

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado.

Reporte de Caso

Carrera de Contador Público

“Planificación tributaria de la empresa Redolfi S.R.L.”

“Tax planning in the company Redolfi S.R.L.”

Autor: Miguel Ángel Salomón

DNI: 38.098.809

Legajo: VCPB11808

Director de TFG: Nicolás Salvia

2021

Loreto, Santiago del Estero, Argentina.

Índice

Introducción.....	1
Objetivos.....	3
<i>Objetivo general.....</i>	<i>3</i>
<i>Objetivos específicos.....</i>	<i>3</i>
Análisis de la situación.....	4
<i>Análisis del contexto. Análisis Pestel.....</i>	<i>6</i>
<i>Factores Políticos.....</i>	<i>6</i>
<i>Factores Económicos.....</i>	<i>7</i>
<i>Factores Sociales.....</i>	<i>8</i>
<i>Factor Tecnológico.....</i>	<i>8</i>
<i>Factores Ecológicos.....</i>	<i>8</i>
<i>Factores legales.....</i>	<i>9</i>
<i>Análisis de las 5 fuerzas de Porter.....</i>	<i>9</i>
<i>Amenaza de nuevos entrantes:.....</i>	<i>10</i>
<i>Amenaza de productos sustitutos:.....</i>	<i>10</i>
<i>Poder de negociación de los proveedores:.....</i>	<i>10</i>
<i>Poder de negociación de los compradores:.....</i>	<i>10</i>
<i>Rivalidad entre competidores existentes:.....</i>	<i>10</i>
<i>Diagnostico Organizacional. Análisis Foda.....</i>	<i>11</i>
Marco Teórico.....	12
<i>Herramientas de la planificación fiscal.....</i>	<i>13</i>
Diagnóstico y discusión.....	15
<i>Presentación del problema.....</i>	<i>15</i>
<i>Justificación del Problema.....</i>	<i>16</i>
<i>Conclusión Diagnostica.....</i>	<i>16</i>
Plan de Implementación.....	18
<i>Alcance geográfico.....</i>	<i>18</i>
<i>Alcance temporal.....</i>	<i>18</i>
<i>Alcance en relación al universo.....</i>	<i>18</i>
<i>Alcance de Contenido.....</i>	<i>18</i>
<i>Alcance metodológico.....</i>	<i>18</i>
<i>Limitaciones.....</i>	<i>18</i>

<i>Recursos involucrados</i>	18
<i>Presupuesto</i>	19
Conclusiones y recomendaciones	25
Bibliografía	27

Resumen

El objetivo del reporte de caso, consiste en el diseño y la implementación de una planificación tributaria en la empresa Redolfi SRL, ubicada en la provincia de Córdoba, localidad de James Craik, dedicada a la comercialización y distribución de alimentos para disminuir la presión fiscal y lograr un ahorro impositivo. Se realizó un diagnóstico organizacional utilizando herramientas como análisis de PESTEL y FODA, los cuales determinaron que la empresa se encuentra en una muy buena posición en el mercado local y una estrategia dirigida a los clientes diferenciándose de la competencia en términos de calidad y precio; a pesar de esto, se detectó que no cuenta con una planificación tributaria para aprovechar los beneficios fiscales y lograr un importante ahorro impositivo. Se llega a la conclusión que a partir de la implementación de una planificación fiscal la empresa está en condiciones de disminuir o bien diferir los impuestos en el tiempo, logrando un importante ahorro fiscal, el cual podría ser destinado a actividades propias del negocio o bien realizar importantes inversiones.

Palabras claves: Tributos, Ahorros, Planificación, Fiscal.

Abstract

The objective of the case report consists of the design and implementation of tax planning in the company Redolfi S.R.L. located in the province of Córdoba, James Craik town, dedicated to the commercialization and distribution of food to reduce the tax burden and achieve a tax savings. An organizational diagnosis was made using tools such as PESTEL and SWOT analysis, which determined that the company is in a very good position in the local market and a strategy aimed at customers, differentiating from the competition in terms of quality and price; despite this, it was detected that it does not have tax planning to take advantage of tax benefits and achieve significant tax savings. It is concluded that from the implementation of tax planning, the company is in a position to reduce or defer taxes over time, achieving significant tax savings, which could be used for business-related activities or to make significant investment.

Keywords: Taxes, Savings, Planning, Fiscal.

Introducción

En el ámbito mundial, las empresas buscan constantemente un buen manejo de sus obligaciones tributarias, pero en la actualidad son realmente muy pocas las empresas que llegan a realizar un planeamiento tributario de manera correcta y eficaz.

Puntualmente en la república Argentina, la mayor fuente de ingreso con la que cuenta el Estado Nacional Argentino proviene de los impuestos; los cuales, podemos afirmar, recaen de una forma “más fuerte” sobre las pymes. El Banco Mundial expresó que en Argentina la carga tributaria para las pymes representa el 137.4% de las ganancias obtenidas, lo cual significa que el Estado a través de diversos tributos “se queda” con más ganancia que lo que les queda a las propias compañías (Gasalla, 2017).

Actualmente, la economía argentina cuenta con una alta tasa de inflación y devaluación de su moneda en comparación de la moneda estadounidense, lo que provocó una reducción en el consumo y por ende una baja en las ventas de las empresas, agravada su situación aún más, por la aparición a fines del año 2019 de la pandemia del Covid-19. Lamentablemente, ante esta crisis económica que se vive y sumada esta fuerte presión impositiva que se les aplica, muchas de estas empresas tuvieron que “cerrar sus puertas”.

Esta situación, lleva a que las empresas estén en la búsqueda constante de conseguir minimizar sus costos impositivos, y en ello caigan generalmente en la evasión y/o elusión tributaria. Cabe aclarar que las leyes tributarias, no solo están comprendidas por obligaciones y sanciones, sino que también por beneficios fiscales que pueden ser gozados por el contribuyente tales como las exenciones, exoneraciones, etc. Por esta razón, es que cobra vital importancia establecer una planificación tributaria adecuada para que dichos costos se puedan reducir de manera legal y por ende evitar que la empresa tenga que pagar intereses o multas.

Se define la planificación tributaria como aquel conjunto de estrategias que un ente económico adopta, con el objetivo de poder llevar a cabo sus actividades económicas buscando el mayor rendimiento de su inversión al menos costo tributario posible (Villasmil, Molero 2016). Además, sirve de herramienta para evitar fraudes tributarios, ya que generalmente las empresas no cuentan con un monitoreo en el pago de impuestos. Esto consiste en una actividad legal, moral y ética, siempre y cuando se realice sin mala intención (García, 2016).

