

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**  
**Trabajo Final de Grado**  
**Reporte de Caso**  
**Planificación Tributaria**

**“Maximización de los beneficios económicos 2020 a través de la planificación tributaria para la empresa MAN-SER S.R.L”**

**"Maximization of economic benefits 2020 through tax planning for the company MAN-SER S.R.L"**

**Autor: María Agustina Demartini Tobares**

**Legajo: VCPB30618**

**DNI: 35508090**

**Director de TFG: D’Ercole, Favio**

**San Juan, Noviembre, 2020**

## **Resumen**

El presente trabajo tuvo como objetivo principal el diseño de la planificación tributaria para la empresa MAN-SER S.R.L, ubicada en la ciudad de Córdoba. Entre los problemas encontrados podemos mencionar que la empresa no cuenta con un área contable dentro de la misma, esto conlleva a que no se cuente con un buen control contable-impositivo. Otro problema que se encontró es que la empresa no se encuentra inscrita en los distintos regímenes vigentes, produciendo grandes gastos que podrían ser evitados si se aprovechan los beneficios que brindan estas leyes.

Para la elaboración del trabajo se analizaron las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas que tenía la empresa, intentando otorgar soluciones a los distintos problemas encontrados. Una de las soluciones fue investigar los beneficios del régimen PyME, y los beneficios del régimen de promoción industrial vigentes en Argentina, específicamente en la provincia de Córdoba. La empresa quedó encuadrada como empresa mediana de tramo 1. Algunos de los beneficios que le corresponden: IVA pago a 90 días, reducción en las cargas patronales, y reducción en el pago de energía eléctrica, entre otros.

Al implementar las herramientas brindadas por la legislación se pudo observar, a través de cuadros comparativos, la significativa disminución en los costos, haciendo que la empresa maximice sus beneficios.

Palabras clave: PyME, planificación tributaria, beneficios económicos.

## **Abstract**

The main objective of this work was the design of tax planning for the company MAN-SER S.R.L, located in the city of Córdoba. Among the problems encountered, we can mention that the company does not have an accounting area within it, this leads to a lack of good accounting-tax control. Another problem that was found is that the company is not registered in the different regimes in force, producing large expenses that could be avoided if the benefits provided by these laws are taken advantage of.

To prepare the work, the opportunities, strengths, weaknesses and threats that the company had were analyzed, trying to provide solutions to the different problems encountered. One of the solutions was to investigate the benefits of the SME regime, and the benefits of the industrial promotion regime in force in Argentina, specifically in the province of Córdoba. The company was classified as a medium-sized company of

section 1. Some of the benefits that correspond to it: VAT paid at 90 days, reduction in employer charges, and reduction in the payment of electricity, among others.

When implementing the tools provided by the legislation, it was possible to observe through comparative tables the significant decrease in costs, making the company maximize its benefits.

Keywords: SMEs, tax planning, economic benefits.

## Índice

Introducción .....	4
Análisis de situación .....	7
Descripción de la situación.....	7
Análisis de contexto .....	8
Diagnóstico organizacional .....	10
Marco teórico .....	15
Diagnóstico y discusión .....	19
Planteamiento del problema .....	19
Justificación del problema .....	19
Conclusión diagnóstica .....	19
Plan de implementación.....	20
Objetivo general.....	20
Objetivos específicos .....	20
Alcance .....	20
Recursos .....	20
Acciones específicas .....	21
Marco de tiempo .....	21
Evaluación y medición de la propuesta.....	22
Conclusión .....	27
Recomendaciones .....	27
Bibliografía .....	28

## Introducción

En el país el sistema tributario es complejo, cambiante y excesivo. Sin dudas ejerce una gran presión para los contribuyentes buscando, organizar el pago de los tributos, ya sea disminuyendo la carga tributaria, diferirla en el tiempo y aprovechando los regímenes promocionales.

Para llevar a cabo una planificación tributaria de forma correcta es necesario conocer varios aspectos de la empresa. Como primera instancia se debe conocer su organización jurídica, la composición de su Activo y su Pasivo, la actividad que desarrolla y el contexto en el que se encuentra.

MAN-SER S.R.L es una empresa metalúrgica, ubicada en la provincia de Córdoba, más específicamente en la calle 2 de septiembre 4724, barrio San Pedro Nolasco.

Gracias a la buena administración de su fundador y a la inversión realizada en tecnología, la empresa MAN-SER fue creciendo año tras año incorporando cada vez más productos y servicios como así también, clientes a su mercado.

Tanto fue su crecimiento que, en el año 2002, MAN-SER pasó de ser una empresa unipersonal a una S. R. L. En el año 2012, inauguraron una nueva planta industrial, la cual duplica la planta anterior. La misma cuenta con cuatro sectores intercomunicados, el área de corte, plegado y punzonado de chapa, el área de mecanizado, un área de trabajos especiales y una de compensadores de producción seriada.

Analizando los papeles de trabajo y la información brindada por la empresa, se pueden observar algunas falencias o problemas a mejorar. La falta de delegación de tareas es uno de los problemas encontrados, se puede ver que los miembros de mayor jerarquía están sobre cargados de tareas, los dueños tienen a su cargo tareas de otras áreas. Otra problemática es la falta de capacitación a los empleados, estas mismas deben ser solicitadas por ellos, en vez de brindar capacitaciones en forma voluntaria.

En la etapa de producción también se encuentran ciertos problemas, uno de ellos es que el *layout* se encuentra distribuido por procesos, esto trae aparejadas ciertas desventajas como afirma, Cardenas (2014), ya que poseen mayor tiempo de producción total, así como mayores tiempos en los que no se pueden utilizar. Forman parte también

de los inventarios de trabajos en proceso; y hacen incurrir en mayores costos de almacenamiento.

