

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado.

Reporte de Caso.

“Planificación tributaria para la empresa A.J & J.A Redolfi SRL”

" Tax planning for the company A.J & J.A Redolfi SRL”

Autor: Garcia Navarro Julieta Romina

Legajo: VCPB15164

DNI: 32.653.029

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

San Juan, Noviembre, 2021

Agradecimientos

Quiero agradecer en primer lugar a mi familia, presentes en cada momento de mi vida; a mis padres Lila y Juan quienes siempre me sostienen y me brindan su apoyo.

Mis hermanas, Lorena; María Lila y María José porque somos una para la otra y a mi hermana de la vida Yanina quien me alienta a no bajar los brazos y volverlo a intentar.

A mis abuelos quienes desde el cielo me guían y los siento cerca mío.

A mis sobrinos Lisandro; Juan Francisco y María Emilia quienes son el motor de mi vida y me alegran los días con su amor.

A mis padrinos Norma y Ricardo por abrirme las puertas de su casa y acompañarme a dar un paso muy importante.

Sin ustedes esto no hubiese sido posible, han sido mis pilares a lo largo de todo este proceso que si bien ha sido duro también ha sido maravilloso. Muchas Gracias desde lo más profundo.

Resumen

Este Trabajo Final de Grado está basado en la empresa A.J & J.A REDOLFI SRL que se encuentra ubicada en la ciudad de James Craik, provincia de Córdoba y tiene como objetivo confeccionar una estratégica planificación tributaria para el periodo 2022. Como es de público conocimiento el mundo atraviesa por una pandemia mundial COVID-19, lo que ha afectado a todos los sectores, pero en particular a las empresas quienes se han visto más perjudicadas, debido a la crisis económica que afronta el país. Es por ello que se realizó un estudio de la estructura actual de dicha organización y se planteó alternativas adecuadas en solución a la creciente carga tributaria que afronta. Como conclusión se establece que a partir de la implementación de la planificación tributaria es posible en la empresa obtener diferentes beneficios que se traducen en ahorros permitiendo así optimizar los recursos económicos.

Palabras claves: Planificación; beneficios; empresa; impuestos; ahorros.

Abstract

This Final Degree Project is based on the company AJ & JA REDOLFI SRL, which is located in the city of James Craik province of Córdoba and aims to prepare a strategic tax planning for the 2022 period. As is public knowledge, the world is going through a global COVID-19 pandemic, which has affected all sectors but in particular companies that have been more affected due to the economic crisis facing the country. That is why a study of the current structure of said organization was carried out and suitable alternatives were proposed in solution to the growing tax burden faced. As a conclusion, it is established that from the implementation of tax planning it is possible for the company to obtain different benefits that translate into savings, thus optimizing economic resources.

Keywords: planning; benefits; company; taxes; savings.

Índice

Introducción	4
<i>Objetivo general:</i>	6
<i>Objetivos específicos:</i>	6
Análisis de situación	7
<i>Descripción de la situación</i>	7
<i>Diagnostico organizacional</i>	12
<i>-Análisis específico del perfil profesional</i>	15
Marco Teórico	17
Diagnóstico y discusión	20
<i>Declaración del problema</i>	20
<i>Justificación del problema.</i>	20
<i>Conclusión diagnostica y discusión</i>	21
Plan de Implementación	22
<i>Alcance</i>	22
<i>Recursos involucrados</i>	22
<i>Acciones concretas que desarrollar</i>	24
<i>Marco de tiempo</i>	25
<i>Propuesta</i>	26
<i>Evaluación o medición de la propuesta</i>	29
Conclusiones y recomendaciones	31
Referencias	33

Introducción

El trabajo final de grado está basado en la planificación tributaria para el ejercicio económico 01/01/2022 al 31/12/2022 de la empresa A.J & J.A Redolfi SRL con el fin de mejorar el efecto económico y financiero, al reducir la carga fiscal en base a una adecuada toma de decisiones.

Ubicada en la ciudad de James Craik, provincia de Córdoba, esta empresa lleva 50 años creciendo en el sector mayorista de productos alimenticios; refrigerados; bebidas; cigarrillos; artículos de limpieza y perfumería entre otros. Todos los años conquista nuevos clientes y mercados en el interior de Córdoba y el país. James Craik está ubicada en el departamento Tercero Arriba de la Provincia de Córdoba, y cuenta con 5326 habitantes y una superficie de 145.000 m². Está inmersa en el corazón de la llanura pampeana, región de la República Argentina con un gran desarrollo agrícola-ganadero. Su ubicación estratégica favorece el desarrollo local de James Craik gracias a la ruta nacional N.º 9, que une la Capital Federal con el norte del país, pasando por Córdoba, y además es cruzada de este a oeste por la ruta provincial.

La empresa Redolfi cuenta con una estructura financiera y económica sólida y se encuentra inserto en un mercado bastante competitivo, donde existe una elevada carga impositiva que debe afrontar ya que presenta dificultades en su organización impositiva, lo que significa que desembolsa grandes sumas de dinero en el pago de tributos fiscales.

En este reporte de caso lo que se busca es diseñar e implementar una herramienta de planificación tributaria para obtener ahorros impositivos significativos que les permitan diferenciarse de las demás empresas y optimizar sus recursos.

Como antecedente en el ámbito internacional se menciona el trabajo de investigación realizado para la empresa Castilian Enterprise Unión S. situada en la ciudad de Trujillo en Perú, dedicada a actividades de telecomunicaciones, el cual tuvo como objetivo diseñar un planeamiento tributario en los resultados ante una fiscalización impositiva. La finalidad de dicho trabajo es conocer e implementar los distintos beneficios de las reformas legales evitando sanciones tributarias como el pago de multas, interés, y reparos tributarios. (Calderon Torres y Ramirez Franco, 2020).

Otro antecedente que se menciona en el ámbito internacional es el estudio realizado en la empresa Despensa Peruana. S.A dedicada al comercio al por mayor de bienes no duraderos, que tuvo como objetivo un planeamiento impositivo para evitar contingencias tributarias. El problema principal que atravesaba esta empresa eran los altísimos costos de multas generadas por la falta de planificación tributaria. Se relaciona con este reporte de caso ya que demuestra que efectivamente el planeamiento tributario incide de manera positiva en la determinación y correcto pago de las obligaciones tributarias, así como también tiende a mejorar económica y financieramente los resultados de la empresa. (Bach Cruz Mio, 2015)

Por otro lado una propuesta metodológica destinada a mejorar la gestión tributaria en la administración de Pymes florícolas ubicada en la ciudad de Quito, Ecuador hace referencia que la mayoría de las empresas del sector no cuenta con liquidez fiscal para cancelar sus impuestos en las fechas establecidas, debido a la mala administración de los flujos de efectivos, unido al desconocimiento de la normativa tributaria vigente y la deficiente planificación tributaria, que conlleva a las empresas a pagar mayor carga impositiva que la legalmente establecida. Se llegó a la conclusión que es menester tener conocimiento de la normativa tributaria vigente y que contar con una herramienta tributaria es totalmente necesario para lograr un manejo fiscal eficiente, basándose en su capacidad de pago y minimizando los riesgos que se pudieren presentar (Bernal-Bernal, 2020).

