

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Reporte de Caso.

Carrera de Contador Público

Empresa: A.J. & J.A. Redolfi S.R.L

Informe de Planificación Tributaria para el 2021

Tax Planning Report for 2021

Autor: Gastón Fleischer

DNI: 35441762

Legajo: VCPB30306

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

Paraná, Entre Ríos

Argentina, Mayo de 2021

Índice

<i>Resumen</i>	2
<i>Abstract</i>	2
<i>Introducción</i>	3
<i>Análisis de Situación</i>	5
<i>Marco Teórico</i>	10
<i>Diagnóstico y Discusión</i>	13
<i>Plan de Implementación</i>	14
<i>Conclusiones y Recomendaciones</i>	19
<i>Bibliografía</i>	21

Resumen

El presente reporte de caso plantea una propuesta de planificación tributaria a desarrollar por la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, ubicada en la provincia de Córdoba, Argentina, para el periodo fiscal 2021.

Teorías de diferentes autores fueron expuestas con el objetivo de conocer el concepto de planificación fiscal, arribando a la conclusión de que la misma resulta ser una estrategia necesaria para organizar el cumplimiento de las obligaciones correspondientes con diferentes organismos de recaudación fiscal, como así también para conseguir ahorrar recursos mediante beneficios impositivos y lograr maximizar la rentabilidad de toda empresa.

Como resultado se observa la importancia de acceder a las diferentes alternativas que la legislación Argentina contempla en materia impositiva, como lo es el Régimen Pyme y herramientas que permiten diferir el pago de las obligaciones fiscales, resultando en un alivio financiero para la organización.

Palabras Clave: Planificación Fiscal - PyME - Impuestos

Abstract

This case report presents a tax planning proposal to be developed by the company A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, located in the province of Córdoba, Argentina, for the 2021 fiscal period.

Theories of different authors were exposed in order to know the concept of tax planning, reaching the conclusion that it turns out to be a necessary strategy to organize compliance with the corresponding obligations with different tax collection agencies, as well as to achieve saving resources through tax benefits and maximize the profitability of any company.

As a result, the importance of accessing the different alternatives that Argentinian legislation contemplates in tax matters is observed, such as the SME Regime and tools that allow deferring the payment of tax obligations, resulting in financial relief for the organization.

Key Words: Tax Planning - SME - Taxes

Introducción

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L es una empresa con una larga trayectoria en el negocio de la venta y distribución mayorista de productos alimenticios, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros.

Ubicada en la localidad de James Craik en la provincia de Córdoba, cuenta con un centro de distribución principal desde donde se abastecen autoservicios y distribuidoras situadas en las ciudades de San Francisco, Río Tercero, Río Cuarto y Córdoba Capital. Posee una flota de 3 automóviles, 28 utilitarios, 20 camiones y 5 montacargas, y 170 empleados en su nómina salarial.

Con una amplia cartera de clientes, destacándose supermercados, quioscos, farmacias, perfumerías, restaurantes, bares y comedores, consigue abarcar la mayoría del territorio de la provincia de Córdoba e incluso logrando comercializar sus productos en las vecinas provincias de Santa Fe, La Pampa y San Luís.

Actualmente y en consideración a la posibilidad de continuar expandiendo el negocio, la organización planea la construcción de un nuevo depósito que funcione como centro de distribución adicional en la ciudad de James Craik.

Su misión se enfoca en la satisfacción de sus clientes. Dicha estrategia comercial le resulta posible de ejecutar gracias al elevado volumen de compras que realiza a sus proveedores, obteniendo significativos descuentos que luego se ven reflejados en la posibilidad de ofrecer una amplia gama de productos a precios competitivos.

El propósito del presente trabajo consiste en la elaboración de una planificación tributaria acorde a las actividades desarrolladas por la firma A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., con el fin de aliviar la carga impositiva en función de lo permitido por la normativa tributaria.

Desde el punto de vista organizacional, se puede observar que la empresa no posee un área dedicada exclusivamente al diseño de una estrategia fiscal ni personal interno capacitado en la materia. No dispone de un software contable con el cual se pueda obtener información pertinente, oportuna y útil para la toma de decisiones. Resulta indispensable revertir lo mencionado anteriormente al momento de evaluar las distintas alternativas legales que la normativa tributaria ofrece y de esa forma minimizar su impacto negativo en el patrimonio de la empresa.

Otra cuestión importante que resulta del análisis de sus Estados Contables, es que se observa, en relación a ejercicios anteriores, un incremento del gasto motivado por el pago del

Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios. También es visible la existencia de resultados positivos por ventas de bienes de uso. Dichas situaciones generan un incremento directo en la determinación del Impuesto a las Ganancias, y en consecuencia repercutiendo negativamente en los recursos del ente al momento de pagarlo. Este acontecimiento se puede evitar mediante la utilización de herramientas ajustadas a las normas tributarias que concluyen en un significativo ahorro fiscal.