A los fines del trabajo de finalización de grado, el problema más relevante es que la organización MAN-SER S.R.L no cuenta con una planificación tributaria definida.

Existen numerosos trabajos y notas donde se afirma la importancia de la planificación tributaria para poder maximizar los beneficios económicos reduciendo y organizando las obligaciones fiscales.

Una planificación tributaria no propende solamente la disminución de los impuestos a pagar, también busca su optimización; no sólo el pago de menos impuestos beneficia a la empresa, el manejo correcto de los impuestos pagados o a pagar, sumado al uso de los distintos beneficios tributarios (Mena Trujillo, Narváez Zurita, y Erazo Álvarez, 2019).

Con la investigación realizada se resume la planificación tributaria y de qué manera contribuye en el cumplimiento de las obligaciones fiscales en la empresa Aquafit S.A. provincia de Santa Elena año 2018, que tiene como propósito central diseñar una planificación tributaria para la determinación de estrategias que garantice una adecuada gestión en la empresa mediante técnicas tributarias para la toma de decisiones y análisis en la solución del problema (Arriaga y Solis, 2020).

La planificación fiscal o “*tax plannig*” es la evaluación de alternativas y formas jurídicas más convenientes para reducir el impacto fiscal y obtener, dentro de los límites legales, ahorro económico por la disminución en las cargas fiscales con el objetivo de volver más rentable un negocio. Resulta de la aplicación de estrategias que mediante el uso o interpretación de las leyes permiten reducir, diferir o eliminar la carga fiscal del contribuyente. Una buena planificación fiscal está siempre dentro del marco de la ley – no implica evasión–, y cuenta con el respaldo documental que demuestre su licitud, procurando el menor riesgo (Bagur y Wapñarsky, 2019).

Toda empresa debe poner en marcha la aplicación de un Planeamiento Tributario dado el impacto positivo, tanto económico como financiero, que se ha demostrado que genera disminuyendo significativamente la carga fiscal para la misma (Choquehuanca, 2017).

El objetivo general de este trabajo es diseñar la planificación tributaria de la empresa MAN-SER S.R.L para el año 2020, utilizando eficientemente la información brindada para definir estrategias para la toma de decisiones, logrando así la maximizar la rentabilidad de la empresa.

En cuanto a objetivos específicos se definen:

- Definir el impacto de los impuestos en los que se encuentra inscripta la empresa,
- Utilizar los beneficios aplicables del régimen mi PyME.
- Analizar su estructura organizacional, su situación fiscal y tributaria
- Proponer diferentes estrategias para reducir el impacto fiscal, dentro de los márgenes legales.

## **Análisis de situación**

### *Descripción de la situación*

MAN-SER S.R.L es una empresa metalúrgica fundada en el año 1995 en la Ciudad de Córdoba. En el año 1997 su fundador, viajó a Alemania donde adquirió una máquina punzonadora, la misma provocó que la empresa crezca a pasos agigantados. La aplicación de esta tecnología permitió que la se vuelva mucho más competitiva ampliando su cartera de productos y ampliando su clientela.

No posee sucursales en otras provincias, pero si realiza ventas a todas las provincias de Argentina, en su visión empresarial se menciona la idea de ser reconocida en Latinoamérica. Ser una empresa reconocida a nivel nacional y en Latinoamérica por la confiabilidad de nuestros productos y la calidad de nuestros servicios (MAN-SER S.R.L, 2014).

Su misión es poder satisfacer al cliente cumpliendo con sus expectativas de calidad y tiempo de entrega. Para esto cuenta con una estructura organizacional dividida por áreas (Ventas, Compras, Recursos Humanos, Producción, Mantenimiento, Diseño y Calidad) dando empleo a un total de treinta empleados.

En cuanto al rubro, la empresa logra distinguirse de sus competidores, ya que los productos y servicios que ofrece son muy específicos al no ser una empresa autopartista como cualquier otra metalúrgica.

La empresa cuenta solo con tres proveedores: Sidersa S.A. (proveedor de chapa), Alcenor S.R.L. y Extrusora Argentina S.R.L. (proveedores de tubos y planchuelas de aluminio). El pago a los mismos se realiza en cuenta corriente a los treinta días de emitida la factura o con cheque, solo las compras anticipadas o de volúmenes grandes se pagan por medio de transferencia bancaria.

En cuanto a las ventas, la empresa se caracteriza por tener un trato personalizado con sus clientes, ya que, los dueños de la misma se encargan de esta área. Los pedidos son obtenidos por vendedores en forma personal o por pedido telefónico. Se cuenta con una página web, pero solo se utiliza como medio para dar a conocer sus productos y servicios, no cuenta con la posibilidad de crear un usuario y contraseña para poder iniciar una compra.



Una vez finalizado el pedido del cliente el mismo puede ser retirado por este, o enviado a domicilio con la flota de automotores que cuenta la firma, no terceriza la distribución.

La contabilidad es manejada por un asesor externo, el cual se encarga de determinar los impuestos en los que la empresa está inscripta, a nivel nacional: Impuesto a las Ganancias, impuesto al Valor Agregado e impuestos a los Débitos y Créditos bancarios y a nivel provincial: impuesto Ingresos Brutos convenio Multilateral; jurisdicciones: Córdoba, Tucumán, Buenos Aires, San Luis y Santa Fe e impuesto inmobiliario. Se cuenta con el sistema contable Tango gestión en donde se registran las operaciones diarias de compra, venta, etc.

#### *Análisis de contexto*

El panorama político/económico actual no es el mejor para las industrias en general, las mismas están expuestas constantemente a cambios a nivel cambiario, inflacionario, modificaciones de las leyes de importaciones, exportaciones; todos factores externos que llevan a que la industria este fuertemente golpeada. Son los mismos industriales los que sostienen que faltan políticas públicas para apoyar al sector.