En relación a los antecedentes del ámbito nacional, se menciona un artículo publicado en la Revista digital La Voz del Consejo del Concejo Profesional de Ciencias Económicas de Entre Ríos, que hace hincapié sobre dos ventajas fundamentales que se tienen al desarrollar una planificación fiscal, por una parte, la disminución o dosificación de la carga tributaria y alternativamente, el conocimiento cabal de los tiempos y montos de la obligación fiscal. La finalidad de este reporte de caso es determinar un plan de acción para aprovechar los regímenes promocionales que en materia tributaria resulten aplicables a nuestro cliente reduciendo la carga fiscal o postergándola en el tiempo (Lenardon, 2015).

Los antecedentes antes mencionados se relacionan con el presente trabajo ya que demuestran la importancia de contar con una adecuada planificación tributaria y que la empresa pueda acceder a sus beneficios. A Redolfi SRL la implementación de una herramienta tributaria le permitirá administrar correctamente sus recursos financieros,

disminuir la carga fiscal y evitar el pago de multas e intereses innecesarios, y así conseguir importantes ahorros fiscales, favoreciendo su crecimiento y convirtiéndola en una empresa con gran cultura tributaria y excelentes perspectivas en cara al futuro.

Objetivos

Objetivo general:

- Diseñar un plan estratégico fiscal para implementar en la empresa A.J & J.A Redolfi SRL, ubicada en la provincia de Córdoba que le permita reducir al mínimo legal la carga impositiva a partir del año 2022 cumpliendo con la normativa vigente.

Objetivos específicos:

-Realizar un estudio de la organización para determinar el posicionamiento económico, financiero e impositivo.

- Analizar si la empresa cumple con los requisitos para ser considerada Pymes e inscribirla en la categoría correspondiente para aprovechar los beneficios impositivos de la ley Pymes.

- Llevar a cabo la implementación del modelo de venta y reemplazo de bienes de uso para diferir el pago del impuesto a las ganancias.

-Implementar la herramienta tributaria para optimizar los recursos económicos, y establecer medidas correctivas y de control para atacar posibles desvíos.

Análisis de situación

Descripción de la situación

A.J & J.A Redolfi SRL es una empresa con 50 años de experiencia en la comercialización y distribución de productos alimenticios y cigarrillos en el interior del país, con epicentro en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba. Comercializa productos de grandes empresas como Massalin Particulares, Unilever Argentina, Kraft Food Argentina, La Papelera del Plata, Arcor, Clorox, Procter & Gamble Argentina S. A., Johnson y Johnson, Maxiconsumo S. A., Regional Trade, Pavon Arriba S. A., Las Marías S. A., Compañía Introdutora Bs. As., RPB S. A., Compañía General de Fósforos, Glaxo, Fratelli Branca y Kodak, entre las más importantes.

La estrategia que se plantea esta empresa es la de marcar una diferenciación con respecto a los competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. Manteniendo valores muy marcados como el respeto al cliente; la honestidad; confianza; el esfuerzo y dedicación; el sentido de equipo y una gran responsabilidad social y comunitaria, ha logrado expandirse cubriendo casi la totalidad de la provincia de Córdoba e incluso traspasar las fronteras provinciales hasta llegar al sur de Santa Fe; La Pampa y San Luis.

Cuenta actualmente con aproximadamente 6000 clientes; 132 empleados y una flota de 73 vehículos que comprende entre utilitarios hasta camiones de gran porte. Sus clientes son, en general: supermercados, farmacias, quioscos, bares y confiterías, restaurantes, librerías, maxi quioscos, bares-restaurantes, comedores y perfumerías. Si bien conocen sus clientes, no tienen clasificación de ellos por volumen ni por comportamiento de compra. Al detalle de quienes son individualmente, lo tienen en un sistema al que pueden acceder internamente.

El proceso de comercialización que utiliza Redolfi S.R.L., se determina de tres etapas principales: abastecimiento, recepción y venta. El abastecimiento se realiza a través de pedidos por internet, y las ventas se realizan por medio de dispositivos móviles; los encargos de mercadería se deben realizar con 24 horas de anticipación para lograr llegar con el pedido en los términos y condiciones que establece la empresa.

Esta cuenta con un sistema informático que comunica al receptor de la mercadería que estaría faltando, como índices de stock, logrando el control y la anticipación al

faltante. En cuanto arriba el camión con mercadería, se procede a la descarga de los mismos con auto elevadores según si son pallets o no; al momento de la descarga una persona realiza el control de lo solicitado y fiscaliza si se refleja con lo pedido, ya que no cuenta con elementos para poder ejecutarlo de otra manera. Las ventas se realizan sin restricciones, no se exigen mínimos de compra. Se realizan estrategias de venta según los vencimientos de los productos en stock. No existen planes de financiación para los clientes, se vende el 80% de contado y para abonar el saldo se da un plazo máximo de 21 días.

Con respecto a las ventas sin restricción la empresa muestra una falta de planificación, tanto de logística tributaria y además ausencia en el control de ventas. En cuanto a los precios de venta, el margen de marcación que aplica A. J. & J. A. Redolfi S. R. L oscila entre un 10 % y un 30 %, esto depende del producto y del volumen de compras al proveedor. Ya que a mayor volumen de compra se puede conseguir un margen superior, y estos se pueden trasladar al comprador y alcanzan los descuentos que le otorga el proveedor.

Frente a estos ingresos muy importantes y las situaciones que se presentan, la empresa posee sucursales que cuentan en casi su totalidad con salones de venta para autoservicios mayorista y con preventistas para abarcar geográficamente la mayor cantidad de localidades posibles y liderar en cada uno de los sectores. Con excepción de la ciudad de Córdoba donde no cuenta con salón de venta. Con el transcurso del tiempo la cantidad de empleados se han ido incrementado hasta alcanzar las 132 personas y cuenta con una flota de 73 vehículos, que comprenden 5 desde utilitarios hasta camiones de gran porte, distribuidos entre las cinco sucursales.

Los clientes que se buscan captar son en general despensas de barrios, mini mercados, quioscos, de reducida dimensión, unipersonales o con pocos empleados, de escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos. Comúnmente estos comercios, no cuentan con utilitarios para transportar mercadería ni con tiempo disponible para realizar el proceso de compra. Todas estas características facilitan un poder de negociación en lo que a precio y financiación se refiere; pero por las mismas características descritas, se encuentra la competencia y puede hacer que el cliente cambie de proveedor fácilmente; el cliente no tiene capacidad de negociar un descuento con el proveedor.

Análisis de Contexto

El análisis tiene sus bases en la utilización de dos herramientas que se complementan entre sí, denominadas PESTEL y FODA, las cuales permiten estudiar a una organización en relación con todo su entorno, tanto interno como externo y de acuerdo a las características que presenta cada variable cómo afectan en su desarrollo

A continuación, se desarrolla un análisis PESTEL utilizado como herramienta estratégica que permite comprender el entorno macroeconómico de la empresa. Considera factores políticos; económicos; sociales; tecnológicos; ecológicos y legales.

