beneficio se debe estar registrado como PyME y que el certificado se encuentre vigente.

- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio: las empresas de comercio quedan excluidas de los regímenes de retención del IVA y del impuesto a las ganancias sobre las operaciones que realices con tarjeta de crédito o débito. Oportunamente en el cuadro FODA, se hizo mención que el hecho de no tener otros medios de pagos, perjudica a la empresa, por un lado, por no brindar más métodos de pagos y por otro lado porque podría acceder a este beneficio.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias: la compensación se hace con el formulario F798 en SIAP. Las cuentas bancarias deben estar a nombre de la empresa. El presente beneficio obtendrá sus efectos según el impuesto acreditado y/o debitado a partir del mes. Se puede trasladar solamente el 33% de los créditos, hasta su agotamiento, en relación a otros períodos.

Se procede a analizar los Estados de Resultado de la empresa:

Tabla 10. *Estado de resultado de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.*

ESTADO DE RESULTADOS		Anexo	al 31/12/2019	al 31/12/2018	al 31/12/2017
Ventas Netas			188.635.385,85	164.030.770,30	131.224.616,24
Ventas Rubro Almacén			130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Ventas Rubro Cigarrillos y golosinas					
Total Ventas del Ejercicio			318.857.647,78	275.331.848,88	220.265.479,10
Costos					
Costos de Venta	VI		147.429.627,44	128.632.321,85	88.560.432,91
Otros costos de venta	VII		102.468.794,04	89.363.035,28	87.610.818,90
Total Costos de Ventas			249.898.421,48	217.995.357,13	176.171.251,81
Resultado Bruto			68.959.226,30	57.336.491,75	44.094.227,29
Gastos					
Administración	VII		7.669.955,43	4.815.560,90	4.789.579,25
Comercialización	VII		11.375.121,39	24.666.360,30	15.857.469,24
Resultado Actividad Principal			49.914.149,49	27.854.570,55	23.447.178,81
Resultado Financiero	VII		39.496.697,42	19.949.795,60	15.225.824,63
Resultado NETO			10.417.452,07	7.904.774,94	8.221.354,18
Otros Ingresos y Egresos	VI		-885.858,05	-1.248.390,00	-238.298,00
Resultado antes de Imp. a las Ganancias			9.531.594,02	6.656.384,94	7.983.056,18
Impuesto a las Ganancias			3.336.057,91	2.329.734,73	2.794.069,66
Resultado Final			6.195.536,11	4.326.650,21	5.188.986,52

Fuente: Información financiera A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

Tabla 11. *Estado de resultado de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.*

FINANCIACION	2019	2018	2017
Impuesto a los debitos	5.475.893,80	2.464.152,21	2.217.736,99
Intereses bancarios	31.906.861,42	13.268.249,39	13.008.087,64
Intereses impositivos	1.289.446,20	2.658.698,00	0,00
Intereses planes de pago	824.496,00	1.558.696,00	0,00
TOTAL de Financiacion	39.496.697,42	19.949.795,60	15.225.824,63

Fuente: Información financiera A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

Se realizará a modo de ejemplo el ahorro que se podría obtener, aplicando los beneficios de los débitos y créditos. Al no contar con el extracto bancario de la empresa y con la información brindada por la misma se tomará al 100% como pago a cuenta del impuesto a las ganancias, por lo que se procede al próximo ejemplo.

Tabla 12. *Beneficio Impuesto al cheque en el pago de Impuesto a las Ganancias*

Estado de Resultado	31/12/2019
Impuesto a los débitos	\$5.475.893,80
Impuesto a las Ganancias	\$3.336.057,91
Sin Beneficio Régimen MiPyME	
Impuesto al cheque 34%	\$1.861.803,89
Impuesto a las Ganancias	\$1.474.254,12
Con Beneficio Régimen MiPyME	
Impuesto al cheque 60%	\$3.285.535,80
Impuesto a las Ganancias	\$50.522,10

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 12, el estado de resultado del año 2019, se procedió a calcular en primera instancia el Impuesto a los cheques del 34% sin el beneficio brindado por el régimen MiPyME, dejando un saldo a pagar del Impuesto a las Ganancias de \$1.474.254,12. Aplicando el beneficio del Impuesto al cheque al 60% da un Impuesto a pagar de \$50.522,10, generando otro ahorro del 98,40% del valor del Impuesto a las Ganancias sin beneficio.

Luego de que se conocieran todos los beneficios del Régimen MiPyME al que la empresa podrá acceder, se procede a realizar una cuantificación de los ahorros fiscales.