La mayoría de los industriales consultados se manifestaron en favor de la existencia de políticas públicas que apoyen a las empresas del sector, que le permitan desplegar de manera más efectiva sus principales proyectos estratégicos y para que puedan superar sus problemas más importantes. Esto es muy relevante debido a que indica la existencia de una plataforma de creencias y convicciones empresariales favorables para construir lazos de confianza con las instituciones que deben llevar adelante estas políticas (Naselli y Leibas, 2015).

En este sentido, los resultados del estudio sugieren que es preciso conformar mesas de trabajo sectoriales que articulen las diversas áreas del Estado con los principales actores de toda la cadena de producción, ampliando los programas existentes y facilitando su acceso -incluyendo acciones de enlace institucional con las entidades empresariales locales para bajar los costos de entrada de las empresas a los programas-, fortaleciendo la integración de proveedores locales y estableciendo condiciones favorables de abastecimiento, financiamiento y apoyo estructural para el crecimiento, tanto en el mercado interno como en los mercados externos (Naselli y Leibas, 2015).

En cuanto al análisis socio/cultural la industria metalurgia es una fuente generadora de muchísimos empleos y se necesita gente especializada, generalmente con títulos universitarios. Otro punto social a destacar es la incertidumbre económica de la población en general, lo que lleva a que las personas atesoren el dinero hasta que se avizore un panorama más claro de la situación. Generando un punto negativo para las empresas ya que, al no vender, no generan ingresos, aumentan sus pasivos, etc. (Banco Mundial, 2020). A raíz de las graves distorsiones a la oferta y la demanda internas, el comercio y las finanzas, se prevé que la actividad económica de las economías avanzadas se contraerá un 7 % en 2020.

A nivel Tecnológico la empresa cuenta con buena tecnología en su maquinaria lo que le permite ser competitivo y distinguirse entre sus competidores ya que ofrece diseños personalizados de algunos productos y eso lo puede lograr gracias a la tecnología de sus maquinarias.

El factor ambiental es un punto bastante deficitario en la organización, ya que, no cuenta con una política de manejo de residuos.

Legalmente la empresa cumple con la Ley Laboral asegurando que sus empleados estén registrados correctamente ante todos los organismos necesarios, a nivel impositivo también cumplen con la legislación vigente en el pago de los impuestos pertinentes. Un punto negativo en el factor legal, es la falta de proteccionismo y de estabilidad que ofrecen las leyes argentinas para las industrias.

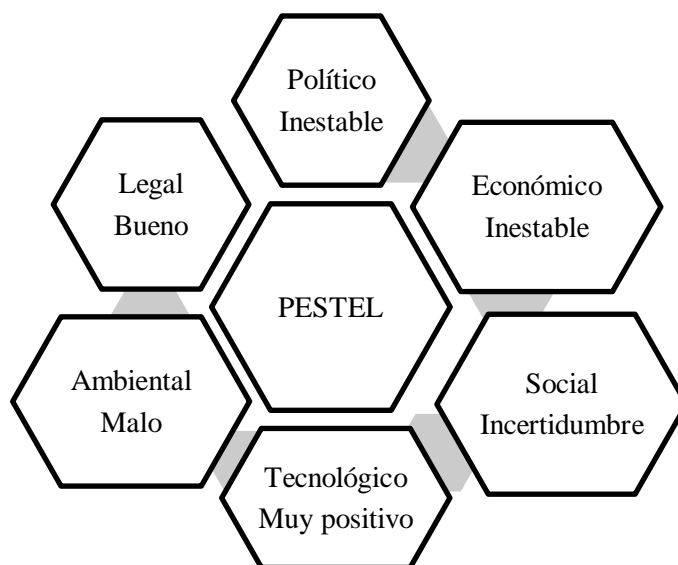


Figura 1. Analisis PESTEL, empresa MAN-SER S.R.L. Fuente: Elaboración propia.

### *Diagnóstico organizacional*

Para seguir analizando el contexto en el que se encuentra la empresa a continuación se planteará un análisis FODA de la empresa MAN-SER S.R.L, el cual permite analizar las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades que tiene la empresa. A continuación, en la Tabla 1 Análisis FODA, se describen el análisis interno y externo que presenta la empresa.

Tabla 1

#### *Análisis FODA de la empresa MAN-SER S.R.L*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Trayectoria en el rubro.	En ciertas áreas de la organización es necesario delegar tareas.
Precio competitivo.	Redistribuir mejor las maquinarias en el proceso productivo.
Trato personalizado con los clientes.	Cuellos de botella.
Buen clima laboral.	
Certificado normas ISO 9001.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Explorar el mercado externo	Pocos proveedores.
Mejorar la página web.	La competencia exporta productos.
Productos personalizados.	Falta de protección Legal.
Inscripción en el régimen PyME.	

Fuente: Elaboracion propia.

Como resumen de la tabla anterior, se puede analizar que internamente se cuenta con varias fortalezas, la trayectoria en el rubro es un factor muy importante, dando a los clientes seguridad y confianza para realizar sus pedidos, es por esto que ha logrado tener clientes de gran magnitud como lo es Volkswagen. Cuentan con muy buena tecnología lo que lleva a que los productos que ofrecen tengan un precio competitivo con respecto a la competencia. Con respecto a las amenazas se puede advertir que en los niveles de mando alto no se delegan las tareas, lo que lleva a cierto retraso en algunos puntos del proceso productivo.

En sus aspectos externos la empresa podría mejorar su sistema de marketing, en el mundo globalizado en el que vivimos no cuenta con un sistema de pedido a través de la página web, lo cual la podría convertir en una empresa exportadora de sus productos aumentando considerablemente sus ventas y así, sus beneficios. Otro método para poder aumentar el beneficio económico sería la inscripción en el régimen mi PyME, y el poder realizar una planificación tributaria. Una realidad es que alguno de sus competidores ya exporta los productos, por lo tanto, MAN-SER día a día pierde clientela en el exterior. Como se planteó anteriormente sería muy beneficioso contar con protección legal del Estado y estabilidad económica a nivel país.