- *Factores políticos:*

Comenzando por el análisis de los factores políticos, a partir de los primeros meses del año 2020, el comienzo de la pandemia Covid-19, trajo aparejado una crisis económica, lo que produjo la quiebra masiva de pequeñas y medianas empresas. Los factores políticos que afectan a la empresa como la falta de acuerdo con el gobierno por los precios de los productos, estableciendo programas como el de precios cuidados y el de precios fijos, los cuales no están aplicados en un 100% en las fábricas por lo que se ven afectados los distribuidores mayoristas, teniendo que reducir el margen de ganancias, ya que la inflación es superior. El gobierno nacional en conjunto con la AFIP prorrogó ciertos vencimientos impositivos, el impacto es positivo en la empresa, ya que puede ser una oportunidad para recomponer su situación fiscal. (AFIP, 2021)

- *Factores económicos:*

En cuanto a lo económico la cotización del dólar oficial se encuentra en niveles altos y mantiene una gran brecha con el dólar informal. El aumento de precios en los combustibles con enormes variantes en cortos periodos de tiempo genera un progresivo aumento de la pobreza por el elevado costo de la canasta básica total. Esto impacta en la empresa ya que aumenta preponderantemente los costos que impactan en los precios de los productos, lo que trae aparejado que los clientes compren en menores cantidades.

De acuerdo al análisis de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Cencos la economía se encuentra en un ciclo de recesión, dado que la mayoría de las mediciones en las variables macroeconómicas registran valores negativos. Por ejemplo, la caída en el PBI en -0.1% mensual de enero 2021. Sin embargo, Durante

abril de 2021, la variación mensual de la canasta básica alimentaria con respecto a marzo de 2021 fue de 3,9%, mientras que la variación de la canasta básica total fue de 3,4%. Las variaciones interanuales de la CBA y de la CBT resultaron del 49,1% y 47,8%, respectivamente. Las ventas de supermercados en el mes de febrero del año 2021 tuvieron un incremento del 28,2% a precios constantes respecto del mismo mes del año anterior. (INDEC, 2021). El impacto en el corto plazo es positiva, dado por el aumento acontecido en las ventas, sin embargo, hay que tener en cuenta que la situación a nivel macroeconómica no es la más adecuada para el desarrollo y crecimiento, por lo que su valoración en el largo plazo es negativa.

- *Factores sociales:*

Como factor social se encuentra el plan de vacunación contra Covid-19 en el cual vacunan al personal esencial, a las que se encuentran dentro del grupo de riesgo y luego en lotes por edades que van de mayor a menor (Gobierno de la Nación Argentina, 2021). Esto beneficia a la empresa ya que al realizar una actividad considerada esencial podrá tener vacunado al personal.

Los clientes reconocen a la empresa por su larga trayectoria, lo que genera una valoración positiva. Sumado a ello, la interacción que posee la firma con las organizaciones privadas y públicas de la localidad en la que se encuentra ubicada, hacen que la mirada social tenga un aspecto relevante y favorable. En relación a sus clientes, la mayoría son pequeños, por lo tanto, manejan bajos volúmenes de venta y consecuentemente es bajo el volumen de compra, situación que no les permite una oportuna negociación respecto a los precios de compra. Sin embargo, las valoraciones y preferencias que poseen los clientes al realizar las compras, van desde una comparativa en los precios hasta los servicios que se ofrecen. Esta última característica de los clientes tiene una propensión negativa en el mediano plazo, dado que, al contar con una alta competitividad en el mercado, se podría perder clientes fácilmente.

- *Factores tecnológicos:*

Por otro lado, las empresas tuvieron que reversionarse ya sea ampliando su rubro como con la implementación de las ventas *e-commerce*, sistemas digitales para brindar un servicio puerta a puerta o publicidad en redes sociales, esta modalidad ayudaría a la empresa para aumentar las ventas. La utilización de internet es vital para todas las operaciones que lleva adelante la firma, siendo que las ventas que realizan los vendedores

son solicitadas por medios de conexiones móviles con *wi-fi* y los pedidos de las sucursales utilizan el mismo medio de comunicación.

Los factores tecnológicos resultan importantes por los constantes cambios y avances que en esta materia se producen diariamente. La innovación tecnológica no solo sucede a nivel de la industria del software, sino también en las maquinarias, los procedimientos y las técnicas que se utilizan en cada etapa de la producción de bienes. Los desafíos con respecto a la innovación son varios, entre los cuales podemos mencionar la elección del tipo de tecnologías que pueden ser beneficiosos para la empresa dentro de la inmensa variedad que el mercado propone, la tasa de obsolescencia tecnológica del equipamiento del que ya dispone y sus posibilidades de remplazo, la capacitación del personal sobre el uso de estos nuevos medios, entre otros.

- *Factores ecológicos:*

En cuanto al factor ecológico, viene creciendo en relevancia en los últimos años debido a las medidas que los estados en sus diferentes niveles están adoptando para minimizar el impacto ambiental de las actividades productivas en general, y en particular de las industriales, sobre las que hacen foco especialmente por el uso y abuso de recursos naturales y las formas de tratar los diferentes residuos o desechos que generan en el proceso de manufactura, hay una permanente búsqueda de conciencia social como la disminución de productos envasados, mejoras en las políticas de reciclado para evitar la contaminación y la creación de portales de denuncias ambientales destinadas a recibir información sobre cualquier actividad que pudiera afectar negativamente el ambiente.

La implementación del nuevo centro de distribución contribuye a una reducción del impacto ambiental en el desarrollo de las actividades que lleva adelante la empresa, puesto que permitió una reducción en la utilización de combustible para sus vehículos, en consecuencia, una reducción en la emanación de gases y el consumo de un recurso no renovable.

- *Factores legales:*

En la parte legal cabe destacar que el presidente amplió el horario de circulación esto permite que los comercios puedan trabajar más horas y así lograr restablecerse.

El Alivio fiscal, fomento a inversiones, menos retenciones, más crédito, son algunas de las medidas reglamentadas por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2021), en la nueva Ley Pyme 27.264, por medio de ella las empresas que posean las características y se encuentren adheridas a ésta, podrán acogerse a varios beneficios. Redolfi no puede acceder a los mismos ya que no se encuentra inscripta en Mi Pyme.

La creación de la ordenanza 1564-07 en la localidad de James Craik, tiene un impacto positivo en el mediano y largo plazo, dado que le permite a la empresa obtener una exención del pago de tasas y contribuciones municipales por un plazo de 10 años, extensible a otro plazo igual con una bonificación en su monto.

Diagnostico organizacional

A continuación, se realizó un análisis FODA que permite comprender mejor la situación en la que se encuentra.

El análisis FODA es una valiosa herramienta que apoya el proceso de planeación estratégica de una organización, su importancia consiste en la evaluación de puntos fuertes y débiles dentro de los ambiente internos y externos de una organización, con la finalidad de contar con un diagnóstico de sus condiciones de operación. Las propuestas de mejora deben orientarse tanto a disminuir las debilidades, reforzar y mantener las fortalezas a la búsqueda de oportunidades convenientes para las capacidades de la empresa, cómo a proveer un defensa para las amenazas externas. Las mejoras aceptadas deben ser congruentes con las condiciones o medios de operación de la empresa, para hacer crecer sus habilidades y recursos. Las estrategias que resulten deben de incrementar la competitividad de la organización, reforzando la búsqueda de una posición favorable y sostenible, en relación con los demás competidores (Campos y Alanis, 2019).

- Fortalezas

Del análisis de la información obtenida podemos resaltar que la empresa posee grandes fortalezas entre ellas el centro de distribución en el Área empresarial Municipal les ha permitido gozar de amplios beneficios como el apoyo municipal para la implementación y radicación en James Craik; acompañamiento municipal en las gestiones de radicación tanto a niveles provinciales como nacionales y exención tributaria de la tasa de servicios a la propiedad la tasa de industria y comercio.