Puntualmente la empresa Redolfi S.R.L., situada en la provincia de Córdoba en la localidad de James Craik, no es ajeno a esta situación, por ende, es de suma necesidad e importancia que cuente con una herramienta tributaria acorde a sus actividades. Redolfi es una pyme con una antigüedad de aproximadamente cincuenta años en el ámbito de la comercialización y distribución de alimentos, artículos de limpieza y cigarrillos. Posee además cuatro sucursales que se encuentran en: Río Tercero, San Francisco, Río Cuarto y en la ciudad Capital de Córdoba. Redolfi, gracias a su calidad y precios, pudo posicionarse como una empresa líder dentro del mercado local, pero a pesar de ello no cuenta con herramientas tributarias que permitan una mayor competitividad.

Por estas razones, en este trabajo se pretende confeccionar una herramienta tributaria aplicable a la empresa Redolfi S.R.L. que le facilite poder disminuir, de manera legal, su carga impositiva trayendo aparejado con ello un ahorro fiscal, en consecuencia, beneficios económicos para la empresa.

Para ello es importante conocer las experiencias de otras empresas afines, que permitan detectar cual es o no la herramienta tributaria más eficaz aplicable a la empresa Redolfi S.R.L. en particular. Como antecedente internacional, se puede mencionar la empresa Representaciones NARET SAC, dedicada a la actividad de restaurante, la cual no lleva a cabo una planificación tributaria de forma adecuada, por ende, esto desemboca en grandes problemas tributarios y pérdidas económicas. Analizando estos factores que son desfavorables para dicha empresa se pretende, a través de un planeamiento tributario, establecer un lazo entre empresas y contribuyentes con el fin de poder cumplir adecuadamente sus obligaciones (La Molina, 2019).

Otro antecedente internacional es el caso de la empresa Distribuidora Adrimar de la ciudad de Piñas, Ecuador; su principal actividad está destinada a la venta de productos de consumo masivo. Esta empresa, presenta un mal manejo con respecto a la cancelación de tributos, y su principal causa es porque su contadora encargada de dicha actividad, no tiene oficina dentro del espacio físico del negocio, lo cual le impide inspeccionar las entradas y salidas de documentos mercantiles, provocando pagos innecesarios y disminuyendo así las utilidades. (Loja Cueva, 2016).

En referencia al ámbito nacional, podemos mencionar el trabajo final de grado sobre la empresa Motores S.A dedicada a la fabricación y venta por mayor de partes y piezas de automotores y motores. Esta empresa busca reducir la carga tributaria como así también aprovechar los beneficios y aumentar su rentabilidad, haciendo mucho

hincapié en el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Luego del análisis y de una serie de conclusiones, en dicho trabajo se determinaron ciertas recomendaciones para mejorar la gestión de la empresa, una de ellas sin lugar a duda fue: la elaboración de un planeamiento tributario (Gómez, 2019).

Todos estos antecedentes analizados, tienen en común la necesidad e importancia de implementar un planeamiento tributario para poder hacer frente a todos los gastos fiscales que tienen las empresas. No todas las empresas atienden este aspecto en sus finanzas. Este trabajo tiene como alcance exponer una herramienta que le permita a la empresa Redolfi SRL medir y anticiparse a las futuras cargas fiscales que deberá enfrentar en el periodo comprendido entre los años 2022 y 2023.

A pesar de que la empresa Redolfi cuenta con una solidez financiera y una amplia trayectoria en el mercado local, la importancia de implementar un planeamiento tributario no es ajena a esta empresa. La utilización de esta importante herramienta le permitirá contar con información más clara y oportuna acerca de las obligaciones impositivas en cuanto a los montos y los tiempos, posibilitando de esta manera una administración más eficiente de los recursos. Cumpliendo con estas obligaciones en tiempo y forma la organización podrá disminuir las obligaciones fiscales y a su vez evitar multas, intereses y recargos que surgen como consecuencia de la ausencia de dicha herramienta tributaria.

Objetivos

Objetivo general

Este trabajo tiene como objetivo general diseñar una herramienta tributaria aplicable a la empresa Redolfi SRL, ubicada en la provincia de Córdoba, dedicada a la distribución de productos refrigerados, cigarrillos, artículos de limpieza, perfumería; que le permita anticipar las cargas fiscales durante el período 2022-2023, aprovechando los beneficios impositivos de la normativa legal.

Objetivos específicos

Entre los objetivos específicos que tendrá este trabajo final se menciona:

1. Tratar de combinar las herramientas de forma adecuada para así disminuir las cargas fiscales.
2. Analizar todos los activos con los cuales cuenta la empresa para ver la posibilidad de deducir impuestos.
3. Lograr categorizar a la empresa bajo el régimen Pyme, con el fin de aprovechar los beneficios impositivos minimizando gastos.

Análisis de la situación

La empresa Redolfi S.R.L. fue fundada por Alonso Jacobo y Miguel Ángel Redolfi, está situada en el departamento Tercero Arriba de la provincia de Córdoba desde el año 1910, cuenta con una importante trayectoria principalmente en productos alimenticios, y su sede central se encuentra en James Craik. Posee marcas de alta calidad, las cuales distribuye en la provincia de Córdoba y también en provincias vecinas.

La empresa, se encuentra en constante crecimiento por su importante estrategia de venta, que es la de disponer variada cantidad de proveedores otorgando a sus clientes servicios de alta calidad. Redolfi S.R.L. actualmente se encarga de distribuir productos refrigerados, artículos de limpieza, perfumerías, cigarrillos y bebidas.

En la actualidad, cuenta con 170 empleados y además con flotas de vehículos: camiones, montacargas y los de uso diario. Asimismo, tiene despensa de barrios, mini mercados, farmacias, bares, con lo cual logra abastecer a gran cantidad de clientes. Uno de sus intereses más grandes es tratar de mantener el personal basándose principalmente en la confianza.