La planificación tributaria busca optimizar la carga fiscal que pueda tener una empresa mediante la optimización del pago de los impuestos a través de la utilización de deducciones y beneficios que las normas permiten dentro de la jurisdicción tributaria del contribuyente (Contreras Gómez, 2016).

La planificación fiscal elaborada por Bazán Requejo Flavio Cesar concluyó que la influencia de esta herramienta en minimizar las contingencias tributarias para la empresa BKS S.A.C. es relativamente alta debido a que al realizar procedimientos y controles para cumplir adecuadamente con sus obligaciones tributarias los riesgos disminuyen, evitando infracciones y sanciones que afecten de manera económica a dicha organización (Bazán Requejo, 2020).

Citando el trabajo elaborado por Sanchez Ignacio, se destaca que es factible y lícito llevar a cabo una buena planificación fiscal con objeto de mejorar la gestión de una empresa y maximizar las utilidades. Es necesaria para sobrevivir en un mundo de alta competitividad. Pero se debe tener en claro la diferencia entre esta herramienta completamente legal y no abusiva, con realizar actividades elusivas o evasivas que trascienden los límites de la ley (Sanchez, 2013).

Por lo expuesto, resulta fundamental desarrollar una adecuada planificación tributaria como herramienta de gestión e instrumento financiero que permita una óptima utilización de los recursos de la organización y así estimular su crecimiento. No se debe perder de vista la importancia que dicho plan implica en la búsqueda de competitividad en un mercado cada vez más agresivo y en un contexto económico de creciente incertidumbre.

Mediante este reporte se pretende organizar metódicamente los diferentes escenarios que atraviesa la empresa. De este modo procurar asesorar tanto en el cumplimiento de las obligaciones correspondientes con el fisco para evitar contingencias perjudiciales, como también conseguir ahorrar recursos mediante beneficios fiscales y lograr maximizar la rentabilidad.

Análisis de Situación

Descripción de la Situación

La empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. lleva 50 años en el rubro de la venta y distribución de diversos productos siendo los de mayor incidencia alimenticios. Año tras año fue desarrollando su ventaja competitiva basada en la confianza y satisfacción del cliente, mediante precios accesibles y rápida entrega de pedidos, diferenciándose de la intensa competencia del mercado. Al mismo tiempo, la estrecha relación con sus proveedores, motivada por la buena conducta de pago que la organización ha podido mantener a lo largo de su trayectoria, le permitió avanzar hacia nuevos mercados con una gran variedad de productos de primeras marcas.

Si bien la empresa mantiene una política de endeudamiento favorable en la cual el 80% de sus ventas son de contado y el resto no excede el plazo de cobro de los 21 días, el contexto económico incierto que ha dejado la pandemia del Covid-19 puede llegar a flexibilizar esta conducta afectando la disponibilidad de fondos. Los cobros y pagos se realizan mediante transferencia bancaria principalmente.

Frente a este panorama es menester registrar a la organización en el régimen PyME para evaluar si se puede recuperar la totalidad o parte del Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios, computando dicho gasto contra el Impuesto a las Ganancias. Además, aprovechar la posibilidad de diferir por 90 días el pago del Impuesto al Valor Agregado.

Adicionalmente, del análisis de sus Estados Contables es posible advertir la ausencia en el rubro Otros Ingresos y Egresos de la cuenta de resultado positivo correspondiente al crédito fiscal establecido en el Decreto 814/2001, que se origina en función del pago de contribuciones a la seguridad social, lo que presume la falta de utilización de este beneficio fiscal.

Análisis de Contexto

Mediante la utilización de la herramienta de diagnóstico PEST se identificaron los factores del entorno que impactan en la organización. Cuando se alude al contexto de la empresa, se refiere a todos aquellos factores externos que son relevantes para el ente, por lo que su análisis resulta vital para la generación de estrategias a corto y largo plazo, con el objetivo de aprovechar las oportunidades obtenidas en el análisis, o actuar ante los posibles riesgos (Alvarado Cervantes, 2015).

Factores Políticos

El escenario político en la Argentina no es el óptimo. El Poder Ejecutivo mediante la utilización de Decretos de Necesidad de Urgencia, en el marco de la emergencia pública declarada por la Organización Mundial de la Salud en relación con el Covid-19, ha tomado reiteradas medidas restrictivas que impactan de forma agresiva en lo económico. Esta situación suscita el descontento generalizado de amplios sectores generando un panorama de inestabilidad social y gran incertidumbre. Por otro lado cabe mencionar que, debido a los productos de primera necesidad que comercializa la empresa bajo análisis, sus vendedores y repartidores se encuentran autorizados para circular y realizar las operaciones sin demasiados inconvenientes.