Tiene la exclusividad de la comercialización de Molinos Rio de la Plata y Cepos (Terma; Smuggler; Gancia; Bacardi; Campari; Martin y Giacomo; etc) en toda la provincia de Córdoba, con aumento estimado de ventas de \$12.000.000,00 anuales y un ahorro de gastos del 80%, \$50.000,00 anuales aproximadamente. También distribuye de forma exclusiva en la provincia de Córdoba los productos Kodak.

Con su búsqueda de mantener una marcada diferenciación con sus competidores, es el que el servicio está altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. No se enfoca en la comercialización de un solo producto, sino que ofrece una línea de productos muy variada. Su experiencia en el mercado desde hace 50 años trabajando con responsabilidad y dedicación le ha permitido lograr un buen posicionamiento de imagen.

El tener un bajo nivel de endeudamiento debido a que el 80% de las ventas son al contado y el resto no superan el pago a 30 días lo que le permite tener una buena relación con sus proveedores ya que dispone del dinero en efectivo de manera automática lo que les facilita el pago a los mismos.

- *Oportunidades*

En cuanto a las oportunidades visibles se encuentra la posibilidad de aumentar la cartera de clientes ampliando fronteras y así poder llegar a todos los puntos del país. Así también el poder contratar vendedores *millenials* permitirá acceder a otro tipo de mercado como también la creación de una revista de precios digital ya que las ventas por redes sociales son el ultimo *boom* de estos tiempos, y realizar acuerdos con tarjetas de créditos para brindarles a los clientes una mayor financiación y promociones en volúmenes de compras o descuentos por pagos con tarjetas locales. Lo que impactara enormemente en el aumento de las ventas.

- *Debilidades*

En cuanto a las debilidades podemos nombrar que no cuenta con un sistema de inventario ni llevan una planilla en la que consten las existencias lo cual es vital para el desarrollo del ente un control de inventarios ya que se relaciona íntegramente con otras áreas como compras, contabilidad, facturación, presupuestos. El control de stock es fundamental ya que se maneja un gran volumen de mercadería. Esto beneficiaria a Redolfi para tener conocimiento de la mercadería existente y realizar compras debidamente y no acumular stock innecesario de productos como así también la perdida de los mismos.

Tiene Procesos administrativos de baja calidad debido a que no realizan la registraci3n diariamente ni de manera automatizada de las operaciones; falta de software contable y sistema de costeos. El poseer un sistema contable facilita la contabilidad de las empresas, ya que toda la informaci3n es ingresada al sistema de manera ordenada como lo son las compras y pagos, ventas y cobranzas, movimientos de fondos, asientos contables, lo que permite tener informaci3n fidedigna en tiempo real y as3 tomar mejores decisiones.

La empresa solo realiza publicidad en Facebook, v3a p3blica y en boca en boca. El implementar estrategias de marketing y publicidad que se adapten a las modalidades de ventas le permitir3a a Redolfi no solo hacerse conocida si no tambi3n aumentar sus ventas. No cuenta con un 3rea de Recursos Humanos y Departamento de Seguridad e Higiene.

Tampoco realizan un proceso de selecci3n de empleados, los mismos son contratados por ser conocidos y por vivir en el lugar donde abren sus sucursales y no hay proceso de inducci3n para los distintos puestos o cargos, al no contratar personal especializado los empleados aprender a desarrollar sus actividades sobre la marcha a prueba y error.

No est3 inscripto en el programa Mi Pymes lo que le impide acceder a todos los beneficios que otorga el certificado Pyme, se destacan el poder pagar el IVA a 90 d3as, medida importante ya que muchas veces la peque1a o mediana empresa ten3a que pagar el IVA de su bolsillo, debido a que cobraba su factura despu3s de la fecha de vencimiento del impuesto, se puede recuperar contra impuesto a las Ganancias hasta el 100% del impuesto al cheque abonado, pueden acceder a una garant3a , lo que les permite acceder a tasas subsidiadas en el mercado de capitales, entre otras ventajas.

- *Amenazas*

En cuanto a las amenazas que se enfrenta, una de ellas es la segunda ola mundial de covid-19, debido a las nuevas restricciones de gobierno trae aparejado la p3rdida del poder adquisitivo de los consumidores ya que no pueden trabajar con normalidad, esto produce cambios en los h3bitos de consumo, debido a que en confinamiento o aislamiento obligatorio solo pueden circular actividades esenciales, impide que trabajadores independientes puedan ganar dinero para el sustento de su familia, y trabajadores en relaci3n de dependencia de algunas empresas se han visto afectados en la reducci3n de sueldos porque sus empleadores no pueden pagarles, por este motivo solo realizan

compras de lo mínimo e indispensable para vivir lo que impacta directamente en las ventas de los comerciantes. La tasa de inflación inestable lleva a un aumento en los costos de productos y servicios, lo que se ve reflejado en el aumento de precios en los productos, los clientes se vuelven más cuidadosos y selectivos al momento de comprar eligiendo segundas marcas o limitándose en compras de productos esenciales.

-Análisis específico del perfil profesional

Se presenta a continuación una tabla que nos permita realizar un análisis sobre los impuestos de Redolfi SRL de los últimos años.

Tabla 1

Impuestos en relación al total de ventas

Descripción / Años	2020	2019	Variación Horizontal	Variación Horizontal
			absoluta	relativa
Total, de ventas del ejercicio	\$318.857.647,80	\$275.331.848,9		
Total, de IIBB	\$11.064.770,00	\$9.649.585,92	\$1.415.184,08	14,67%
Total, de cargas Fiscales	\$8.627.278,00	\$7.676.469,00	\$950.809,00	12,39%
Total, de Imp. a las ganancias	\$3.336.057,91	\$2.329.734,73	\$1.006.323,18	43,19%

Fuente: Elaboración propia

En base a la información presentada en la Tabla 1 se observa que el impuesto a los ingresos brutos representa en el año 2020 un 3,47% en relación a las ventas. Con respecto al análisis horizontal realizado se observa que dicho impuesto sufrió un incremento en el año 2020 del 14,67% con respecto a igual periodo de 2020. Por otra parte, el total de las cargas fiscales registra un incremento del 12,39% debido a los anticipos de impuestos a las ganancias y el componente de IIBB a pagar. Sin embargo, el impuesto al valor agregado se mantuvo sin variaciones significativas durante el periodo 2020. En el mismo año el impuesto a las ganancias represento un 1,05% del total de las ventas del ejercicio y registro un aumento del 43,19% en dicho concepto.

Tabla 2

Ventas anuales de los últimos tres ejercicios económicos

Ejercicio Económico	Ventas anuales
31/12/2018	\$220.265.479,10
31/12/2019	\$275.331.848,31
31/12/2020	\$318.857.647,78
Ventas Promedio	\$271.484.991,92

Fuente: Elaboración propia con datos brindados por la empresa.

Con respecto a la información presentada en la Tabla 2 sobre las ventas anuales de la empresa Redolfi SRL se observa que las ventas sufrieron un aumento en el año 2019 de \$55.066.369,21 con respecto al año anterior como así también sucedió en el año 2020 hubo un incremento de las ventas anuales de \$43.525.799,47 en base al año 2019. El total de ventas promedio de los años 2018, 2019 y 2020 fue de \$271.484.991,92.