Michael Porter sostiene en su primer libro “Estrategia Competitiva” que el potencial de rentabilidad de una empresa viene definido por cinco fuerzas: (Porter, 1980)

1. Poder de negociación de los clientes.

Gracias a su trayectoria la empresa se encuentra muy bien posicionada en el mercado, cuenta con un gran rango de clientes pequeñas, medianas y grandes empresas.

- Inversión en marketing y publicidad: es una estrategia poco usada, cuentan con una página web de carácter informativa. No tienen gran inversión en publicidad, a excepción de publicaciones en revistas del rubro, pero no de manera masiva. Se analiza la participación en ferias especializadas, pero no se ha llevado a cabo la acción.
- Canales de venta: Los dueños de la firma son quienes llevan a cargo las tareas pertenecientes a esta área. La empresa no posee medios de ventas externos, sino que se realizan a través de los vendedores, en forma

personal o telefónicamente, pero todos los pedidos de clientes deben efectuarse por escrito, ya sea mediante el envío de una nota de pedido formal o a través de una confirmación vía correo electrónico, el cual constituye el medio de comunicación más utilizado por la empresa en el contacto con sus clientes.

#### 2. Poder de negociación con los proveedores:

Las tareas son realizadas por el gerente, un responsable administrativo y el jefe de producción. La firma cuenta con pocos proveedores lo que es un punto negativo porque no permite la negociación de precios, de plazos de entrega, formas de pago, etc. El pago a los mismos se realiza por cuenta corriente a 30 días y no se registran quejas o atrasos en los compromisos de pago.

#### 3. Amenaza de nuevos competidores entrantes:

En referencia al precio de los productos comercializados, se puede decir que, en general, es más bajo que el de la competencia, con el objetivo de maximizar las ventas y lograr una mayor cobertura de mercado y, a su vez, mantener la fidelidad de sus principales clientes. Analizando los productos que ofrece MAN-SER S.R.L y sus principales competidores, se puede concluir que en el producto protectores de bancada no posee competidores, es el único productor de este. La industria se encuentra en una etapa de industria madura donde el crecimiento es bajo o cero, lo que produce que existan barreras a la entrada disminuyendo la entrada de posibles competidores potenciales.

#### 4. Amenaza de nuevos productos sustitutos:

No se teme por la entrada de productos sustitutos. La estrategia de MAN-SER ha sido desde siempre buscar la diferenciación a través de productos y servicios muy específicos. No es una empresa autopartista, como la mayoría de las metalúrgicas. Actualmente, podría decirse que el propósito de la organización está implícito en su política de calidad, por lo tanto, tiene que invertir constantemente en tecnología para lograr productos con menor costo y que satisfagan de igual manera la necesidad de sus clientes. Otro servicio que brinda es el servicio de post-venta, consiste en la instalación de las máquinas (en caso de que sea necesario) en la planta del cliente, atención de reclamos y soporte técnico en caso de fallas de la maquinaria o capacitaciones brindadas al personal del comprador.

#### 5. Rivalidad entre los competidores:

No existe una rivalidad muy marcada, ya que la empresa cuenta con varios puntos positivos a comparación de su competencia. Tiene un precio diferenciado al resto de los oferentes, un producto de gran calidad, ofrece el servicio de postventa el cual le proporciona un valor añadido al producto. Otro punto a favor es que la empresa se encarga de la distribución de sus productos con la propia flota de automóviles y camiones, logrando que el valor del envío no sea tan elevado como lo sería si la empresa usara intermediarios para esta acción.

#### *Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera:*

El profesional en Ciencias Económicas cumple la función de ser asesor en materia contable, impositiva y financiera, es responsable de distintos escenarios que pueden presentarse en la vida económica de una empresa. Es necesario que exista entre el profesional y su cliente una extrema confianza. El cliente debe poder contar todo lo que sucede adentro de su empresa, amenazas, puntos débiles, como así también los logros. El profesional debe brindarle la confianza que lo va a asesorar de la forma correcta en todos los ámbitos a su alcance, para lograr que reduzca sus obligaciones siempre de forma legal.

Existen varias formas legales para organizar el pago de las obligaciones del cliente y así reducir o diferir en el tiempo el pago de estas. Para esto será necesario que el contador o asesor externo este en constante actualización de las Leyes.

Un punto interesante a analizar es si la empresa MAN-SER encuadra en el régimen MiPyME, para lo cual es necesario analizar el monto de sus ventas anuales, cantidad de empleados, entre otras cosas. Si así fuera, la empresa podría contar con varios beneficios que otorga este régimen. En los primeros artículos de la Ley PyME N° 24467, se establece:

Art.1° Objeto: la presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de

alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

Art. 2° Definición de PyMEs: Encomiéndose a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PyMEs, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83. Sustituido por el Art. 6° de la Ley N° 27444 (2018).

Para poder inscribirse en el régimen PyMEs la AFIP creó una tabla donde se definen los topes de ventas anuales promedio de los últimos tres años por rubro de actividad.

Tabla 2

*Ventas totales anuales para inscripción en registro.*

### Ventas totales anuales

Podrán inscribirse en el "Registro" siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:

<b>Categoría</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>	<b>Comercio</b>	<b>Industria y Minería</b>	<b>Agropecuario</b>
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana - Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana - Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Si después de registrarte cambiás tu actividad o se modifican los montos, cuando hagas la recategorización y cargues un nuevo ejercicio fiscal, se te va a asignar una nueva categoría.

Fuente: AFIP.