Factores Económicos

De acuerdo a lo previamente mencionado, en relación a la problemática sanitaria, la economía del país como la del mundo, atraviesa un momento crítico. El gobierno implementó una serie de instrumentos destinados a reactivar la actividad económica que impactan de lleno en la organización, como la política de Precios Cuidados y de abastecimiento de productos de primer orden, el Ingreso Familiar de Emergencia y bonos para sectores vulnerables. La empresa se ve favorecida con estas medidas ya que fomentan la demanda de productos de primera necesidad que la misma comercializa.

Por otro lado, en un contexto inflacionario como el que actualmente se presenta, resulta difícil mantener la relación de precio-calidad de todos sus productos, perjudicando la estrategia de diferenciación de la empresa, con respecto a sus competidoras, basada en precios accesibles. Las elevadas tasas de intereses sumadas al aumento sostenido y generalizado del nivel de precios, obligan a las empresas a realizar un minucioso análisis de oportunidades a la hora de realizar cualquier tipo de inversión de capital.

Factores Sociales

Con el aislamiento social preventivo y obligatorio se pueden observar cambios en la conducta de los consumidores. La imposibilidad de realizar actividades físicas llevó a buscar alternativas de alimentación más saludables. Esta conducta de elección de productos locales, orgánicos y naturales, en oposición a los industrializados y comercializados en masa, puede afectar las ventas de la empresa.

Adicionalmente, se ve favorecida con el crecimiento del acceso a las redes sociales por parte de la población y la utilización de herramientas digitales para la promoción de sus productos, siendo estos sus principales instrumentos de captación de clientes y publicidad.

Factores Tecnológicos

Un factor importante a la hora de mantenerse competitivo en los mercados actuales es la utilización de tecnologías destinadas a captar la atención de potenciales clientes. Actualmente es común la utilización de aplicaciones digitales en teléfonos celulares que faciliten la interacción entre vendedores y compradores, como es el caso de la empresa que realiza los pedidos de mercaderías a través de dispositivos móviles y herramientas de internet de manera rápida y segura.

Diagnostico Organizacional

Se procede a la utilización del análisis FODA para la realización del diagnóstico organizacional. Como comenta Ramirez Rojas (2012), esta herramienta permite examinar la situación real de una empresa considerando sus características internas y externas, recopilando y analizando datos en función de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con el fin de proponer acciones y estrategias que le permitan alcanzar sus objetivos de una forma viable.

Fortalezas

- Posicionamiento de imagen basada en los años de trayectoria.
- Gran variedad de productos.
- Servicio orientado a la satisfacción del cliente.
- Amplia y variada cartera de clientes.
- Precios competitivos.
- Importante infraestructura y distribución geográfica.
- Importante flota de vehículos
- Responsabilidad social y comunitaria
- Tiempos de entrega de mercadería acotados.
- Cuidadoso manejo de las finanzas con un bajo nivel de endeudamiento.

Oportunidades

- Ampliación de Infraestructura.
- Mayor volumen de compras mejorando el margen de marcación.
- Exclusividad en la venta de nuevos productos.
- Innovación en tecnologías de la información.
- Acceso al Régimen PyMe y obtención de beneficios fiscales
- Acceso a nuevos mercados
- Reducción de costos logísticos

Debilidades

- Falta de sistema contable para procesar la información.
- Falta de capacitación del personal.
- Falta de estrategia de Planificación Tributaria
- Concentración de tareas en niveles jerárquicos
- Errores en la liquidación de impuestos
- Significativo gasto en intereses por pagos impositivos fuera de término.

Amenazas

- Aumento de la competencia.
- Pérdida de trato personal con cliente.
- Extensión de los plazos de entrega de mercaderías por desabastecimiento.
- Inestabilidad económica producto de la pandemia.
- Políticas públicas en perjuicio del sector.
- Inestabilidad Cambiaria.
- Cambios del comportamiento del consumidor en perjuicio de productos industrializados.

Análisis Específico

Habiendo realizado una recopilación y procesamiento de los datos inherentes a la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L; recorriendo su historia, sus proyectos y sus aspectos patrimoniales mediante el análisis de la información brindada por sus Estados Contables, es preciso profundizar en su situación impositiva con el fin de mejorar las oportunidades de negocio que se le presentan.