En la siguiente imagen, se puede apreciar cómo está compuesta la empresa internamente:

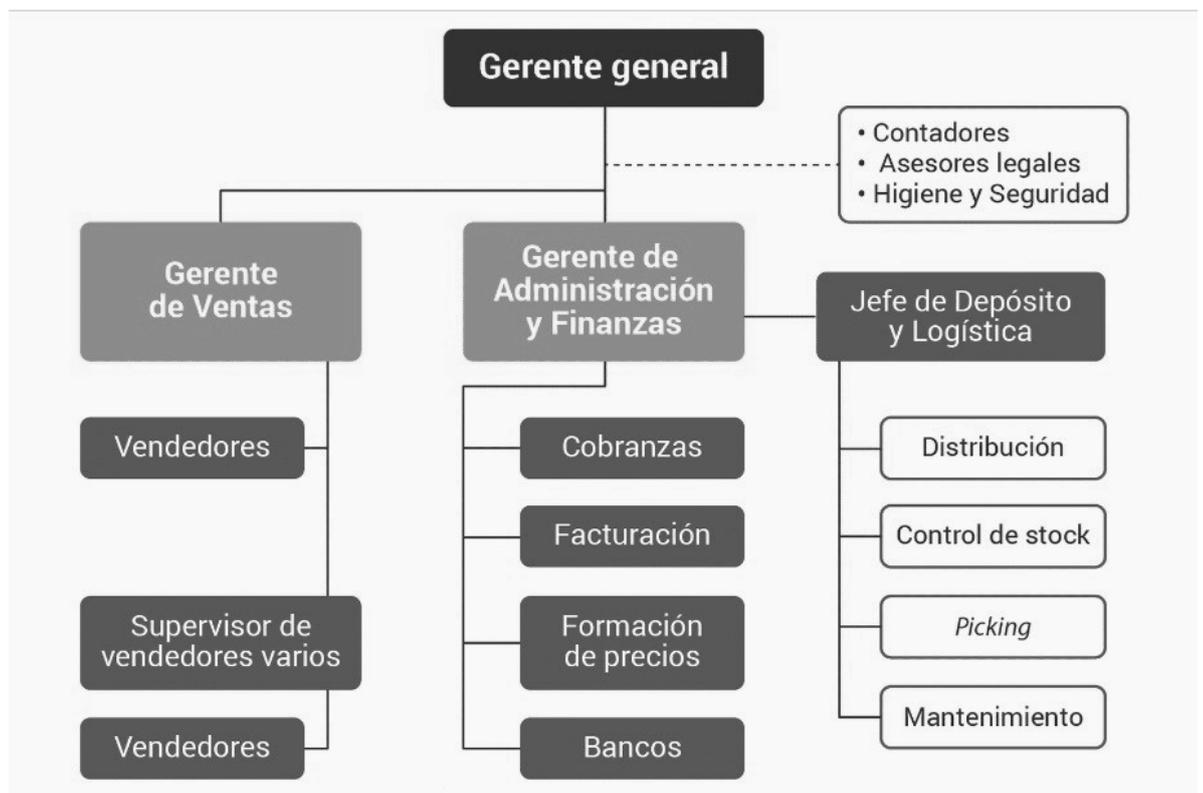


Figura 1 - Organigrama funcional de la empresa Redolfi S.R.L. Datos brindados por la empresa.

Con esta presentación se puede ver que esta empresa no cuenta con un sector de RRHH, siendo una de las principales consecuencias de ello, la de no poder direccionar a los empleados de la misma, la cual está compuesta por un número de 132 empleados que están bajo el control del sector administrativo.

Al no contar con este sector tan importante, lo que se produce es que los empleados muchas veces no cuentan con ideas claras para la realización de sus actividades, porque van aprendiendo a medida que trabajan y esto conlleva a que estén más expuestos a cometer errores.

Otro tema importante, es que la empresa no cuenta con un área de seguridad e higiene adecuada, ya que en la empresa lamentablemente se pueden observar problemas de instalaciones eléctricas y luminosidad, las cuales podrían generar accidentes laborales o multas económicas graves.

Asimismo, podemos mencionar como uno de los principales problemas de la empresa Redolfi S.R.L. el hecho de no contar con un área de contabilidad dentro de la empresa, ya que ésta se ejerce desde lo externo. El control lo llevan mediante planillas Excel, es decir no cuenta con un estricto control respecto a las cargas tributarias, las cuales son altas debido a que no se pagan en tiempo y forma.

En cuanto a la información obtenida de los estados contables de la empresa, demostraron que a pesar de la solidez financiera, la actividad en aumento y la histórica presencia en el mercado, la misma no tiene una planificación tributaria. Además, se llega a la conclusión de que la información necesaria para la toma de decisiones, no es recibida por la empresa de forma clara ni oportuna, sugiriendo por ello cambiar la recolección de información de planillas Excel, por un sistema computarizado que refleje indudablemente las cargas fiscales, impuestos a pagar, el costo de los intereses por préstamos obtenidos o los que se generen por el incumplimiento impositivo.

En síntesis, recomendamos que para fomentar el liderazgo, el crecimiento y la perfección futura, se debe tener una herramienta impositiva que le permita a la empresa dentro del sistema legal, obtener ahorros, beneficios fiscales y evitar multas, para consolidar su posición.

Esta empresa, al estar en busca de crecer constantemente lleva a que la misión principal sea cumplir con las necesidades de sus clientes, brindándoles entre otras cosas una distribución mayorista de alta calidad, contando con una gran variedad de productos de primeras marcas. También, incentivando a los empleados para que puedan crecer y

desarrollar sus habilidades dentro de la empresa. Además, debemos mencionar que Redolfi S.R.L. anhela ser una empresa líder en su mercado, contando con una diversificada cadena de proveedores, para así poder tener solvencia y una buena rentabilidad.

Tanto la misión como la visión de esta empresa, es claramente expandirse hacia nuevos mercados y así buscar nuevos clientes, proveedores e incluso más rentabilidad. Esta expansión va de la mano con su estrategia general: Liderar en costos.

Análisis del contexto. Análisis PESTEL

El desarrollo de la actividad de una empresa depende y se ve afectada también por el contexto en el cual se desenvuelve. El denominado análisis “PESTEL” es una técnica de análisis estratégico para definir el contexto de una compañía a través del análisis de una serie de factores externos (Alvarado, Cervantes 2015)

Llevando a cabo este análisis PESTEL en la empresa Redolfi S.R.L. se identifican los siguientes factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales, que influyen en el funcionamiento de la misma:

Factores Políticos

En cuanto al aspecto político, podemos decir que las principales medidas adoptadas por el actual gobierno en relación a las exportaciones e importaciones, impactan de forma negativa en la empresa, principalmente por las trabas puestas en las exportaciones, como así también por las restricciones en las importaciones.

Con la aparición del Covid-19, nos enfrentamos a una enfermedad de alta transmisibilidad, sin contar en su momento con el conocimiento adecuado para emplear un tratamiento o vacuna eficaz y contrarrestar sus efectos; por lo cual y ante lo desconocido e imprevisible de la situación, la principal medida de prevención adoptada por el gobierno fue el aislamiento/distanciamiento social.

Otras medidas aplicadas por el gobierno nacional ante esta pandemia fueron:

- Suspensión de medidas cautelares para las pymes. Se suspenden los embargos y las medidas cautelares. Esta medida busca reducir el impacto que ocasiona el párateeconómico debido a la pandemia por lo que se establece una prórroga en la suspensión de juicio de ejecución fiscal y de la traba de medidas cautelares hasta el 30 de noviembre 2021.