Marco Teórico

A partir de la implementación de una herramienta de planificación es posible conocer con anticipación el impacto que las disposiciones tributarias producen en la situación económica y financiera de las empresas (Sanchez y Hablich, 2018).

En total acuerdo con Sánchez y Hablich, el autor Lenardón (2015) indica que la planificación fiscal es una herramienta que a través del cumplimiento de la normativa legal se utiliza para disminuir la carga tributaria. Ello implica que el contribuyente pague menos tributos o bien logre diferir la carga impositiva en el tiempo, disminuyendo así la carga financiera. El mismo presenta varias herramientas que resultaran eficaces dependiendo de la empresa a la que aplique, involucrando una estrategia muy sencilla, con pocos recursos hasta la consideración de mayor dotación de personal, de tecnología y contactos del establecimiento.

Dicho autor menciona que es necesario considerar los criterios de imputación de ingresos y gastos devengado, percibido y devengado exigible, traslación de quebrantos, leasing financiero, estructura de los contratos, criterios de depreciación de los bienes, analizar la figura de venta y reemplazo en el impuesto a las ganancias, valuación de stock, utilización de beneficios fiscales previstos para determinadas empresas o actividades y elección del tipo societario. (Lenardon, 2015)

El autor describe al leasing como una herramienta que presenta no sólo una serie de ventajas impositivas, sino que permite comprar bienes de capital para las Pymes sin inmovilizar el capital de trabajo, es decir que cuando se compra el bien se va abonando a medida que se usa con derecho a opción a compra.

En términos fiscales presenta una serie de ventajas; el tomador es quien puede deducir en ganancias la cuota de capital e interés, lo cual difiere de contraer un préstamo, ya que en el mismo sólo es posible deducir los intereses. Respecto de IVA esta figura de leasing permite que el impuesto se pague en cuotas, no generando una inmovilización de crédito fiscal al momento de la compra. (Lenardon, 2015)

Siguiendo con esta teoría la autora Garcia (2014) hace referencia que La Planificación fiscal es una herramienta estratégica que a través del asesoramiento de profesionales especializados les permite a los contribuyentes proyectar su inversión en tiempo y espacio de modo tal de minimizar la carga fiscal dentro del marco legal. Tiene

como objetivo elegir las mejores alternativas posibles que le permitan la reducción de la carga tributaria al mínimo legal.

Resulta importante desarrollar un breve concepto de evasión y elusión fiscal para distinguirlos con la planificación tributaria lo que nos evitara caer en sanciones. Para Villegas (2016) la evasión fiscal es la realización de conductas fraudulentas u omisivas violatorias de las disposiciones legales con el objetivo de disminuir o eliminar el monto por parte de quienes están obligados a abonar. En cuanto al concepto de elusión tributaria concluye que es siempre una conducta fraudulenta y antijurídica mediante la cual se trata de manipular el hecho imponible, realizando simulaciones que alternan la vestidura jurídica normal.

Cabe destacar que, si bien las tres opciones tienen como objetivo reducir la carga fiscal, es la planificación tributaria la única admitida y totalmente legal.

Continuando esta teoría de evasión y elusión fiscal se toma como referencia el calendario fiscal a disposición de todo contribuyente, el cual sirve de punto de partida para el pago oportuno evitando omisiones, retrasos en las fechas de pago y cualquier obligación establecida por la administración tributaria. (Sanandres, Ramirez, y Sanchez, 2019)

Por último, AFIP (2021) define a las Pymes como micro, pequeñas y medianas empresas cuya actividad es desarrollada en nuestro país dentro de los rubros de comercio, industria, agropecuaria, servicios y construcción. Las clasifica de acuerdo a los montos facturados dentro de la actividad que declara, de acuerdo a la cantidad de empleados que posee y teniendo presente la valuación de sus activos.

El análisis realizado de los distintos autores muestra que todos apuntan a un fin común, la reducción de la carga impositiva, utilizando distintas herramientas de manera estratégica bajo las normas vigentes para optimizar los recursos eficientemente y adaptándose a la realidad económica que atraviesan las organizaciones en los últimos tiempos.

La elaboración de una planificación tributaria trae aparejado algunas ventajas para los contribuyentes que la implementan, las que se traducen en la reducción de impuestos, diferimiento del pago de tributos, elección de alternativas que permiten maximizar resultados, determinar el momento oportuno para el pago de tributos y así evitar pagar intereses y multas.

Mediante la planificación tributaria es posible realizar los proyectos del contribuyente y realizar un análisis anticipado de los impuestos a pagar, lo que permite establecer todos los posibles efectos tributarios. Para implementar una adecuada herramienta de planificación tributaria es indispensable contar con conocimiento certero de las normas tributarias vigentes y sus modificaciones a fin de discernir entre herramientas válidas para la planificación fiscal y evitar el uso de figuras contrarias a la ley.

A pesar que en la bibliografía consultada de autores reconocidos se tratan temas como la planificación tributaria, evasión, elusión y las diferentes herramientas con la que cuenta un contribuyente a la hora de disminuir el impacto fiscal de los tributos en la rentabilidad de la empresa, no se menciona las dificultades que tiene el fisco para acceder a la información completa de la estrategia de planeamiento fiscal optada por cada uno de los contribuyentes para poder mejorar actividades de fiscalización, control de obligaciones e impulsar cambios en la legislación para beneficiar a los contribuyentes.

Entiendo pertinente la implementación de una planificación tributaria para este trabajo poniendo en conocimiento los beneficios que trae aparejado dicho plan para la empresa Redolfi SRL manteniéndose una línea basado en lo moral para el mejor aprovechamiento de los recursos y así alcanzar una mayor liquidez.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

En el análisis específico del presente reporte de caso permitieron arribar a la conclusión 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. Se observa que la empresa no se ha organizado para lograr la inscripción en el régimen Pyme y así acceder a los beneficios fiscales derivados del mismo.

Redolfi SRL no posee un área impositiva interna capacitada para el cumplimiento en tiempo y forma de las obligaciones tributarias, realizando registraciones de todas las operaciones que lleva adelante relacionadas con los impuestos. Por ello se dificulta la posibilidad de aprovechar las ventajas que ofrece la planificación y el sistema tributario.

Además, no posee un software en donde se registren todas las acciones de la empresa referidas a ventas y compras que realiza, por tal motivo no se obtiene información de manera confiable y oportuna para el cumplimiento de las obligaciones y así lograr no caer en sanciones.

Por último, debido a que no lleva un control sobre las practicas 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.

Justificación del problema.

En base a la problemática planteada, es que se justifica la necesidad de la empresa en contar con una planificación tributaria que le facilite fortalecer los procedimientos y acciones empresariales, con el fin de alcanzar metas y objetivos a nivel tributario. Contar con un plan le permitirá cumplir en tiempo y forma con las obligaciones impositivas y evitar sanciones, multas, intereses, como así también realizar pagos en excesos, lo que hace que los costos aumenten y llevan a la empresa a ser menos competitiva.

Por lo tanto, como consecuencia de un adecuado desarrollo y toma de decisiones se conseguirá reducir la carga impositiva, logrando obtener beneficios fiscales que están al alcance de la empresa. Además, la planificación permite conocer con antelación las

consecuencias tributarias que deberá afrontar la organización, así la empresa podrá prevenir o evitar situaciones futuras que impacten de manera negativa a la situación económica y financiera de la empresa.