Comenzando por el Régimen PyMe, la empresa no se encuentra inscrita en el mismo por lo que está perdiendo múltiples beneficios fiscales, destacándose los siguientes según AFIP :

- Compensación del impuesto al cheque en el pago del Impuesto a las Ganancias
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Alícuota reducida para contribuciones patronales.
- Diferimiento por 90 días en el pago del Impuesto al Valor Agregado y certificado de no retención.
- Posibilidad de cancelación de deudas hasta 45 días posteriores al vencimiento evitando la intimación en el pago.

Para acceder al beneficio las empresas deben cumplir con determinados requisitos, basándose en el monto de facturación y la actividad que desarrollen, en el personal con que cuentan en sus nóminas salariales, y en el monto de activos financieros que posean.

A. Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$).

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

B. Límites de personal ocupado

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	655	215

C. Límite de activos expresados en pesos (\$)

Tope de Activo
193.000.000

Fuente: Boletín Oficial de la República Argentina. Resolución 19/2021

Según detalla la AFIP, para realizar el encuadre se deben considerar las ventas netas que surgen del promedio de los últimos tres ejercicios comerciales o años fiscales. En el caso

de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., según el promedio de ventas obtenido de su Estado de Resultados que arroja el importe de \$271.484.991, está en condiciones de inscribirse en el régimen, en la categoría Pequeña. Sin embargo, analizándolo en función de la cantidad de empleados, se excede del tope para esa categoría, ya que posee 170 en su nómina salarial. Quedando finalmente encuadrada en la categoría Mediana Tramo 2.

Siguiendo con la correcta determinación de sus tributos, es importante considerar la aplicación de la opción de venta y reemplazo establecida en la Ley de Impuesto a las Ganancias, ya que tiene intención de vender algunas sucursales para afrontar el gasto de inversión de un nuevo centro de distribución. Al respecto la Ley contempla la posibilidad de diferir la ganancia del período fiscal generada por la venta de un bien de uso, afectando dicha ganancia al costo de adquisición de un nuevo bien.

Finalmente, resulta conveniente utilizar el beneficio que brinda el Decreto 814/2001, donde establece la posibilidad de computar como crédito fiscal del Impuesto al Valor Agregado, el monto que resulte de aplicar a la base imponible para la determinación de las contribuciones patronales ciertos puntos porcentuales que la normativa establece en función de la jurisdicción en que la empresa opera. Dichas contribuciones deben estar efectivamente abonadas para poder hacer uso del mencionado crédito fiscal.

Marco Teórico

Al momento de gestionar un plan estratégico destinado a la optimización del gasto impositivo, es preciso conocer previamente el concepto de planificación tributaria y confrontar las diferencias existentes con respecto a la elusión y la evasión fiscal, para luego poner el foco en las herramientas al alcance de la organización como el régimen PyME y la aplicación de la opción de venta y reemplazo para materializarlo.

Planificación Tributaria

Según Villasmil (2017), la planificación fiscal nace como respuesta a ciertas contingencias tributarias que afectan a las organizaciones, pretendiendo estudiar la incidencia que los distintos tributos presentes en cada país tienen sobre los resultados obtenidos por las empresas con el propósito de establecer el margen de utilidad, previendo pérdidas económicas en la búsqueda de la optimización de recursos.

Seguando a Contreras (2016), las estrategias de planificación tributaria persiguen la reducción de la deuda impositiva dentro del marco normativo sin abusar de las formas jurídicas, pudiendo llevarse a cabo mediante cuatro aspectos diferentes:

- Cambios de comportamiento en el contribuyente, como por ejemplo cesar o disminuir la intensidad de determinada actividad sujeta a impuestos.
- Cambios en la forma de realización de actividades para minimizar la carga impositiva dentro de los límites de la legalidad.
- Previsión de las circunstancias que dan lugar a un hecho imponible y su cuantificación, con respecto a la situación de la estructura impositiva de la organización al momento en que se devenga el impuesto.
- Realización en un contexto de incertidumbre respecto de la futura base imponible y la futura estructura impositiva.

Lo cual coincide con lo manifestado por Berrones, Ramirez A. y Ramirez G.(2020) quienes concluyen que la planificación tributaria pretende determinar un razonable nivel de tributación en la organización respetando en todo momento las normas legales, cuyo objetivo fundamental es el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico.

Elusión y Evasión Fiscal

Segun comenta Sanchez (2013), la evasión fiscal se configura cuando el contribuyente deja de pagar total o parcialmente un impuesto implicando una violación de la ley, mientras que la elusión busca la reducción de la carga tributaria a través de medios lícitos jurídicamente irreprochables. Es por ello que la distinción entre elusión y planificación tributaria no siempre se aprecia con claridad ya que ambas se encuentran dentro del marco de la legalidad. La diferencia tiene que ver con el abuso de las formas jurídicas, debiendo enfocarse en la realidad económica de la acción. Si se recurre a formas inadecuadas y anormales con relación al acto jurídico que se pretende llevar a cabo con el propósito de no pagar el tributo que grava el acto jurídico realmente perseguido y no tiene otra explicación racional que el propósito de evadir el gravamen, es evidente que existe una conducta ilícita aún cuando esa forma jurídica en sí misma no esté prohibida por la ley.