- Prórroga de la prohibición de despidos y suspensiones, Esta medida permite asegurar puestos de trabajo prohibiendo despidos y suspensiones sin justa causa y por causales de falta o disminución de trabajo y fuerza mayor hasta el 31 de diciembre 2021.

Además, se implementó la tarjeta Alimentar para que todos los habitantes del estado nacional tengan acceso a la canasta alimentaria. Esto va dirigido a un grupo social vulnerable, madres y padres y con hijos hasta catorce años de edad que reciben asignación universal por hijo, embarazadas que cobran asignación por embarazo, personas con discapacidades y madres con siete hijos o más que perciben pensiones no contributivas (Gobierno de la Nación Argentina, 2021).

En junio se aprobó la ley que busca aliviar la carga impositiva sobre las pequeñas y medianas empresas al proponer una estructura de alícuotas escalonadas con tres segmentos en función del nivel de ganancia neta imponible acumulada de cada sociedad comercial. En el primer escalón impositivo se establece la alícuota del 25% para ganancias netas acumuladas de hasta \$5.000.000, una alícuota que no solo abarca a las pymes, sino que también a la mayoría de las medianas empresas. En el segundo escalón las alícuotas son del 30% para ganancias netas acumuladas de más de \$5 millones hasta 50 millones y en el último segmento de 35% para ganancias netas acumuladas superiores a 50 millones (I Profesional, 2019).

Factores Económicos

Siguiendo con lo económico, según el BCRA, nuestro país cuenta con un largo trayecto de inestabilidad. Esto sumado a que desde el año 2017 aproximadamente, el país sufrió un fuerte golpe, ya que bajó de una forma abrupta las inversiones extranjeras con respecto a los mercados emergentes, ante lo cual el banco subió las tasas de interés.

La inflación es otra preocupación, ya que nuestro peso se devalúa cada vez más. Muchas empresas comerciales sufren la inflación, porque esto ocasiona un aumento en los costos operativos de las mismas. Las empresas se ven obligadas a tomar medidas ante esta problemática reduciendo el horario laboral, cerrando la producción determinados días, etc.

Según los datos publicados en junio de 2021 por el Instituto de Estadística y Censos (INDEC, 2021) el estimador mensual de la actividad económica registró una variación de 10.8% respecto al mismo mes del 2020. Con relación a agosto del 2020, 13 de los sectores que conforman el estimador de actividad económica registraron subas entre las que se observa en el rubro comercio minorista, mayorista y reparaciones con un

incremento de 13.2%. Con respecto a los precios el nivel general del índice de precio al consumidor registró en julio de 2021 un alza mensual del 3.0% y un aumento interanual de 51.8. El sector de alimentos y bebidas no alcohólicas registraron aumento de precios del 3.4% (INDEC, 2021).

Es importante mencionar en este factor económico la suba del dólar libre que es del 10% en lo que va del año 2021 regresando así a la cotización más alta desde el mes de Julio (Infobae, 2021).

Factores Sociales

En el sector social, debido a la situación actual que atravesamos tanto en Argentina como en los demás países, son muchas las consecuencias graves e irreparables sufridas, como lo es por ejemplo la pobreza, donde cada vez más sus números aumentan. Se dio a conocer que, en los hogares de nuestro país, que están por debajo de la línea de pobreza llegó a un tope de 31.6% y un 7.8% de los hogares por debajo de línea de indigencia (INDEC, 2021).

Haciendo referencia al desempleo se observa una caída de 10.2% en el primer semestre del 2021 y la canasta básica alimentaria registro una variación de 2.1% con respecto a junio de 2021. Teniendo en cuenta además que a lo largo del último año la canasta alimentaria acumulada una suba de 58.3% y la canasta básica total de 56.4%.

Tras el impacto de la pandemia generada por el Corona Virus el indicador de pobreza creció del 28.8 % en el primer semestre de 2019 hasta el 47 % por la disminución de ingresos familiares (INDEC, 2021).

Factor Tecnológico

En lo tecnológico las novedades de este año 2021, es el lanzamiento de las llamadas “Mega Ofertas”, “Tu Actividad”, “Tus Favoritas” etc. las cuales consisten en grandes descuentos para compras realizadas en plataformas virtuales de diferentes categorías comerciales. El e-Commerce creció aproximadamente un 124 % el año pasado, ya que cada vez son más los consumidores que aprovechan dicho canal logrando identificarlos como compradores pre-pandemia y compradores post-pandemia (Dergarabedian, 2021).

Factores Ecológicos

En cuanto a la problemática ambiental, el representante del programa de las Naciones Unidas para el medio ambiente, René Mauricio Valdés, hizo un llamado especial a comunicadores y periodistas para incluir la problemática ambiental siempre que se haga referencia a la pandemia, poniendo especial énfasis en que la reactivación

económica no debe descarrilarnos de alcanzar las metas que nos hemos propuesto como país respetando al acuerdo de Paris en materia de cambio climático, sino más bien en trabajar para que sea una contribución al mismo. Planteando un objetivo a cumplir para todas las empresas.

En nuestro país, recientemente el presidente Alberto Fernández presentó un nuevo plan de política ambiental con el fin de cuidar y preservar nuestro medio ambiente. La primera medida que tomó fue la de tratar de disminuir los residuos urbanos a través del plan federal de “Erradicación de Basurales Cielo Abierto”. Otra cuestión de suma importancia en la materia, fue el traspaso del Programa Nacional de Prevención de Incendios y Manejo del fuego al Área del Ministerio del Ambiente y Desarrollo sostenible (Argentina.gob.ar, s.f. 2021).

Factores legales

En cuanto al aspecto legal de este análisis, podemos mencionar el hecho de que la cuarentena se institucionalizó mediante el dictado de un decreto de necesidad y urgencia (DNU 297/20) por parte del Presidente de la Nación, por el cual se impuso el aislamiento social preventivo y obligatorio, generando múltiples discusiones en cuanto a su constitucionalidad, por el hecho de que un Decreto de Necesidad y Urgencia, tal como su nombre lo indica y siguiendo lo dispuesto por el art 99 inc.3 de nuestra Constitución Nacional, se dictó en el contexto de una situación de emergencia con riesgo inminente para la salud de la población y sumado al hecho de que no estaban dadas las circunstancias para que se lleve a cabo el trámite normal que se debe seguir para la sanción de una ley en virtud de que el congreso de la Nación, órgano encargado de la misma suspendió sus actividades debido al riesgo de contagios.

Esta es la razón por la que se observa un extendido consenso con respecto a la continuidad de este primer decreto y a todos los dictados con posterioridad al mismo. Entre los cuales podemos mencionar: la prohibición de despidos y suspensiones sin justa causa y por las causales de falta o disminución de trabajo y fuerza mayor.