Luego de analizar los estados contables de la firma, se obtuvo el monto de ventas promedio, tanto la venta industrial, como de servicios. Los mismos se resumen en la Tabla 3 Ventas de los últimos tres años de la empresa Man-Ser.

Tabla 3

*Ventas de los últimos tres años MAN-SER S.R.L*

<b>Estado de Resultados</b>			
	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Ventas Netas			
Ventas Industriales	198.635.385,85	174.030.770,30	141.224.616,24
Ventas de Servicios	130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Total de Ventas del Ejercicio	328.857.647,78	285.331.848,88	230.265.479,10

Fuente: Elaboración propia

Realizando el promedio de venta de los últimos tres años y analizando la columna de industria y minería de la Tabla 2, se puede encuadrar a MAN-SER como una empresa mediana de tramo 1, ya que el monto de su venta promedio arroja \$281.484.991,92.

La empresa tratada accederá a los siguientes beneficios:

- Eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta.
- Compensación del impuesto de los Débitos y Créditos bancarios con el Impuesto a las Ganancias: 60% para empresa mediana tramo 1.



## Marco teórico

A continuación, se analizará el marco teórico con los conceptos de planificación tributaria, elusión y evasión.

La Planificación fiscal es una herramienta valiosa que le permite a los contribuyentes, a través del asesoramiento de profesionales especializados, proyectar su inversión en tiempo y espacio de modo tal de minimizar la carga fiscal dentro del marco legal. Su objetivo consiste en la elección de la mejor de las alternativas posibles a efectos de reducir la carga tributaria al mínimo legal (García, 2011).

Galarraga (2002), señala al respecto, la planificación tributaria, planeamiento tributario, gerenciamiento de impuestos, economía de opción o elusión tributaria, la idea que se plantea estas herramientas no se orienta para excluir ingreso o rentas, ni para ocultarlos, tampoco para disimularlos y en ningún caso para evadir obligaciones tributarias, ellas buscan la observancia a lo dispuesto en la normativa legal patria, es decir, del país y a las normas internacionales de información financiera con el propósito de evitar sanciones por incumplimiento de deberes formales, por defraudación y evasión en los pago tributarios que le corresponda, por tal motivo, esta herramienta debe evitar abusar de las formas jurídicas.

Hidalgo (2012) indica que el Planeamiento Tributario no supone, necesariamente, un comportamiento ilícito. Una correcta optimización de la carga tributaria, requiere de: 1. Una operación aún no realizada. 2. Un riguroso análisis de las normas tributarias que aplican sobre la operación. 3. La identificación de escenarios posibles. 4. El impacto tributario en cada uno de ellos. 5. Un análisis financiero de la implementación de cada escenario. 6. Un análisis de factibilidad (tiempos, trámites, posibilidad). 7. La elección de la alternativa más económica y eficiente. Aspectos que se tendrán en cuenta a la hora de abordar el Plan de Implementación.

Los objetivos que se buscan con la planificación tributaria difieren según quien sea su organizador, cuando el que planifica es el Estado, ya sea a través del Poder Ejecutivo o Legislativo, su objetivo es estratégico y está dirigido al estímulo del desarrollo de determinadas zonas geográficas, actividades o factores productivos. Cuando quién planifica es la persona física o jurídica su objetivo es particular y está dirigido a lograr la minimización de los costos impositivos.

- Planificada por el Estado: En este punto se hace referencia a la leyes o regímenes dictados por el Estado para ayudar con el desarrollo de las empresas, por ejemplo:

-Ley 22317 Régimen de crédito fiscal para los establecimientos industriales que tengan organizados cursos de asistencia técnica (1980). El beneficio consiste en el otorgamiento de la emisión de certificados a nombre de la empresa por un importe máximo del 8 por mil de los sueldos y remuneraciones pagadas los cuales se pueden utilizar para cancelar todos los tributos cuya aplicación, percepción y fiscalización se encuentren a cargo de la DGI.

-Ley 24467 Ley de Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas (1995). Contempla entre otros beneficios un régimen de bonificaciones de las tasas de interés tendientes a disminuir el costo del crédito. En su Título II contempla la creación de Sociedades de Garantía Recíproca cuyo objetivo es el otorgamiento de garantías a sus socios con el objeto de facilitarles el acceso al crédito. Contempla beneficios impositivos para los socios protectores y los socios partícipes.

- Planificada por los contribuyentes: Se hace referencia a maniobras legales desarrollada por profesionales expertos en impuestos, aunque no necesariamente relacionados con las ciencias económicas sino también con el derecho.
  - Criterios de imputación de ingresos y gastos para el tratamiento fiscal de las operaciones, como el devengado, percibido, devengado exigible.
  - La opción de venta y reemplazo prevista el art. 67 de la Ley del Impuesto a las Ganancias que permite imputar la utilidad por la venta de un bien al costo del nuevo bien, y así poder diferir el pago del impuesto.
  - La fijación del mes de cierre del ejercicio.

Otros conceptos muy ligados con la planificación fiscal, son los de elusión y evasión.

La elusión fiscal tiene como objetivo pagar la menor cantidad de impuestos dentro de los límites que establece la Ley, en algunas ocasiones aprovechando las lagunas legales de la legislación de los países (Lorencena, 2017).

En la evasión fiscal, el contribuyente de manera consciente y voluntaria, intenta pagar menos impuestos de los que le corresponde. Esta actividad ilícita puede traer graves consecuencias para el infractor como por ejemplo multas, la imposibilidad de realizar ciertas actividades o penas de cárcel (Roldán, 2015).

Ante la constante modificación de las normas tributarias, la creación de nuevos decretos es necesario estar constantemente actualizado para no caer en errores u omisiones y pagar montos excesivos de impuestos. La mejor forma de evitar esto es la creación de un plan de tributario, para hacerlo la mejor forma es contar con la ayuda de personal capacitado como contadores públicos y abogados que estén instruidos en asesoramiento impositivo.