Lo mencionado previamente se corresponde con lo expuesto por Kleber y Quintana (2012), quienes afirman que la planificación fiscal no debe confundirse con la elusión debido a que la primera busca alternativas que se encuentran permitidas expresamente en la legislación como base para la organización y creación de estrategias de la empresa, mientras

que la elusión se aprovecha de los vacíos o errores legales para evitar la generación del hecho imponible e impedir el nacimiento de la obligación fiscal para favorecer los objetivos planteados.

El Régimen PyME y la Opción de Venta y Reemplazo

La gran competencia existente en el mercado obliga a las empresas a realizar cambios constantes, mediante la toma de decisiones en base a distintos factores. De tal realidad no escapan las pequeñas y medianas empresas, afirma Tovar (2017), cuyos propietarios y ejecutivos principales deben definir constantemente la resolución de distintas problemáticas.

Este escenario negativo para las pymes sensibles a la competencia salvaje es potenciado por los cambios súbitos y no anunciados en cuanto a políticas económicas, la internacionalización y la aceleración tecnológica, explica Cleri (2013). El autor sostiene al mismo tiempo que la escasa formación que tienen sus propietarios y trabajadores y la gestión desactualizada basada en modelos de improvisación es característico en este tipo de organizaciones, donde la información que manejan es escasa, poco trabajada y a destiempo.

Estas características refuerzan la necesidad de afrontar estos obstáculos mediante la implementación de un plan estratégico en materia tributaria que permita aprovechar los beneficios que la ley brinda para este tipo de empresas, junto con el ejercicio de la opción de venta y reemplazo. Según explican Parada y Errecaborde (2016) las empresas que hagan uso de la opción de reemplazo y enajenación de un bien mueble amortizable o de un inmueble afectado a la explotación, podrán imputar la ganancia al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización deberá practicarse sobre el costo del mismo disminuido en el importe de la ganancia afectada. La finalidad radica en que a los efectos de evitar el costo impositivo que genera la declaración de la ganancia en el período fiscal en que se produce la venta del bien a reemplazar, y con el fin de no desalentar la renovación de bienes de uso por parte de las empresas, se pueda afectar la utilidad de dicha venta al costo del nuevo bien adquirido, logrando diferir el pago del tributo al momento en que se amortiza este último.

Por lo tanto, del análisis de las perspectivas de los diferentes autores, es posible visualizar la necesidad de implementar una planificación tributaria, por lo que se profundizará lo planteado con el fin de aprovechar los beneficios que puedan surgir con la inscripción de la empresa en el régimen PyMe y la utilización de la opción de venta y reemplazo en la determinación del impuesto a las ganancias.

Diagnóstico y Discusión

Planteamiento del Problema

Del análisis realizado sobre la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es posible detectar la falta de aprovechamiento de herramientas impositivas que la normativa contempla como lícitas y que permiten absorber ciertos costos fiscales favoreciendo la maximización de la utilidad.

En este sentido, se observa que la organización carece de un área que se dedique exclusivamente a la recopilación y procesamiento de información que facilite la gestión de una estrategia impositiva ni cuenta con personal capacitado para ejecutar y controlar los resultados de implementar un plan de optimización tributaria, situación que debe ser revertida.

Al mismo tiempo, se observa que la empresa no dispone de un software contable para el registro de las operaciones dentro de la misma, siendo esta actividad desarrollada de manera externa. Esta situación imposibilita la realización de controles oportunos de la información que se procesa, e impide también tener acceso a información útil y pertinente para la toma de decisiones, situación que puede impactar negativamente al momento de cumplir en tiempo y forma con las obligaciones tributarias.

Justificación del Problema

Los antecedentes mencionados evidencian la importancia de llevar a cabo una planificación tributaria interna que influya en el proceso de decisiones a nivel gerencial y enfocarse en los diferentes beneficios que la legislación tributaria ofrece, debido a que se desenvuelve en un contexto de inestabilidad económica y gran incertidumbre, donde el aprovechamiento de las herramientas legales vigentes en materia impositiva es determinante para lograr sobrevivir en un mercado de gran competitividad.