También podemos mencionar que a principios de este año hubo una paritaria. Lo cual fue favorable para los empleados de comercio, ya q se logró un aumento en su sueldo de un 21%.

Análisis de las 5 fuerzas de Porter.

Porter (2008) sostiene que el potencial de rentabilidad de una empresa viene definido por 5 fuerzas (amenaza de nuevos entrantes, amenaza de productos sustitutos, poder de

negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores y la rivalidad entre los competidores existentes). Este modelo permite conocer el grado de competencia que existe en una industria.

Amenaza de nuevos entrantes: El sector se encuentra con una elevada barrera de entrada para los nuevos competidores, pero aquellos que innoven con nueva tecnología y nuevos recursos tendrán más oportunidades de ingresar. La elevada barrera se fue creando con el correr del tiempo a través de las inversiones que fueron realizando como la compra de automóviles, camiones y montacargas adaptados a su actividad, la creación de un nuevo salón comercial para aumentar la capacidad de stock de mercadería y así poder vender en mayores cantidades. Podemos mencionar también las barreras que establece el mismo gobierno como leyes y requisitos que complican la entrada, como el cuidado del medio ambiente y la presencia de higiene y seguridad. Si bien son de gran importancia que se respeten, no dejan de ser una barrera debido a las grandes inversiones que se deben destinar para tal fin.

Amenaza de productos sustitutos: Esto se debe al que el cliente cambia sus preferencias por que se modificaron los precios o vario su ingreso y el producto no es relevante. En este sector la empresa Redolfi S.R.L se encuentra continuamente amenazada debido a la cantidad de distribuidoras presentes ofreciendo los mismos productos o similares. Para confrontar estas amenazas se ofrecen promociones y descuentos.

Poder de negociación de los proveedores: El poder negociador de los proveedores de las empresas es elevado. Si bien en el sector hay muchos proveedores, el poder de negociación que poseen los que comercializan marcas líderes o de exclusividad, es elevada ya que pueden imponer ciertas condiciones de compra. La empresa para mantener buena relación con sus proveedores evita los endeudamientos y realiza sus pagos en efectivo teniendo como recompensa descuentos extras para sumárselo al margen de marcación.

Poder de negociación de los compradores: en este caso el poder de los clientes es bajo debido a que la mayoría son clientes pequeños o medianos tales como despensas de barrio, mini mercados y quioscos, que cuentan con pocos empleados, con salones pequeños y escasos recursos. Ciertas características que les impiden realizar grandes volúmenes de compra para ganarse poder.

Rivalidad entre competidores existentes: las compañías de la zona que compiten en la industria son: Grasano, Monje y Top (Súper Imperio), Roberto Basualdo

S.R.L, Baralle y Nueva Era, Macro, Yaguar, Dutto Hnos., Maxiconsumo, Diarco, Rosental, Pirani, Rinaudo, Luconi Hnos Moran, VensallHnos, Parodi y Zaher. Cuentan con mucha rivalidad y esto genera una guerra de precios, descuentos, incorporación de nuevos productos, mejor servicio de atención y mayores campañas publicitarias.

Diagnostico Organizacional. Análisis Foda

El análisis FODA o DAFO, es una herramienta que permite identificar las oportunidades y amenazas que se presentan en el mercado externo, y las fortalezas y debilidad que surgen del diagnóstico organizacional de las empresas (Kotler y Keller 2012).

A continuación, se expone el análisis FODA de la empresa Redolfi S.R.L. particularmente, que nos permitirá identificar las fortalezas y debilidades internas, como así también las oportunidades y amenazas externas para esta empresa.

Análisis interno:

Fortalezas:

- Amplia Cartera de clientes
- Productos de primera marca
- Precios sumamente competitivos
- Conocimiento del Mercado
- Amplia trayectoria
- Excelente relación con proveedores y compromiso con clientes.

Debilidades:

- No cuenta con departamento de recursos humanos.
- No tiene una planificación tributaria
- No posee capacitación para sus empleados.
- No cuenta con un departamento contable e impositivo.
- No inscripta al régimen pyme
- Impuestos pendientes de pago
- Falta de capacitación

Análisis Externo

Oportunidades:

- Nuevos canales de venta eCommerce.

- Posicionamiento Geográfico
- Reformas tributarias que benefician las pymes
- Recuperación del consumo
- Aumento del comercio electrónico

Amenazas

- Inflación y devaluación de la moneda
- Presión tributaria
- Caída del consumo
- Aumento de la pobreza

Al analizar la matriz FODA, podemos decir que internamente la empresa Redolfi S.R.L. cuenta con una amplia trayectoria, permitiéndole tener un buen conocimiento del mercado contando con productos de primeras marcas. Redolfi S.R.L. al ser distribuidor, también cuenta con precios sumamente competitivos y con una diversa cartera de clientes.

Teniendo en cuenta las debilidades, podemos mencionar que no cuenta con un sector de recursos humanos y por ende no cuenta con un proceso idóneo a la hora de elegir empleados ni a su futura capacitación. En relación a lo externo, Redolfi S.R.L. se encuentra dentro de una economía muy inestable con las amenazas de la inflación, aumento de la pobreza, devaluación del peso, caída del consumo, etc. afectando seriamente a los ingresos de la empresa.

Marco Teórico

Para el presente trabajo de planificación tributaria, se llevó a cabo un análisis de los aportes académicos de distintos autores que desarrollaron la temática, los cuales serán el soporte para comprender la importancia y los beneficios derivados de contar en la empresa, con una planificación tributaria.

Según Contreras (2016) la planificación tributaria consiste en la búsqueda de la optimización de la carga tributaria a lo largo del ciclo de vida del ente, valiéndose de las normas tributarias con o sin el asesoramiento de profesionales, persiguiendo la reducción de la deuda tributaria a medio y largo plazo, dentro del marco legal vigente.

En Argentina, el sistema tributario en muchas ocasiones es el resultado de decisiones urgentes adoptadas ante problemas críticos en la economía y en materia

fiscal del país, que por lo general quedan inalterables; como por ejemplo lo fue la incorporación del impuesto al valor agregado o el impuesto al cheque (Scialabba, 2018).

Siguiendo esa línea García (2011) establece que el objetivo de la planificación tributaria es seleccionar la mejor alternativa para deducir al mínimo la carga tributaria, lo que permite a los contribuyentes minimizar la carga fiscal dentro de un marco legal por medio del asesoramiento de profesionales especializados.

Por su parte, Lenardon (2015) detalla como herramienta de planificación tributaria a la selección de la forma jurídica, poniendo como ejemplo el fideicomiso y haciendo referencia a que hace tiempo dejó de ser una figura conveniente desde el punto de vista impositivo, dado que la normativa fiscal fue cambiando y avanzando sobre esta figura, lo que actualmente resulta como menos conveniente desde el punto de vista de los beneficios tributarios.