## **Diagnóstico y discusión**

### *Planteamiento del problema*

Gracias a la investigación realizada sobre la empresa MAN-SER S.R.L se pueden definir algunos problemas encontrados. La misma no cuenta con delegación de tareas en sus mandos altos, produciendo una demora en el tráfico de información y en la realización de la tarea en sí. A nivel productivo se observó que se producen ciertos cuellos de botellas en el proceso, lo que lleva a que la entrega de pedidos se vea retrasada y como consecuencia, descontento en sus clientes. En cuanto a mi visión como futura contadora observó que la empresa podría estar obteniendo muchos beneficios a comparación de los que obtiene si, por ejemplo, se la inscribiera en el Régimen Mi PyME, nombrado en títulos anteriores. O si se realizara una correcta planificación tributaria.

### *Justificación del problema*

Al contar con una planificación en sus tributos y obligaciones la empresa podría mejorar sus beneficios económicos accediendo a los beneficios otorgados por la Ley N° 24467 Ley de Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas (1995). Y así mejorar su liquidez corriente que se vio afectada como puede observar en la comparación de los Estados Contables. Contar con una planificación tributaria permitirá que la empresa cumpla en tiempo y forma con el pago de los impuestos. Evitando multas, pagos indebidos o multiplicidad de pagos, generando pérdida de liquidez corriente.

### *Conclusión diagnóstica*

Se puede arribar a la conclusión de que es inminente la inscripción de MAN-SER S.R.L al Régimen Mi PyME. Como así realizar un plan tributario permitiendo la organización anticipada del pago de impuestos evitando multas o intereses, disminuyendo costos y así, aumentar sus beneficios. En este trabajo se diseñarán estrategias tendientes al crecimiento de la empresa.

## **Plan de implementación**

### *Objetivo general*

El objetivo general del plan de implementación es demostrar la reducción de gastos y el ahorro en el pago de impuestos que MAN-SER S.R.L puede obtener si implementa la planificación fiscal en el año 2020.

### *Objetivos específicos*

- Inscribir a la empresa en el régimen MiPyME.
- Analizar detalladamente los Estados Contables, rubro por rubro para poder obtener posibles falencias.
- Realizar cálculos comparativos demostrando la reducción de costos.

### *Alcance*

- De contenido: Se procederá al análisis de los estados contables para obtener la información patrimonial e impositiva.
- Temporal: se lleva a cabo en el periodo 2020.
- Ámbito geográfico: Aplicable en la provincia de Córdoba, Argentina.
- Limitaciones: No se encontraron limitaciones a la hora de realizar la investigación y el análisis.

### *Recursos*

Para poder llevar a cabo una correcta planificación será necesario la apertura de un área administrativo-contable dentro de la empresa.

Será necesario para tal fin la contratación de un contador público, comprar un sistema de gestión para llevar de forma más organizada la contabilidad y tener mayor facilidad de acceso a los datos. Estos dos gastos se estipulan de manera mensual ya que al contador se le pagaría un sueldo como empleado de la compañía y por el sistema se paga comisión mensual.

Para las compras de mueble de oficina como: escritorio, silla, computadora, gastos de librería. Se recomienda hacer una compra financiada por el monto elevado de cada uno de los elementos, siendo cada cuota un poco menor debido a la inflación mensual que hay en Argentina.

Tabla 4

*Recursos mensuales y de gasto único para la apertura de un área.*

Recursos mensuales	Valor
Contratación profesional	\$37000
Sistema de gestión	\$5600
<b>Total</b>	<b>\$42600</b>
Recursos de gasto único	Valor
Computadora	\$34000
Escritorio	\$5600
Silla de escritorio	\$7500
Gastos de librería	\$10000
<b>Total</b>	<b>\$57100</b>

Fuente: Elaboración propia.

#### *Acciones específicas*

Para poder llevar a cabo la planificación tributaria y poder llevar una contabilidad más ordenada es necesario realizar ciertas acciones mencionadas en la tabla número 5.

Tabla 5

*Acciones específicas a realizar en la empresa MAN-SER.*

Acciones	Responsable de la acción
Ordenar la información con que cuenta la empresa	Contador
Separar la facturación de la venta industrial y de la venta por servicios.	Contador
Preparar la información solicitada para la inscripción en el régimen Pyme.	Contador
Inscripción en el régimen Pyme.	Contador
Preparar los papeles para la inscripción en el régimen de promoción industrial.	Contador
Inscripción en el régimen de promoción industrial.	Contador
Inscripción en la moratoria habilitada por AFIP RG N° 4.816/2020.	Contador
Presentación de declaraciones juradas atrasadas.	Contador
Controlar permanentemente las cuentas de la empresa.	Contador

Fuente: Elaboración propia.

*Marco de tiempo*

Tabla 6

*Diagrama de Gantt para las actividades planeadas.*

N	Tarea	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
1	Ordenar la información con que cuenta la empresa	■	■	■	
2	Separar la facturación de la venta industrial y de la venta por servicios.	■	■	■	
3	Preparar la información solicitada para la inscripción en el régimen Pyme.		■	■	
4	Inscripción en el régimen Pyme.		■	■	
5	Preparar los papeles para la inscripción en el régimen de promoción industrial.			■	■
6	Inscripción en el régimen de promoción industrial.			■	■
7	Inscripción en la moratoria habilitada por AFIP RG N° 4.816/2020.				■
8	Presentación de declaraciones juradas atrasadas.	■	■	■	
9	Controlar permanentemente las cuentas de la empresa.	■	■	■	■

Fuente: Elaboración propia.

Se estima que el plan de implementación se llevará a cabo en 4 meses, sin tener definido un momento culmine, ya que pueden surgir diversos problemas en el camino hasta llegar al resultado esperado.