Conclusión Diagnóstica

Frente al panorama de gran incertidumbre económica que atraviesa el país y caracterizado por los constantes cambios en la legislación tributaria, es un riesgo permanente

para los propietarios y directivos de la empresa no contar con un plan de gestión fiscal en constante actualización, que permita optimizar el cumplimiento de las obligaciones y disminuir la carga impositiva.

Por lo tanto, en el presente reporte de caso se destacan los aspectos centrales acerca de la relación de la planificación tributaria con el mejoramiento en la utilización de recursos en la organización A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., y de esta forma evitar costos fiscales adicionales aprovechando beneficios impositivos en la búsqueda de una rentabilidad que se ajuste a las expectativas de los propietarios.

Plan de Implementación

Objetivo General

Formular una estrategia de planificación tributaria para la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, ubicada en la provincia de Córdoba, con el fin de maximizar la rentabilidad mediante la optimización del cumplimiento de sus obligaciones fiscales y el aprovechamiento de beneficios impositivos, para ser aplicada en el año 2021.

Objetivos Especificos

- Analizar las alternativas que la empresa dispone para disminuir las cargas fiscales y mejorar la utilidad.
- Delimitar y evaluar los posibles beneficios resultantes de la adecuación de la empresa a los regímenes fiscales disponibles.
- Diseñar una planificación tributaria acorde a las normativas vigentes.

Alcance

- De contenido: Se plantea la planificación tributaria como herramienta para el abordaje del tema en materia impositiva.
- Temporal: El estudio se lleva a cabo durante el periodo 2021.
- Ámbito Geográfico: La planificación tributaria se aplica en la provincia de Córdoba, Argentina.

Recursos Involucrados

Los recursos utilizados para desarrollar la planificación tributaria se detallan a continuación:

- Personal administrativo capacitado y asesoría profesional contable externa
- Computadora e impresora
- Acceso a internet
- Estados Contables de los últimos 3 períodos fiscales
- Declaraciones juradas de IVA y de Impuesto a las Ganancias
- Ley de Impuesto a las Ganancias
- Ley Pyme 27.264
- Sitio web de AFIP
- Información suministrada por la empresa

Acciones Específicas

Se procede a elaborar el plan de acción que permita la puesta en marcha de una planificación tributaria para cumplir con los objetivos planteados en el presente reporte, el cual se detalla a continuación:

- Coordinar una reunión con los directivos de la organización para conocer en profundidad la gestión interna y plantear la necesidad de implementar un plan estratégico en materia tributaria que mejor se adapte a la empresa.
- Proponer la creación de un departamento contable e impositivo que se encargue de definir, ejecutar y controlar las actividades referidas a la planificación fiscal de la empresa.
- Recopilar y analizar la información impositiva y contable de la empresa.
- Evaluar la situación de la empresa frente a los diferentes organismos de recaudación fiscal.
- Verificar el cumplimiento de requisitos para acceder al régimen MiPyme.
- Registrar la empresa como Pyme y solicitar el certificado MiPyme.
- Evaluar la aplicación de la opción de venta y reemplazo para diferir el pago del impuesto a las ganancias resultante de los casos en que se produzca la enajenación de bienes muebles o inmuebles amortizables.
- Proponer la adquisición de un software impositivo y contable para poder procesar los datos dentro de la empresa, facilitando el control y el acceso a la información de manera oportuna.

- Proponer la confección de una agenda de vencimientos para monitorear el cumplimiento de todas las obligaciones impositivas.
- Puesta en marcha de la propuesta y control de los resultados.

Marco de Tiempo

Se estipula una duración de seis semanas para la implementación del plan. A continuación se muestran las acciones necesarias para llevar a cabo la propuesta detallando el tiempo estimado que durará cada una de las actividades mediante la utilización de un diagrama de Gantt.

Acciones Específicas	Semanas					
	1	2	3	4	5	6
Coordinar una reunión con los directivos de la organización para conocer en profundidad la gestión interna y plantear la necesidad de implementar un plan estratégico en materia tributaria que mejor se adapte a la empresa						
Proponer la creación de un departamento contable e impositivo que se encargue de definir, ejecutar y controlar las actividades referidas a la planificación fiscal de la empresa.						
Recopilar y analizar la información impositiva y contable de la empresa.						
Evaluar la situación de la empresa frente a los diferentes organismos de recaudación fiscal.						
Verificar el cumplimiento de requisitos para acceder al régimen MiPyme.						
Registrar la empresa como Pyme y solicitar el certificado MiPyme.						
Evaluar la aplicación de la opción de venta y reemplazo para diferir el pago del impuesto a las ganancias resultante de los casos en que se produzca la enajenación de bienes muebles o inmuebles amortizables.						
Proponer la adquisición de un software impositivo y contable para poder procesar los datos dentro de la empresa, facilitando el control y el acceso a la información de manera oportuna.						
Proponer la confección de una agenda de vencimientos para monitorear el cumplimiento de todas las obligaciones impositivas.						
Puesta en marcha de la propuesta y control de los resultados.						