Teniendo en cuenta estos autores, se llegó a la conclusión de que tener una herramienta tributaria es de suma importancia ya que así se cuenta con información acerca de las obligaciones impositivas, montos y tiempos, permitiendo una eficiente administración de los recursos. La empresa podrá a su vez diferir, disminuir la carga tributaria dosificando recursos para cumplir con las obligaciones fiscales en tiempo y forma, evitando así multas, intereses, recargos que surgen de la ausencia de una planificación tributaria acorde.

Herramientas de la planificación fiscal

Las herramientas que se utilizan para llevar a cabo la planificación, son las alternativas que nos brinda la normativa vigente en la materia, para así reducir el impacto fiscal de un hecho o conjunto de hechos determinados. Entre los más comunes, eficientes y de fácil aplicación encontramos:

Venta y Reemplazo: Permite diferir el pago del impuesto, imputando la utilidad obtenida en la enajenación del bien que reemplaza al costo del nuevo bien, lo que conlleva por un lado a no ingresar el impuesto en el momento de la venta, pero por otro, a una menor deducción impositiva en concepto de amortizaciones en los periodos subsiguientes.

Leasing: Aplicable al impuesto a las ganancias dado que los cánones pueden deducirse durante todo el plazo del contrato. Además, es importante para reducir el impuesto a la ganancia mínima y presunta al no computarse el activo en cuestión en la determinación del impuesto.

Devengado exigible: aplicable también al impuesto a la ganancia. Nos permite diferir las ventas a plazo que sean en más de 10 cuotas o exigibles en más de un periodo fiscal, imputando la ganancia al ejercicio en el que las cuotas fueran exigibles.

Generalidades de la planificación tributaria

Por medio de la implementación de la planificación tributaria, se puede determinar la carga impositiva con antelación, mejorar la liquidez de fondos de la empresa, tomar en consideración las normas vigentes, establecer herramientas acordes para utilizar beneficios amparados por la ley con el fin de tomar deducciones impositivas, condonaciones de dudas de capitales y/o interés adeudados, con el objetivo de aumentar las utilidades para la organización. (Encalada Benítez et al. 2020).

Ochoa León (2013) diferencia dos términos muy importantes a saber: Evasión y Elusión.

La evasión, se origina cuando nace el hecho imponible conjuntamente con la obligación tributaria, pero dicho acto económico se “oculta” a la administración. En cuanto a la elusión, supone que el hecho imponible no se realizó. Conceptualmente la elusión, consiste en evitar con un grado de astucia una obligación. Para el lenguaje jurídico tributario, la elusión es una conducta que pretende evitar la carga fiscal de las actividades económicas realizadas por los sujetos pasivos.

Tanto la elusión como la evasión, son fenómenos jurídicos que tienen consecuencias negativas para la administración tributaria y las mismas repercuten en la recaudación del Estado. Ochoa León (2013), destaca además que hay una línea muy delgada entre estas dos conductas: Cuando la elusión es lícita indica una economía de opción, en cambio al ser ilícito se califica como una simulación.

En lo referido a la temática impositiva fue abordada por distintos autores reconocidos en la materia, que llevaron a cabo un profundo estudio acerca de la diversidad de conceptos y de la utilización de las distintas herramientas tributarias, con el objeto de obtener conclusiones más precisas y certeras sobre los tributos y su posible impacto en la económica de una empresa. Dichos estudios, destacan las ventajas que implican para los contribuyentes implementar una debida planificación tributaria, tales como:

- Reducción de impuestos.
- Diferimiento del pago de tributos.
- Elección de alternativas que permitan maximizar resultados.

- Determinación del momento oportuno para el pago de tributos y de esta manera evitar el pago de intereses y multas.

Cabe destacar que a partir de la implementación de una planificación tributaria, es posible no solo realizar los proyectos de los contribuyentes, sino también permite lograr un análisis anticipado de los impuestos a pagar, lo que posibilita establecer todos los posibles efectos tributarios.

En efecto, para lograr una adecuada implementación de la planificación tributaria, resulta menester contar con un conocimiento preciso de todas aquellas normas tributarias vigentes, con sus correspondientes modificaciones, para poder elegir entre todas las herramientas disponibles para una correcta planificación tributaria y de esta manera evitar el uso de figuras contrarias a la normativa vigente.

Diagnóstico y discusión

Presentación del problema

Como ya se ha mencionado, la empresa Redolfi S.R.L. se dedica a la venta y distribución de alimentos y posee una amplia trayectoria en el mercado. Con respecto a la información analizada, se pudo observar que a pesar de desenvolverse en un país donde su economía es inestable, pudo mantenerse en el mercado. Esto lo logró a través de la implementación de algunas estrategias que le permitió mantener una gran cartera de clientes; como por ejemplo, la implementación de un financiamiento a sus clientes a un plazo de treinta días, con el objetivo de mantener bajo el nivel de endeudamiento y así obtener mayor liquidez para afrontar las obligaciones a corto plazo.

Sin embargo, la empresa presentó altas sumas impositivas. Por ejemplo, en el año 2020 en concepto de ingresos brutos debió pagar la suma de \$4.295.787. Además, realizó inversiones en la compra de vehículos sin tener en cuenta la carga impositiva que esto conlleva; asimismo, Redolfi S.R.L. no ha contado con un departamento contable, por ende no tiene personas idóneas administrando las obligaciones fiscales de la empresa. Por esta razón, ocurrió un desembolso desmedido a la hora de comprar dichos vehículos.

Por otro lado, se pudo detectar que la empresa no contó con un sistema de inventario, ocasionando con ello que no se pueda tener un real conocimiento de la existencia de los productos en stock. Además, no implementó un software contable sino la utilización de planillas de Excel, que si bien es una herramienta útil, es muy

vulnerable a errores de escritura en la carga de datos, desvirtuando así la información y en consecuencia, no brindando datos contables de manera confiable.

Justificación del Problema

Teniendo en cuenta todas las fallas mencionadas, considero de suma importancia implementar en Redolfi S.R.L. una planificación tributaria, ya que la misma a través de ciertas estrategias le permitirá a la empresa, anticipar futuros desembolsos de dinero para impuestos. Contando con esta información, la empresa por ejemplo evitará multas o intereses altos por vencimientos o sanciones.

La falta de una planificación tributaria en Redolfi S.R.L. provoca pérdidas irrecuperables, poniendo de esa manera a la empresa en riesgo, ya que con la presión fiscal se puede llegar incluso a cometer actos ilícitos. El pago en tiempo y forma de impuestos, le permitirá gozar de beneficios impositivos, dando alivio fiscal, mejorando el flujo de caja, etc.