*Evaluación y medición de la propuesta:*

Analizando los estados contables, las notas a los estados contables y los beneficios que brinda la Ley N°24467 Ley de Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas (1995), Régimen de promoción industrial (ley 5319 texto ordenado por ley 6230 y 8083), Ley de promoción industrial Ley N°9727 y la Resolución General N°4.816/2020 (moratoria habilitada por AFIP para ayudar a las Pymes en este contexto de pandemia). Se realizará una evaluación/comparación de los montos actuales y la disminución de los mismos una vez aplicados los beneficios otorgados por las leyes y por el régimen.

- Beneficios Ley N° 24467 Ley de Regulación Pequeñas y Medianas Empresas (1995):

1. Alícuota reducida para contribuciones patronales: Aquellas empresas que cuenten con el certificado MiPyME tendrán una reducción del 18% en las contribuciones patronales. Para este cálculo se tendrá en cuenta el sueldo promedio de un metalúrgico y los 30 empleados con que cuenta la empresa.

Tabla 7

*Cuadro comparativo del monto a pagar de cargas patronales.*

Contribuciones patronales con régimen PyME.		Contribuciones patronales sin régimen PyME.	
Sueldo metalúrgico	\$34200	Sueldo metalúrgico	\$34200
Contribuciones patronales al 18%.	\$6156	Contribuciones patronales al 20,40%.	\$6976
Contribuciones a pagar en forma anual para 30 empleados.	\$2.216.160	Contribuciones a pagar en forma anual para 30 empleados.	\$2.511.648
Diferencia en cargas patronales		\$ 295.488	

Fuente: Elaboración propia.

2. IVA pago a 90 días: al poder diferir el pago del IVA, se podría depositar en un plazo fijo el capital que se venía pagando, y así obtener los intereses generado por este. Otra alternativa que surge del análisis de los estados contables sería pagar por adelantado el préstamo bancario para pagar la menor cantidad de interés posible.

3. Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias: MAN-SER al ser una empresa industrial podrá tomarse el 60% del impuesto al cheque en compensación con ganancias.



Tabla 8

*Compensación del impuesto al cheque.*

Estado de Resultados	31/12/2018	
Impuesto a las ganancias		\$ 7.063.557,91
Impuesto a los débitos y créditos		\$ 5.475.893,80
Sin régimen PyME alícuota 34%	\$ 1.861.803	
Con régimen PyME alícuota 60%		\$3.285.536,28
Impuesto a las ganancias a pagar	\$ 5.201.754,29	\$ 3.778.021,63
Ahorro total		\$ 1.423.732,66

Fuente: Elaboración propia.

- Beneficios Régimen de promoción industrial (ley 5319 texto ordenado por ley 6230 y 8083) y Ley de promoción industrial Ley N°9727.

Se otorga la exención en:

- El impuesto a los Ingresos Brutos.
- El impuesto Inmobiliario.
- El Impuesto de Sellos.

Se otorga un subsidio del 25% en energía eléctrica.

Tabla 9

*Tratamiento de la exención de impuestos y subsidio eléctrico.*

Beneficio	Antes de la planificación tributaria.	Después de la planificación tributaria.
Exención impuesto a los ingresos brutos.	\$ 4.295.787,00	\$ 0
Exención impuesto inmobiliario.	\$ 117.531	\$ 0
Exención impuesto al sello.	\$ 0	\$ 0
Subsidio energético.	\$ 5.960.512,00	\$ 4.470.384
Total	\$ 10.373.830	\$ 4.470.384
Ahorro total		\$ 5.903.446

Fuente: Elaboración propia.

- Beneficios Resolución General N°4.816/2020:

La moratoria 2020 surge para que las PyMES puedan aliviar la carga de las deudas acumuladas durante la pandemia del Covid-19. El plan permite regularizar obligaciones impositivas, previsionales y aduaneras en hasta 120 cuotas. Los montos de las siguientes cuentas podrían refinanciarse a través de la moratoria.

Tabla 10

*Deudas con AFIP*

Cuenta	Monto
ANSES a pagar	4.537.500,00
IVA a pagar	2.329.562,00
Anticipos Imp. a las Ganancias a pagar	1.904.061,00
Percep. IIBB a pagar	91.000,00
Retenc. Imp. a las Ganancias a pagar	6.868,00
Imp. IIBB a pagar	4.295.787,00
Total	13.164.778,00

Fuente: Elaboración propia.

No es posible determinar el monto de las cuotas a pagar, primero es necesario saber si se cuenta con algún plan de pago para cancelar alguna de esas deudas. Se plantea como una muy buena opción para implementar.

A continuación, se muestra cómo aplicar la planificación tributaria a una empresa puede maximizar sus beneficios.

Tabla 11

*Resultados de aplicar la planificación tributaria.*

Beneficio	Ahorro obtenido con su implementación
Alícuota reducida para contribuciones patronales	\$ 295.488
Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias	\$ 1.423.732,66
Exención de impuestos y subsidio eléctrico.	\$ 5.903.446
Gastos	(\$ 99.700)
<b>Total</b>	<b>\$ 7.522.966,66</b>

Fuente: Elaboración propia.

## **Conclusión**

MAN-SER S.R.L es una empresa industrial que se supo mantener a lo largo de los años gracias a la inversión realizada en tecnología, a la buena administración realizada por la familia y por el cumplimiento y trato cercano con los clientes. A nivel estructural se puede observar que no cuenta con una buena delimitación de tareas y los mandos altos necesitan delegar tareas a los niveles jerárquicos mas bajos.

Otro punto importante que surgió del análisis es que la empresa no separa residuos entre contaminantes y los que no lo son, esto afecta a la imagen de la empresa al verla como una empresa contaminante y obviamente a nuestro medio ambiente.