Los temas tributarios deberían poseer un alto grado de ponderación por parte de la empresa, ya que las tareas que se realizan deben estar de acuerdo a las normativas legales que emiten los organismos. Contar en la actualidad con una planificación fiscal genera en la empresa una reducción de la incertidumbre a través del aporte de información, que permita disminuir el impacto fiscal y aprovechar beneficios. Del mismo modo al no contar la empresa con un área específica que se dedique a la temática, la existencia de errores u omisiones se hace evidente, repercutiendo de manera directa en los estados contables.

Conclusión diagnóstica y discusión

La implementación de políticas que estén asociadas a la aplicación de una planificación fiscal, le permitirá a la empresa cumplir de forma oportuna con sus obligaciones tributarias, obviando pagos excesivos e intereses por falta de cumplimiento o multas.

La inscripción de Redolfi SRL en el régimen Pyme le permitirá acceder a una alícuota reducida de contribuciones patronales, deferir el pago del impuesto al valor agregado, compensar el impuesto al cheque en el pago de ganancias y la eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta.

La empresa podría optar por el contrato de leasing y/o el régimen de venta y reemplazo para la compra de bienes de uso, cuyos mecanismos permiten disminuir la carga impositiva. En términos impositivos se logrará reducir en ganancias la cuota capital y la cuota interés.

Asimismo, tiene como objeto evitar ser evaluado por los agentes de contralor como un contribuyente de riesgo fiscal, y por causa de ello perder los beneficios que se pudieron haber obtenido dentro de la legislación.

Se espera que a partir de la implementación del plan tributario se logren importantes beneficios y ahorros los cuales la empresa podrá derivar en realizar nuevas inversiones, constituirlos como reserva o destinarlos a gastos propios del negocio.

Plan de Implementación

Alcance

El presente reporte de caso es realizado en la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L tiene el siguiente alcance.

-De Contenido: Se aborda el tema en materia contable impositiva, con el fin de aplicar las herramientas de una planificación fiscal sobre la firma Redolfi S.R.L. dedicada a la comercialización mayorista.

-Temporal: El análisis se realiza para ser aplicado a partir del primer semestre del año 2022.

-Ámbito Geográfico: Resultados aplicables a la Ciudad de James Craik, Provincia de Córdoba, Argentina.

Dicho trabajo final de grado involucra el área de Dirección de Auditoría interna, de Finanzas, de asuntos institucionales y legales como así también Asesores Externos contadores de la empresa. No se han presentado limitaciones para poder llevarlo a cabo. Se ha logrado confeccionar efectivamente la planificación tributaria con los recursos suministrados.

Recursos involucrados

Los recursos a utilizar para realizar la planificación tributaria serán:

- . • Información contable.
- Recurso humano capacitado para llevar adelante la planificación
- Disponibilidad horaria
- Recursos tecnológicos como la computadora, impresora, internet, etc. propios de la empresa.
- Software contable para la registración de operaciones impositivas, actualización.
- Ley Pyme 27264

- Resolución 19/2021 de la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción y Trabajo.

- Resolución 27/2021 de la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción y Trabajo.

- Ley 27541 de solidaridad social y reactivación productiva.
- Ley de impuesto a las ganancias.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Sitio web de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).
- Información suministrada por la empresa.
- Ley 27430 de reforma tributaria y revaluó.
- Decreto 336/2021 de impuesto a las ganancias.
- Resolución General N° 5006/2021.

A continuación, se presenta el costo necesario para la realización de la planificación tributaria planteada para la empresa Redolfi. Se toma como referencia los honorarios publicados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Córdoba, donde se establece mediante a Resolución 63/20 que el valor hora a partir del 1 de enero de 2021 es de \$2034.

Tabla 3

Costo de la Implementación

Tareas	Total
Diseño de planificación tributaria	\$ 34.500
Inscribir a la empresa como pyme	\$ 10.000
Analizar el calendario fiscal de todos los impuestos	\$ 6.200
Actividades de opción de venta y reemplazo	\$ 4.000
Puesta en marcha, control y actividades correctivas	\$ 35.000
Asesoramiento contable	\$ 65.000
Actualización de software	\$ 35.000
Presupuesto Total	\$189.700

Fuente: Elaboración propia en base a honorarios establecidos por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Córdoba según Resolución 63/20.

El total presupuestado para la planificación tributaria, análisis, puesta en marcha, control y medidas correctivas asciende a \$189.700. El monto se distribuye en los meses de enero a junio del año 2022.

Tabla 4

Costo de Mantenimiento del primer año.

Tareas	Total
Analizar el calendario fiscal de todos los impuestos	\$ 7.500
Actividades de opción de venta y reemplazo	\$ 4.500
Puesta en marcha, control y actividades correctivas	\$ 40.000
Asesoramiento contable	\$ 70.000
Presupuesto Total	\$122.000

Fuente: Elaboración Propia.

El total presupuestado para el costo de mantenimiento del primer año, análisis, puesta en marcha, control y medidas correctivas asciende a \$122.000. El mismo es estimativo y se encuentra sujeto a variaciones según la tasa de inflación

Acciones concretas que desarrollar

Para llevar a cabo la planificación tributaria se propone un plan de acción a seguir para lograr obtener beneficios y cumplimentar con la normativa vigente, a fin de lograr reducir o posponer la carga tributaria de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

- Determinar e informar a la sociedad los beneficios de una planificación.
- Revisar y analizar información de la empresa sobre su situación actual.
- Proponer la adquisición de un software para la registración de las operaciones impositivas y así obtener información en el momento oportuno.
- Revisión de las obligaciones impositivas de la empresa.
- Analizar la viabilidad de reducir costos impositivos o postergar el pago de tributos mediante la normativa vigente.
- Proponer a la empresa la inscripción al programa Mi Pymes para poder acceder a los beneficios fiscales que se adaptan a las necesidades de la empresa, los cuales permitirán reducir o posponer la carga tributaria de la sociedad.

- Optar por la opción de venta y reemplazo como así también de leasing financiero.

- Proponer la creación de área especializada en materia impositiva para la realización y seguimiento de la planificación.

- Implementación de la propuesta.

Marco de tiempo

A continuación, a través de un diagrama de Gantt se reflejan todas las actividades del plan de implementación, indicando el tiempo estimado que durará cada una de ellas.

Tabla 5

Diagrama de Gantt

Actividades/Meses	1	2	3	4	5	6	7	8
Determinar e informar a la sociedad los beneficios de una planificación.								
Revisar y analizar información de la empresa sobre su situación actual.								
Proponer la adquisición de un software para la registración de las operaciones impositivas y así obtener información en el momento oportuno								
Revisión de las obligaciones impositivas de la empresa.								
Analizar la viabilidad de reducir costos impositivos o postergar el pago de tributos mediante la normativa vigente								
Proponer a la empresa la inscripción al programa Mi Pymes para poder acceder a los beneficios fiscales								
Proponer la creación de área especializada en materia impositiva para la realización y seguimiento de la planificación								
Optar por opción de venta y reemplazo, como así también de leasing financiero.								
Implementación de la propuesta.								

Fuente: Elaboración propia

Propuesta

La propuesta busca, a través de una planificación, definir las pautas que debe cumplir la empresa para acceder a beneficios fiscales, cumpliendo con la normativa vigente, y así lograr reducir o postergar la carga fiscal.

-Acceder al régimen Pyme.