A través de la planificación tributaria, se implementará ciertas estrategias que permitirá la recolección de información de calidad y esto dará eficiencia a la empresa a la hora de cumplir con sus obligaciones fiscales. Para ello, será necesario incorporar un profesional con conocimientos en dicho ámbito, así beneficie a la empresa brindando asesoramiento y un mejor control en la información, la cual actualmente, como ya he mencionado, se realiza a través de planillas Excel.

Conclusión Diagnostica

Con la información detallada anteriormente, se busca implementar una correcta planificación tributaria en la empresa Redolfi S.R.L., para así poder minimizar la carga tributaria de la empresa dentro del marco legal.

Se espera también, conseguir un nivel de ahorro que dé lugar a la empresa a realizar previsiones para futuras necesidades o para efectuar futuras inversiones. Dicho ahorro fiscal será el resultado de implementar ciertas técnicas, como por ejemplo la inscripción al régimen pyme, optar por el beneficio venta y remplazo, entre otras. Pero estas estrategias solo se podrán implementar luego de adquirir el conocimiento suficiente de las normas vigentes en la materia.

Con la implementación de la planificación tributaria, la empresa Redolfi S.R.L. contará con una herramienta impositiva que le permitirá reducir el costo impositivo, teniendo en cuenta los beneficios fiscales y financieros que ofrece la normativa vigente.

Esta herramienta, no solo permitirá proyectar a corto y largo plazo los tributos y prever qué cantidad de dinero es necesario desembolsar, sino que además permitirá obtener un ahorro que podrá ser utilizado para otros gastos, para realizar inversiones o bien hacer frente a las actividades del giro empresarial. Se espera que con la implementación de esta herramienta, Redolfi S.R.L. pueda hacer frente a las obligaciones tributarias en tiempo y forma, evitando intereses impositivos, sanciones y multas.

Plan de Implementación

Alcance geográfico

El trabajo final de grado es realizado en la empresa Redolfi S.R.L. ubicada en la ciudad de James Craik de la provincia de Córdoba, República Argentina, dedicada a la distribución mayorista de productos alimenticios, perfumería y cigarrillos.

Alcance temporal

El proyecto comprende el periodo temporal desde el mes de Septiembre de 2021 a Diciembre de 2022.

Alcance en relación al universo

El alcance del presente trabajo involucra al sector administrativo contable y la dirección general de la empresa Redolfi S.R.L.

Alcance de Contenido

En este trabajo se propone implementar una planificación tributaria para buscar que la empresa goce de beneficios impositivos.

Alcance metodológico

Conforme con los objetivos, este será un estudio de tipo cualitativo, descriptivo y de naturaleza documental.

Limitaciones

No se presentaron limitaciones ni dificultades para el análisis, sin embargo, la planificación tributaria llevada a cabo para la empresa Redolfi S.R.L. está orientada al área administrativo contable por sobre todo a la materia de impuestos, por lo cual se deja afuera el resto de las áreas de la empresa. Además, está diseñada pura y exclusivamente para dicha empresa, no pudiendo ser aplicada a otra empresa ajena.

Recursos involucrados

Recursos tangibles

- 1 computadora, valor \$35.000
- 1 silla y 1 escritorio, valor \$25.700
- 1 impresora, valor \$20.000
- Leyes (4), valor \$3200

Los siguientes recursos tangibles se encuentran disponibles en la empresa

- Ley de pymes
- Ley de impuestos a las ganancias.
- Alta y títulos de inmuebles
- Alta y títulos de rodados
- Estado de Situación Patrimonial 2020-2021
- Estado de resultados 2020-2021
- Anexos 2020-2021

Informe de liquidación impositiva

DDJJ de impuestos a las ganancias e Ingresos Brutos.

Recursos intangibles

- Capacitación al personal: Para la correcta registración contable, de cada operación realizada.
- Capacitación al personal del sector de depósito: para la correcta medición y registración del stock de mercadería.
- Contratación de un contador junior para dar apoyo al sector contable. Sueldo básico mensual 75.000
- Capacitación a la dirección de la importancia de la planificación tributaria.

Presupuesto

Para el cálculo del presupuesto se utilizará como base el importe de los honorarios establecidos por el consejo profesional de ciencias económicas de Córdoba donde se estableció el valor del módulo de \$ 2608,00. El cual tomó vigencia a partir del 1 de Julio de 2021.

Detalle actividad a desarrollar	Módulos a tomar	Total
Diseño de planificación tributaria	15	\$39.120,00
Inscripción al régimen pyme	10	\$26.080,00
Revisión del calendario impositivo	4	\$10.432,00
Actividad de venta y reemplazo	14	\$36.512,00
Capacitación al personal y directores	8	\$20.864,00
Análisis de la nueva moratoria para eventuales retrasos	3	\$7.824,00
Puesta en marcha y control	11	\$28.688,00
Total		\$129.770,00

Fuente: Elaboración propia, en base a honorarios establecidos por el consejo profesional de ciencias económicas de Córdoba. Resolución 71/08. Resolución (T.O.24.06.2021)

El presupuesto para la implementación de la planificación tributaria, control y puesta en marcha asciende a \$169.520,00, este importe se distribuye entre los meses de Agosto de 2021 a Enero de 2022. El asesoramiento y la capacitación estará a cargo del contador de la empresa, y se precisará contratar un contador junior para el apoyo y seguimiento de las actividades.

Acciones específicas a desarrollar y marco de tiempo para su implementación

Diagrama de Gantt

Actividades	Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Analizar información impositiva de la empresa	■															
Reunión con directivos de la empresa		■	■													
Registrar a la empresa como pyme. Diferimiento de IVA				■	■	■	■									
Optar por la opción Venta y Reemplazo							■	■	■							
Revisión del calendario fiscal										■	■	■				
Análisis de la moratoria												■	■			
Control y puesta en marcha del plan tributario													■	■	■	■

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se detallan las actividades a implementar para desarrollar el T.F.G.:

Actividad N°1: Organización de reuniones con la dirección y personal administrativo para informar los detalles de la implementación de la planificación tributaria sus ventajas y beneficio para la empresa Redolfi S.R.L.

Actividad N°2: Inscribir a la empresa al régimen pyme, para acceder a los beneficios del mismo. El trámite se realiza a través de la página web de A.F.I.P. Los requisitos necesarios son: clave fiscal de nivel 2 o superiores, estar inscripto al régimen general en Ganancias e IVA. Se debe completar el formulario 1272, el cual pasa una instancia de evaluación, el mismo puede ser aceptado o rechazado.