Tabla 13. *Comparación de no tener beneficios y los beneficios obtenidos*

Detalle del Beneficio	Sin R. MiPyME	Con R. MiPyME	Diferencia	Ahorro o diferimiento
Renta generada por el plazo fijo. (IVA a 90 días).	\$ 29.658.854,80	\$22.243.625	\$ 7.414.543	diferimiento
Venta y remplazo	\$2.174.854		\$2.174.854	ahorro
Contribuciones Patronales.	\$12.138.104	\$9.566.353	\$2.571.751	ahorro
Impuesto Débitos/Créditos.	\$1.474.254	\$50.522	\$1.423.732	ahorro
Total			\$ 1.148.019	
Presupuesto Profesional		(\$108.700)	(\$259.750)	
Total Beneficio			\$ 888.269	

Como se puede observar, con la planificación tributaria propuesta se generaría un ahorro de \$ 888.269 para el ejercicio 2019 y un diferimiento impositivo. En primer lugar, el ahorro impositivo le permitirá a Redolfi S.R.L reducir el impacto de los tributos en los costos, lo que le permitirá ofrecer precios más competitivos, pudiendo así, incrementar las ventas y la rentabilidad. Y conjuntamente, disponer de los fondos, lo que, le permite reducir las consecuencias generadas por una economía de recesión y alta inflación en la cual desarrolla la actividad.

Haciendo un análisis de la situación económica – financiera, se expone a continuación el VAN y la TIR del plan propuesto en la empresa Redolfi S.R.L.

- Inversión (costo de la inversión): \$ 259.750
- Total reducción: \$ 1.148.019
- Costo de mantenimiento anual: \$105.360
- FFN: \$ 1.042.659 (T Reducción + Costo mantenimiento)
- Tasa de actualización: 30%

VAN: \$ 542.295,38

TIR: 301.41%

Conclusión y Recomendaciones

Durante el transcurso de la elaboración del presente trabajo, se expuso la importancia y los beneficios que se asocian a la implementación de una planificación fiscal. La aplicación de ésta herramienta, tiene un efecto notable en los resultados de la empresa, dado que le permiten un mayor control de los ingresos y egresos de dinero, sumado a que le permite prever hechos que devenguen en una reducción del impacto tributario en el balance.

Por consiguiente, para obtener un resultado más óptimo de la aplicación de la planificación fiscal, es necesario tener el conocimiento necesario del ente sobre el cual se va a trabajar y el compendio de normativas que lo regulan, sin dejar de mencionar los regímenes existentes en nuestro país.

Por lo tanto, la empresa antes de tomar la decisión de realizar acciones, deberá poseer un amplio conocimiento de todas las obligaciones y formalidades a la cual se encuentra sujeta, y realizar un análisis de los beneficios y dificultades que se obtienen por estar dentro del régimen.

Del análisis realizado sobre la empresa Redolfi S.R.L., se desprende que no posee en su estructura interna un área contable e impositiva, lo que ha generado la imposibilidad de ocuparse puntualmente de cuestiones fiscales para darle cumplimiento en tiempo y forma a las mismas, lo que ha conllevado el incremento de sumas de dinero en conceptos de interés o multas, derivadas de la falta de formalidad en las presentaciones.

En función al diagnóstico efectuado en el periodo 2019-2018-2017, la incidencia porcentual de los impuestos sobre las ventas pasó de 3,18% al 4,55%, es decir, un incremento del 43%, impactando directamente en los costos de la empresa y en la rentabilidad.

En resumidas cuentas, se puede establecer que ante un contexto económico en recesión y crecimiento inflacionario con constantes cambios en las normas impositivas, es vital contar con una planificación tributaria que le permita una reducción la carga impositiva y obtener beneficios por medio del régimen Pyme. De esta forma podrá hacer un uso eficiente de los recursos y garantizar que los procesos se lleven adelante dentro de las normas legales, evitando sanciones y erogaciones de dinero en conceptos de interés.

Asimismo como recomendación final de este proyecto según el análisis efectuado se menciona acciones para algunas problemáticas observadas en la Redolfi S.R.L:

- Una vez aplicada la planificación fiscal, la incorporación un software contable para eliminar el procesamiento de datos en planillas de Excel y de esta forma, podrá contar con información económica y financiera de manera oportuna para facilitar la toma de decisiones.
- Para lograr la eficiencia en el desarrollo de la actividad, es menester que la empresa incorpore dentro de su estructura interna un área de recursos humanos para un adecuado manejo de los empleados. Contar con un especialista en recursos humanos, le permitirá incorporar un proceso de selección de personal, he implementar talleres de capacitación para reducir los errores y deficiencias observadas en las actividad.
- Incorporar estrategias de marketing y manejo de redes sociales. En la actualidad, se observa un crecimiento en el mercado electrónico, lo que le permitiría incrementar las ventas y el reconocimiento de la marca en todo el país, aprovechando al máximo su economía de escala.
- Finalmente, si bien la empresa cuenta con objetivos estratégicos establecidos, no ha implementado controles en la gestión, por lo que se recomienda el diseño e implementación de un sistema de control de gestión. La incorporación de manuales de funciones y un cuadro de mando integral, le permitirá no solo lograr la eficiencia sino también, incrementar la rentabilidad y ganar lugar en el sector mayorista.