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Desarrollo de la Propuesta

Se propone, por un lado, acceder a los beneficios impositivos y los programas de asistencia otorgados por el Ministerio de Desarrollo Productivo mediante la inscripción de la organización en el Registro de Empresas MiPymes. Por otra parte, se implementará la opción de venta y reemplazo de bienes de uso en la determinación del impuesto a las ganancias.

Acceder al Régimen Pyme

A continuación se detallan los requisitos para la inscripción de la sociedad en el Registro de Empresas MiPyme y tramitar el correspondiente certificado:

1. Poseer CUIT y clave fiscal nivel 2 o superior
2. Estar inscrita en el Régimen General (Ganancias e IVA)
3. Estar adherida a la plataforma TAD (trámites a distancia)
4. Haber realizado la presentación de las declaraciones juradas de IVA y el F.931 de los tres últimos ejercicios cerrados.

Cumplidos los requisitos, se procede a la determinación de la categoría correspondiente según detalla la AFIP, para lo cual es necesario calcular el promedio de ventas de los últimos tres ejercicios comerciales, tener en cuenta la cantidad de empleados en nómina salarial y la actividad desarrollada. Según las ventas reflejadas en cada Estado de Resultados de los balances de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, que arrojan un promedio de \$271.484.991, de acuerdo a la cantidad de empleados (170) y siendo una empresa dedicada a la actividad comercial, quedará encuadrada como una empresa Mediana Tramo 2.

Para registrar la empresa como Pyme, se deberá ingresar a la página de la AFIP con CUIT y clave fiscal, ingresar al administrador de relaciones de clave fiscal y habilitar el servicio denominado “PYMES solicitud de Categorización y/o beneficios fiscales”. Luego se controlan los datos contenidos en el formulario de solicitud de inscripción F.1272 y se lo presenta.

En el lapso de 24 horas se podrá visualizar la respuesta a dicha solicitud en el domicilio fiscal electrónico de AFIP junto con el certificado MiPyME en la bandeja de notificaciones de la plataforma TAD. El certificado entra en vigencia desde el momento de su

emisión y hasta el último día del cuarto mes posterior al cierre de ejercicio económico de la empresa.

Beneficios obtenidos en el Régimen Pyme

Entre los beneficios disponibles en el Régimen, la empresa, en función de la categoría que encuadra, tendrá acceso a los que se detallan a continuación:

- Quedará eximida del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el término de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.
- La empresa tendrá una alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales que será del 18%.
- Diferimiento del pago del IVA por 90 días. Este beneficio está sujeto a aprobación por parte de la AFIP, y se deberá solicitar al momento de la inscripción en el Régimen Pyme. El mismo representa un alivio para la empresa, ya que por ejemplo, en caso de que se dilaten los plazos de cobro a clientes, no tenga que enfrentar la erogación del impuesto con recursos líquidos que puede no disponer con anterioridad.
- Posibilidad de cancelación de deudas hasta 45 días posteriores al vencimiento de las obligaciones con el fisco nacional, sin recibir la intimación del pago por parte de AFIP.

Venta y Reemplazo

Considerando que la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L planea realizar a futuro una inversión de capital para la ampliación de su infraestructura, y para lo cual requerirá vender parte de sus bienes inmuebles para afrontar parte del gasto de inversión, la aplicación de la opción de venta y reemplazo establecida en la Ley de Impuesto a las Ganancias le brindará la posibilidad de diferir la ganancia del período fiscal generada por la venta de esas sucursales, afectando dicha ganancia al costo de adquisición de un nuevo bien, que en este caso será un nuevo centro de distribución.

Departamento Impositivo-Contable y Agenda de Vencimientos

Con la creación de un área contable e impositiva dedicada exclusivamente a la ejecución y control de las estrategias mencionadas anteriormente, y encargada de implementar un calendario de vencimientos de todas las obligaciones fiscales de la empresa, se pretende optimizar el cumplimiento de los impuestos a ingresar a los diferentes fiscos, evitando el pago innecesario de intereses y multas.