La empresa queda ubicada como empresa de Comercio mediana tramo 1, de acuerdo a los parámetros para ser considerada como Pyme, teniendo en cuenta el promedio de ventas anuales de los últimos tres ejercicios, la cantidad de empleados (132) y la actividad a la que está adherida. La inscripción se realiza a través del servicio “PYMES solicitud de Categorización y/o beneficios fiscales” de la página de AFIP. Al dar de alta una solicitud, el sistema trae los datos del contribuyente, pregunta si se quiere optar por el pago diferido de IVA y muestra los Últimos Ejercicios Ventas anuales 31/12/2018 \$ 220.265.479,10 31/12/2019 \$ 275.331.848,88 31/12/2020\$ 318.857.647,78 Promedio \$ 271.484.991,92 ingresos de los últimos tres ejercicios. Una vez presentada la declaración jurada, la AFIP notificará si la empresa es aceptada como Pyme y le da una categorización según los parámetros. El certificado se descarga de la página Argentina Gobierno ingresando el número de CUIT y el número de transacción que surge del acuse de recibo que otorga la presentación jurada de pedido de categorización como Pyme. Dicho certificado tendrá validez hasta el último día del cuarto mes posterior al cierre del ejercicio. Desde abril 2020 es automática la renovación para las empresas que tengan presentadas las declaraciones juradas de IVA y de cargas sociales de los últimos 3 ejercicios, solo se deben confirmar los datos otorgados en la página en caso de ser correctos.

-Beneficios fiscales del Régimen Pyme

- Impuesto al Valor Agregado: Al momento de solicitar la inscripción como Pyme se tramita el beneficio del pago de IVA a 90 días, luego mediante el servicio e-ventanilla se notificará si el mismo es aprobado o rechazado. Esto es una mejora financiera, ya que la empresa queda sujeta al plazo de pago de las operaciones de grandes cadenas mayoristas y al diferir el pago del IVA es más probable que haya percibido el dinero del débito fiscal antes del plazo de 90 días. Cabe aclarar que las declaraciones juradas siguen siendo mensuales.

- Exención del impuesto al retiro en efectivo para micro y pequeñas empresas: extracciones en efectivo de cuentas bancarias o cuentas de pago, bajo cualquier forma, los débitos efectuados en las cuentas estarán sujetos al doble de la tasa vigente, sobre el monto de los mismos, salvo en las cuentas cuyos titulares sean personas humanas o personas jurídicas que revistan y acrediten la condición de pyme.

- Certificado de no retención de IVA: la empresa no podrá acceder a dicho beneficio, por ser requisito que las categorizadas como medianas deben tener saldo a favor en las declaraciones juradas de IVA durante dos periodos fiscales consecutivos anteriores al pedido, pero podrá hacerlo en un futuro si cumple con el requisito.

- Compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias: podrán compensar en el pago de ganancias el 100% del impuesto al cheque como así también podrá compensarse el impuesto sobre los movimientos de fondos en cuentas de pago cuenta electrónica. La misma se realizará a través de la declaración jurada del impuesto a las ganancias o del Formulario F798 en SIAP.

- Alícuota reducida para contribuciones patronales: al obtener el certificado tendrán una alícuota reducida para el pago de contribuciones patronales del 18%.

- Incremento salarial: la empresa al contar con certificado Pyme vigente, queda eximida del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial por el término de tres meses o que el incremento sea absorbido por paritarias.

- Saldo a favor para MiPymes en AFIP: Tendrán prioridad para la tramitación y percepción de las compensaciones, devoluciones, acreditaciones o reintegros de impuestos o saldo a favor.

- No pagará ni presentará el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Si bien está dentro de los beneficios del régimen Pyme, este impuesto caducó para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero del 2019.

- Cancelar deudas y evitar intimación: si no se cumple el pago de declaraciones juradas, se enviará un aviso y tendrá 45 días para cancelar las deudas antes de recibir una intimación.

- Límite en el aumento de gas para las Pymes en un 50%.

- Presentación única de balances: es un servicio online para presentar los estados contables. Se puede certificar el balance una única vez y tener acceso a una copia digital. Es obligatorio y se presenta anualmente, teniendo tiempo hasta el último día del sexto

mes posterior al cierre del ejercicio fiscal, en el caso de A. J. & J. A. Redolfi S.R.L. hasta el 30/06.

- Plan de pago permanente: se permite el ingreso a un plan de pago para deudas impositivas y de seguridad social, excepto ganancias. El mismo tiene en cuenta el sistema de perfil de riesgo para determinar el monto de los intereses, la cantidad de cuotas y el límite de cada plan.

-Otros beneficios para tener en cuenta

- La tasa de impuesto a las ganancias para la sociedad se mantiene 30% se realizan retenciones de ganancias a los retiros de los socios del 7%, que luego podrán tomarlo como pago a cuenta en su declaración jurada personal si está inscripto en el régimen de ganancia, caso contrario resulta un gasto para el socio.

- En cuanto a contribuciones patronales: de la base imponible se detraerán por cada trabajador \$ 7.003,68 en concepto de remuneración bruta.

-Régimen de regularización excepcional de obligaciones

Adherirse al plan que permite la regularización de deudas tributarias y de los recursos de la seguridad social, que además condona intereses, multas y demás sanciones de las obligaciones devengadas al 31 de marzo del 2021 o infracciones relacionadas. También se pueden refinanciar planes vigentes. Para poder acceder a los beneficios se debe tener certificado Pyme vigente.

-Venta y reemplazo

La empresa, por la construcción del nuevo predio o por motivo de expansión puede comprar o renovar algún bien de uso, por ejemplo, maquinarias o rodados, en este caso puede optar por venta y reemplazo. Dicho régimen es un beneficio financiero ya que implica no tributar en el momento de la enajenación, afectando la ganancia de la venta al costo del nuevo bien, en este caso al ser menor el costo de adquisición se deducen menos amortizaciones en el futuro.

-Leasing

Otra alternativa que tiene para la adquisición de bienes muebles como maquinarias o inmuebles es la opción de contratos de leasing. Cuyo mecanismo brinda beneficios financieros separándolos en pagos mensuales cuyos plazos están relacionados con la vida útil del bien, además otorga ventajas impositivas. Entre ellas se pueden citar:

- Amortización acelerada del valor en impuesto a las ganancias: se pueden deducir en el cálculo del impuesto la totalidad de los cánones mensuales abonados durante el ejercicio comercial. Salvo caso de automotores que posee limitaciones.

- Impuesto al Valor Agregado: se evita abonar el 100% del IVA en el momento de la

adquisición, ya que se asemeja a un alquiler y se difiere a los pagos de los cánones durante la vigencia. Luego el crédito fiscal se puede descontar en la declaración jurada mensual.

-Calendario anual de los vencimientos de las obligaciones impositivas

Para lograr cumplir con las obligaciones en tiempo, sin entrar en sanciones como multas o intereses, se propone tener un calendario con los vencimientos de todos los impuestos a ingresar, tanto nacionales, provinciales como municipales.

Evaluación o medición de la propuesta

En esta etapa se propone como evaluar y controlar la implementación de la propuesta mediante distintos mecanismos, para ello se realizarán reuniones quincenales para verificar los cumplimientos de las acciones a realizar por el personal de la empresa, a fin de lograr atenuar la carga impositiva.