Referencias

AFIP. (s.f.). *Administración federal de ingresos públicos. Información del registro Pymes*. Recuperado el 20 de 08 de 2021, de Administración federal de ingresos públicos. Información del registro Pymes: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Argentina.gob.ar. (31 de marzo de 2021). *argentina.gob.ar*. Recuperado el 23 de 08 de 2021, de argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-actualizaron-los-topes-de-las-categorias-para-ser-mipyme>

Bayo Francec, J. B. (2016). *La desposesión de la vida cotidiana*. Madrid, España. Recuperado el 21 de 09 de 2021

BBVAFRANCES. (2019). *Nuevas tecnologías y cambio cultural*. Recuperado el 22 de 08 de 2021, de <https://www.bbva.com/es/bbva-frances-ofrece-nuevas-experiencias-para-el-cliente-digital/amp/>

Bendetti, E. (2016). *Motivaciones de la Evasión Fiscal en Argentina a nivel*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. Recuperado el 21 de 09 de 2021

CADAM. (2015). *¿Integración social o segmentación de canales?* Cámara Argentina de distribuidores y autoservicios mayoristas. Recuperado el 09 de 21 de 2021

CANVAS. (2018). *A.J&J.A Redolfi S.R.L.* CANVAS. Recuperado el 21 de 09 de 2021

Conclusion. (21 de 8 de 2021). *Sólo una de cada 10 empresas industriales es tecnológicamente avanzada, según la UIA*. Recuperado el 22 de 08 de 2021, de <https://www.conclusion.com.ar/internet/solo-una-de-cada-10-empresas-industriales-es-tecnologicamente-avanzada-segun-la-uia/06/2019/>

Esby, D. (21 de 08 de 2021). Recuperado el 21 de 09 de 2021, de <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/precios-con-una-fuerte-suba-en-lacteos-canasta-del-super-aumento-3-en-marzo/>

Esucomex. Instituto profesional. (2016). *Planificación tributaria*. Recuperado el 20 de 08 de 2021, de <http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/PLX6404/S1/MATERIAL%20DE%20ESTUDIO.pdf>

Hoy Dia Cordoba. (17 de marzo de 2021). *hoydia.com.ar*. Recuperado el 22 de 08 de 2021, de Hoy Dia Cordoba: <https://www.hoydia.com.ar/politica/79616-vuelven-a-presentar-en-diputados-un-proyecto-de-reduccion-de-plastico.html>

INDEC. (2021). *Indice de inflacion*. Buenos Aires: INDEC. Recuperado el 21 de 08 de 2021

Lenardón, F. R., & Roa, E. A. (2015). *Planificación fiscal*. Entre Ríos: Consejo Profesional de Ciencias Económicas. Recuperado el 23 de 09 de 2021, de http://www.cpceer.org.ar/imgarchivos/4627_932015_20.pdf

Loja Cueva, D. P. (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*. Tesis de grado, Machala, Ecuador. Recuperado el 21 de agosto de 2021, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/6679>

Narosky, S. (21 de 08 de 2021). Inflación, financiamiento 'caro' y desempleo: los problemas que limitan a las pymes. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.cronista.com/economia-politica/el-ipa-advirtio-sobre-los-problemas-que-limitan-el-crecimiento-inflacion-financiamiento-caroy-desempleo/>

pymes.afip.gob.ar. (2021). *Información sobre el registro Mypymes*. AFIP. Recuperado el 23 de 09 de 2021, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Reinhold, M. (15 de abril de 2021). *lanacion.com.ar*. Recuperado el 21 de 08 de 2021, de LA NACION: <https://www.lanacion.com.ar/economia/negocios/segunda-ola-las-medidas-economicas-que-ya-tomo-el-gobierno-y-las-que-podrian-venir-nid15042021/>

Robles Castro, P. M., & Valderrama Vega, M. E. (2015). *Influencia del planeamiento tributario en la gestión económica financiera de la empresa asesoría técnica industrial y comercial S.R.L en el año 2015*. Trujillo, Peru: Universidad privada antenor orrego. Facultad de ciencias economicas. Recuperado el 21 de 08 de 2021, de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/1599>

Sanchez, I. (2013). Recuperado el 20 de 08 de 2021, de https://bdigital.uncuyo.edu.ar/objetos_digitales/7100/27-sanchez-tesisfce.pdf

Villasmil Molero, M. d. (2017). *La planificación fiscal: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial*. La Rioja, España: Dialnet. Recuperado el 20 de 08 de 2021

Villegas, H. (2017). *La planificación tributaria como herramienta estratégica*. Madrid. Recuperado el 21 de 09 de 2021