Medición de la Propuesta

Para medir el impacto de las acciones llevadas a cabo por la organización bajo la planificación tributaria propuesta, se procederá a realizar reuniones quincenales con el personal afectado al nuevo área impositivo-contable y los directivos de la empresa. Con la adquisición del software contable como herramienta de análisis de dispondrá en dichas reuniones de información comparable de manera oportuna, utilizando como indicadores que reflejen la reducción de las cargas impositivas los siguientes:

- Impuesto a las ganancias a pagar en relación a la ejecución de la opción de venta y reemplazo
- Nivel de pago de contribuciones patronales
- Nivel de pagos de intereses y multas en relación al cumplimiento de la agenda de vencimientos
- Ratios financieros en relación al diferimiento del pago del IVA

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

La productividad está sujeta a la habilidad directiva para gestionar los recursos escasos que una empresa dispone. En un contexto económico y financiero como el que atraviesa la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, resulta difícil mantenerse competitivo a través de una política de precios accesibles sin perjudicar la calidad de sus productos.

Mediante la propuesta de planificación tributaria planteada como herramienta de gestión e instrumento financiero, se pudo contrarrestar en gran medida esta situación,

logrando optimizar la utilización de los recursos y así estimular el crecimiento de la organización.

Se demuestra que la implementación de las diferentes alternativas legales que dispone la organización, como la inscripción en el Régimen Pyme y el eventual ejercicio de la opción de venta y reemplazo contemplada en la ley del Impuesto a las Ganancias, se traducen en beneficios que reflejarán una reducción de la carga impositiva de sus balances, y en consecuencia un incremento de la rentabilidad

Finalmente se destaca la importancia de que todo este proceso de planificación debe ser monitoreado constantemente dentro de la misma organización por un área creada específicamente para tal fin. De esta manera se evitan errores y desvíos producto de la falta de información pertinente y oportuna, pero también permite definir nuevos cursos de acción en la medida que nuevos escenarios se presenten.

Recomendaciones

Se recomienda a la organización la capacitación permanente del personal encargado de materializar las estrategias de planificación tributarias mencionadas, con el fin de profundizar eventualmente hacia nuevas alternativas disponibles que permitan la optimización del gasto impositivo a futuro.

Se sugiere también evaluar la posibilidad de utilizar el beneficio que brinda el Decreto 814/2001, que permite computar como crédito fiscal en la declaración jurada del IVA las sumas abonadas en concepto de contribuciones patronales, por el monto que resulte de aplicar a la base imponible para la determinación de las mismas ciertos puntos porcentuales que la normativa establece en función de la jurisdicción en que la empresa opera.

Bibliografía

- AFIP. (2021). Información sobre el Registro MiPyME. Obtenido de:
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/beneficios.asp>
- Alvarado Cervantes, O. (2015). Administración Estratégica. Análisis PEST. Obtenido de:
https://meca.ues21.edu.ar/canvas/genericos-seminariofinal/reportedecasoL1/assets/3MtkwMNAAKaFK4l6_PvwDvDPW2sopgW2t-administraci-c-3-b-3-n-20-estrat-c-3-a-9-gica.pdf
- Bazán Requejo, F. C. (2020). Planificación Fiscal para evitar Contingencias Tributarias en la Empresa BKS S.A.C. Tesis de Grado. Universidad Cesar Vallejo. Facultad de Ciencias Empresariales Escuela Académico Profesional de Contabilidad. Chiclayo, Perú.
- BORE. (2021). Legislación y Avisos Oficiales. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de:
<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242536/20210331>
- Cleri, C. (2013). El Libro de las PyMES (1° ed.). Granica. Obtenido de:
https://books.google.com.ar/books?id=JZVfAAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Contreras Gómez, C. (2016). Planificación fiscal: Principios, metodología y aplicaciones. Universitaria Ramón Areces.
- INFOLEG. (2021). Ley de Impuesto a las Ganancias. Obtenido de:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>
- INFOLEG. (2021). Contribuciones Patronales. Decreto 814/2001. Obtenido de:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/65000-69999/67425/norma.htm>

- Kleber, E., & Quintana, A. (2012). Modelo de planificación tributaria para pequeñas y medianas empresas del sector comercializador de Quito. Obtenido de: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6588>
- Parada, R. A., & Errecaborde, J. D. (2016). Impuesto a las Ganancias Explicado y Comentado (9º ed.). Errepar.
- Ramírez, A. d. P., Berrones, A. V., & Ramírez, R. G. (2020). La planificación tributaria como herramienta para cumplir la relación fiscal en la gestión empresarial. Obtenido de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398390>
- Ramirez Rojas, J. L. (2017). Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas.
- Sanchez, I. (2013). Planificación Fiscal. Trabajo Final de Grado. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Mendoza, Argentina.
- Tovar, C. (2017). Investigación sobre la aplicación de business intelligence en la gestión de las PyMES de Argentina: Ideas para su implementación. Obtenido de: https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr15/PBR_15_05_Tovar.pdf
- Villasmil, M. d. C. (2017). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Obtenido de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>