El estudio de sus estados contables y la cantidad de empleados con que cuenta la misma, permitió encuadrarla como mediana de tramo 1. Accediendo a las herramientas brindadas por los regímenes mencionados a lo largo del trabajo se pudo diseñar la planificación tributaria siendo el principal objetivo de este TGF.

Se demostró que es de suma importancia crear un área contable dentro de la empresa para poder tener un seguimiento cercano de los registros contables, fechas de pago, evitando la realización de multas.

Queda demostrado como una correcta planificación fiscal puede reducir significativamente los costos y así lograr mayor rendimiento de los beneficios.

## **Recomendaciones**

Se recomienda analizar la posibilidad de ampliar su mercado al exterior. Cuenta con una estructura edilicia importante que haría posible que esto se lleve a cabo, ya que, no sería necesario ponerse en gastos de ampliación o armado de depósitos. Si esta opción es tenida en cuenta, se debería armar un área específica en la empresa con personal capacitado en idiomas.

Otro punto que podría sufrir mejoras es su página web, por ejemplo, se podría agregar la opción que se realice la nota de pedido, la facturación, el seguimiento del pedido a través de la misma, logrando descomprimir a los empleados que, actualmente, toman los pedidos por teléfono.

## Bibliografía

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (1995). Portal PyME. Recuperado el 14 de 10 de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/PYMES/default.asp>
- Bagur, & Wapñarsky. (2019). *¿Cómo funciona la planificación fiscal para pymes?* Recuperado el 09 de 2020, de <http://contadorescordoba.com.ar/como-funciona-la-planificacion-fiscal-para-pymes/#:~:text=La%20planificaci%C3%B3n%20fiscal%20o%20E2%80%9Ctax,volver%20m%C3%A1s%20rentable%20un%20negocio.>
- Banco Mundial. (2020). *La COVID-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial.* Recuperado el 09 de 2020, de Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>
- Cardenas, H. (2014). *Tipos de Distribución en Plantas, Factores y Ventajas.* Recuperado el 09 de 2020, de [https://es.slideshare.net/ector\\_03/tipos-de-distribucin-de-planta](https://es.slideshare.net/ector_03/tipos-de-distribucin-de-planta)
- Choquehuanca, M. (2017). *Análisis del planeamiento tributario y su incidencia en los estados financieros en las empresas industriales del departamento de puno 2014-2015.* Recuperado el 11 de 09 de 2020, de Repositorio insitucional digital de la Universidad Nacional del Altiplano: <http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/6204/EPG873-00873-01.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Galarraga, A. (2002). *Fundamentos de planificación tributaria.* Edición Venezuela. Recuperado el 23 de 11 de 2020
- García, M. (2011). Separata temática N°15. Recuperado el 10 de 2020, de <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf>
- Hidalgo, A. (2012). Planificación tributaria e indicadores de gestión: una alternativa metodológica. *IV Congreso Venezolano Gremio de Contadores Públicos.*
- Ley 24.467. (1995). *Marco Regulatorio de la Pequeña y Mediana Empresa.* Recuperado el 15 de 10 de 2020, de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=15932>

- Ley 5.319. (1972). *Regímen de Promoción Industrial*. Recuperado el 15 de 10 de 2020, de [http://www.saij.gob.ar/legislacion/ley-cordoba-5319-regimen\\_promocion\\_industrial.htm%3Bjsessionid=rw9mbuq0wwui9ccrpfv2b0gy?0](http://www.saij.gob.ar/legislacion/ley-cordoba-5319-regimen_promocion_industrial.htm%3Bjsessionid=rw9mbuq0wwui9ccrpfv2b0gy?0)
- Lorencena, D. (2017). *Pymes y autónomos*. Recuperado el 10 de 2020, de Diferencias entre evasión y elusión fiscal: <https://www.pymesyautonomos.com/fiscalidad-y-contabilidad/diferencias-entre-evasion-y-elusion-fiscal>
- MAN-SER S.R.L. (2014). *MAN-SER S.R.L productos y servicios industriales*. Recuperado el 2020, de <https://goo.gl/T5hFdz>
- Mena Trujillo, R., Narváez Zurita, C., & Erazo Álvarez, J. (2019). *La planificación tributaria como herramienta financiera para la optimización de los recursos empresariales*. Recuperado el 25 de 11 de 2020, de Visionario digital: <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.1.540>
- Naselli , I., & Leibas, L. (2015). *Industria metalúrgica: de estrategias empresarias y políticas públicas*. Recuperado el 09 de 2020, de Informe industrial: [http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Industria%20metal%C3%BArgica:%20de%20estrategias%20empresarias%20y%20pol%C3%ADticas%20p%C3%ABlicas\\_\\_\\_152](http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Industria%20metal%C3%BArgica:%20de%20estrategias%20empresarias%20y%20pol%C3%ADticas%20p%C3%ABlicas___152)
- Naselli, I., & Leibas, L. (2015). *Industria metalúrgica: de estrategias empresarias y políticas públicas*. Recuperado el 09 de 2020, de Informe Industrial: [http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Industria%20metal%C3%BArgica:%20de%20estrategias%20empresarias%20y%20pol%C3%ADticas%20p%C3%ABlicas\\_\\_\\_152#notaTop](http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Industria%20metal%C3%BArgica:%20de%20estrategias%20empresarias%20y%20pol%C3%ADticas%20p%C3%ABlicas___152#notaTop)
- Porter, M. (1980). *Estrategía competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. .
- Roldán, P. N. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 10 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/evasion-fiscal.html>
- Solis, & Arriaga. (2020). *Planificación tributaria y el cumplimiento de las obligaciones fiscales de la empresa Aquafit S. A. provincia de Santa Elena, año 2018*. Recuperado el 09 de 09 de 2020, de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5263>