En las mismas se analizará la reducción de los impuestos mes a mes y el cumplimiento en tiempo y forma de todas las obligaciones impositivas. Se espera para el primer mes la obtención del certificado Pyme, el cual permitirá obtener beneficios tales como el pago del IVA diferido, exención de comisiones por depósitos en efectivos, reducción de la alícuota de contribuciones patronales, entre otros.

Además, desde el primer mes acceder al plan de pago de deudas impositivas y de la seguridad social, nos permitirá pagar en cuotas y lograr la condonación de sanciones, intereses e infracciones relacionadas.

En el segundo mes, se enviará el proyecto de capacitación del personal de la empresa para ser aprobado. Para el cuarto mes se espera que se haya hecho uso de la opción de venta y reemplazo de bienes o celebrar contrato de leasing que nos permita obtener los beneficios, principalmente en el impuesto a la ganancia.

Los indicadores para medir la disminución de los costos impositivos de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S.R.L. en el periodo 2022, luego de acceder a los beneficios fiscales serán:

Tabla 6

Medición de la propuesta.

Indicadores	Valores actuales s/ Balance y EECC	Propuesta	Resultados Alcanzados
Iva	\$2.329562,00	Diferir el pago a 90 días	
Contrib. Patronal. Alícuota al 23%	\$18.118.079,62	\$14.179.366,66 Alícuota al 18%	
Compensación del 100% de los débitos Como pago a cta. de IG	\$5.475.893,80	\$5.475.893,80	
Venta y reemplazo IG año 2020	\$3.336.057,91	\$2.705.829,02 c/ opción Vta. y R.	
Leasing financiero	Diferimiento del IVA En cuotas mediante canon deducirlo de IG	Lograr diferir el pago del IVA, Reducir IG.	

Fuente de elaboración propia información proporcionada por la empresa.

Conclusiones y recomendaciones

Como conclusión final del presente trabajo, se refleja que, en un contexto competitivo, con constantes cambios en las normas impositivas y en un sistema con uno de los mayores gravámenes del mundo, es vital contar con una planificación tributaria que permita una reducción de la carga impositiva y una adecuada toma de decisiones.

En esta situación, entendiendo la presión fiscal que soportan hoy en día especialmente las Pymes, reduciendo considerablemente la rentabilidad, se buscó para Redolfi disminuir el pago de tributos sin eludir, ni evadir impuestos, aprovechando las oportunidades de distintos regímenes.

Una vez realizado el análisis de la situación actual, se observó que la empresa no se encuentra inscrita en el Régimen Pyme, no obstante, de cumplir con todos los requisitos necesarios. Por ello se propone la inscripción al mismo y así obtener beneficios fiscales o en su caso lograr posponer tributos, además la empresa ante la construcción del nuevo predio y la necesidad de adquirir o renovar bienes de uso, puede optar por las alternativas de leasing y/o venta y reemplazo, cuyos mecanismos permiten reducir los costos impositivos a pagar, haciendo referencia principalmente al momento de ingreso del impuesto.

Por lo expuesto anteriormente se puede decir que la planificación tributaria constituyó una herramienta fundamental en la utilización de ciertas opciones para lograr disminuir la carga fiscal de la empresa, mejorando los recursos financieros y económicos de la misma, se debe tener en cuenta que la empresa en cuestión es comercial, es decir, la mayoría de los ingresos provienen de las ventas de sus productos y la competitividad con las demás empresas dependerá en gran medida de los costos impositivos a pagar.

Se recomienda a A. J. & J. A. Redolfi S.R.L. dado el tamaño de la empresa adquirir un software contable que facilite la registración de las operaciones, para obtener una información económica y financiera de manera oportuna, permitiendo además un adecuado control de stock de los productos en todas las sucursales.

También sería conveniente incorporar un área de recursos humanos para un adecuado manejo de los empleados, desarrollar un proceso de selección de personal capacitado y mantener una constante capacitación.

Es fundamental crear un área impositiva con personal especializado en la materia, permitiendo un mejor control interno de los procedimientos impositivos, logrando cumplir con las obligaciones en tiempo y según las normas correspondientes.

Para terminar, deberían prestarle mayor importancia a la estrategia de marketing y manejo de redes sociales que les permita adaptarse a las formas de ventas actuales ya que la sociedad está inmersa en un mundo tecnológico, esto le permitiría lograr una mejor publicidad de la empresa, incorporación de ventas *ecommerce* y ampliar las condiciones de financiamiento para los clientes.

Referencias

- AFIP. (2021). *Administracion Federal de Ingresos publicos*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar>
- AFIP, A. F. (2021). *Pymes*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar>
- Bach Cruz Mio, J. M. (2015). *Planeamiento Tributario en la empresa Despensa Peruana. S.A., para evitar contingencias tributarias*. Pimentel- Peru.
Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/4499>
- Bernal-Bernal, R. (2020). *Propuesta Metodologica para mejorar la gestion tributaria en la administracion de Pymes florícolas en la provincia de Pichincha-Quito*. Quito-Ecuador. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/18768>
- Calderon Torres, E. S., & Ramirez Franco, J. J. (2020). *Implementacion del planeamiento tributario ante una fiscalizacion tributaria en la empresa Castilian Enterprise Union s. trujillo- peru*.
Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25737/Calderon%20Torres%2c%20Edilson%20SaoloRamirez%20Franco%2c%20Judith%20Jhuliana.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Campos, Y., & Alanis, M. (2019). Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas. *Revista Educarnos*, p 175.
Obtenido de <https://revistaeducarnos.com/wp-content/uploads/2020/07/articulo-yara.pdf>
- Garcia, M. (2014). *Planificacion Fiscal. Instituto de estudios tributarios, aduaneros y de los recursos de la seguridad social. AFIP*. Obtenido de www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf
- Gobierno de la Nacion Argentina*. (2021). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/salud/vacunas>
- INDEC. (2021). *INDEC*. Recuperado el 2021, de <https://www.indec.gob.ar>
- Lenardon, F. (2015). Planificacion Fiscal. *Revista digital la Voz del consejo. Consejo Profesional de Ciencias Economicas de Entre Rios, Ed n°18. pp10-13*.

Obtenido de <http://www.cpceer.org.ar/>

Rojas Ramirez, J. (2017). Procedimiento para la elaboracion de un analisis FODA como herramienta de planeacion estrategica en la empresa.

Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1214>

Sanandres, L., Ramirez, R., & Sanchez, R. (2019). La Planificacion tributaria como herramienta para mejorar los procesos en las organizaciones. *Revista Observatorio de la economia Latinoamericana*.

Obtenidode<https://www.hacienda.go.cr/Sidovih/uploads/Archivos/Articulo/La%20planificaci%C3%B3n%20tributaria%20como%20herramienta%20para%20mejorar%20los%20procesos%20en%20las%20Organizaciones%20Revista%20Observatorio%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Latinoamericana,%202>

Sanchez, L., & Hablich, F. (2018). Contribucion de la planificacion tributaria en el turismo ecuatoriano. *Revista Espacios*, 15-28.

Obtenido de <http://es.revistaespacios.com/a18v39n51/a18v39n51p15.pdf>

Veloz.R, O. y. (2018). La planificación tributaria como herramienta de gestión financiera.

Villegas, H. (2016). Curso de finanzas derecho tributario y financiero. Buenos Aires: Astrea.

Obtenidodefile:///C:/Users/julie/Downloads/Curso%20de%20finanzas,%20derecho%20financiero%20y%20tributario.%20Villegas.%202016-1.pdf