Definición de categoría Pymes

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:					
Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana- Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana- Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000
El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuestos interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75% del monto de las exportaciones. Si después de registrarte cambias tu actividad o se modifican los montos, cuando hagas la re categorización y cargues un nuevo ejercicio fiscal, se te va a signar una nueva categoría.					

Fuente: AFIP

Para determinar en qué categoría se encuentra la empresa Redolfi S.R.L. se procederá a analizar sus estados contables.

Venta de los últimos 3 ejercicios contables de le empresa Redolfi S.R.L.

Estado de Resultados

Ventas netas			
Anexo	al 31/12/2020	al 31/12/2019	al 31/12/2018
Ventas rubros Almacén	\$188.635.385,85	\$164.030.770,30	\$131.224.616,24
Ventas Cigarrillos/Golosinas	\$130.222.261,94	\$111.301.078,58	\$89.040.862,86
Total Ventas Ejercicio	\$318.857.647,78	\$275.331.848,88	\$220.265.479.1

La empresa Redolfi S.R.L. según los datos antes mencionados del estado de resultados, queda encuadrada en la categoría pequeña, ya que las ventas netas de la empresa de los últimos 3 años dan un promedio de \$271.484.991.9.

Con lo mencionado anteriormente la empresa podrá acceder a los beneficios, siendo algunos de estos:

El diferimiento de IVA: Permite a la empresa diferir el pago de IVA en 90 días. Para poder aplicarlo se debe acceder al beneficio cuando se está realizando la inscripción de la empresa como pyme, pudiendo ser rechazada o aceptada la solicitud, que se reflejara en el servicio de e-ventanilla.

Si es aprobada se podrá ver el nuevo vencimiento de la DDJJ de IVA mediante el Sistema de Cuentas Tributarias. El mismo seguirá siendo mensual, pero se puede ingresar el saldo resultante en la fecha de vencimiento que corresponde al segundo mes siguiente al de su vencimiento original.

Tabla: IVA a pagar de la empresa Redolfi SRL.

Meses	Total a pagar sin el beneficio	Total a pagar con el beneficio
Octubre	\$2.329.562,00	\$776.520,67
Noviembre		\$776.520,67
Diciembre		\$776.520,67
Enero		\$2.329.562,00

Fuente: Elaboración propia.

Aplicando este beneficio se puede ver claramente el alivio que tiene la empresa, ya que el monto total de IVA a pagar se distribuye en 3 meses en un promedio de 33.33% del total y se abonara todo junto recién en enero, cuando en realidad se debería abonar en noviembre.

Reducción de alícuota para contribuciones patronales: se obtendrá una reducción de un 23%, a un 18%, lo que significaría una reducción del 5% en contribuciones patronales. En la siguiente tabla se expresa los montos comparativos con

alícuota del 23% y alícuota del 18% junto a los ahorros que puede obtener la firma Redolfi SRL

Comparación contribuciones patronales con alícuota del 23% y del 18%

	Sueldos y Jornales	Contribuciones patronales	Ahorro
Sin Beneficio alícuota del 23%	\$32.200.217	\$7.406.049	\$0
Con Beneficio con alícuota del 18%	\$32.200.217	\$5.796.039	\$1.610.010

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por la empresa Redolfi SRL

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: La empresa no deberá pagar más este impuesto, ya que al registrarse como pyme queda excluida del mismo. La empresa Redolfi S.R.L. con este beneficio se ahorraría \$1.337.341,68 que se obtiene de hacer Activo Total \$133.734.167,66*1%.

El certificado de no retención de IVA: La empresa Redolfi S.R.L. al encontrarse en la categoría pequeña, para poder acceder al mismo debe contar con un saldo a favor en a ultima DDJJ de IVA vencida equivalente a un 10% del promedio del impuesto determinado en las DDJJ de los últimos 12 periodos fiscales.

Actividad N°3: Acceder al leasing financiero en las siguientes compras de bienes de capital. Este sistema permite financiar el 100% del bien y sus costos complementarios como traslado, instalación y puesta en marcha. Permitiendo así a la empresa a mantenerse actualizada tecnológicamente sin la necesidad de invertir mucho dinero, ya que se adquiere los bienes de capital mediante el pago de un canon el cual es deducible del impuesto a las ganancias hasta el momento en donde se ejerzan la opción de compra, finalización o renovación del contrato. El pago de IVA se lo realizado periódicamente en el plazo del leasing, en lugar de abonarlo todo junto como sería el caso de un préstamo bancario. Lo contaros son por lo general a largo plazo ya que deben durar más del 50% de la vida útil del bien.

A continuación se muestra un cuadro comparativo de la opción de leasing con la opción de préstamo bancario

Diferencias opción leasing- opción préstamo bancario

Opción leasing	Opción Préstamo
No aumenta el pasivo. No hay deudas Intereses menores al préstamo	Aumento del pasivo. Aumento de deudas Elevados intereses bancarios a pagar
El bien se financia al 100%, es decir en su totalidad	El Valor que se obtiene en concepto de préstamo no cubre el valor total del bien
No hay ingreso del bien al patrimonio. El ingreso se produce si se decide la compra	El bien ingresa al patrimonio de la empresa.
El Iva se paga en cada cuota	Los intereses están alcanzados por el IVA
En ganancias se deduce la cuota de capital y la cuota de intereses	En ganancias sólo se deducen los intereses del préstamo

Fuente: Elaboración propia

Actividad N°4: Optar por venta y reemplazo en las próximas compras de bienes muebles e inmuebles, siempre y cuando se cumplan con los requisitos. Para bienes muebles que ambas operaciones de venta y reemplazo se den dentro del año calendario sin importar el orden de ocurrencia y sean reemplazados por otro bien mueble. En cambio, los bienes inmuebles pueden ser reemplazados por muebles e inmuebles y deben tener antigüedad no menos a 2 años en el momento de la venta.

Actividad N°5: Controlar y poner en marcha el plan tributario, verificando que se cumpla con las respectivas actividades y que no se cometan errores, en caso de que esto suceda corregirlos a tiempo.

Actividad N°6: Revisar el calendario fiscal de Redolfi S.R.L. para que se dé cumplimiento en tiempo y forma de las obligaciones tributarias alcanzadas por la empresa.

Actividad N°7: Reducción de alícuotas para contribuciones patronales: Se obtendrá una reducción de un 23% a un 18 %, lo que significaría para la empresa en base 1 sueldo promedio según lo establecido por el Convenio Colectivo de trabajo para empleados de comercio. En la siguiente tabla se plasma los montos comparativos de los importes que corresponden abonarse con el beneficio y el importe que se abonó en el ejercicio 2021 y el monto del ahorro que implicaría para la empresa.

	Sueldos y Jornales	Cargas sociales	Ahorro
Sin beneficio	\$32.200.217	\$11.845.059	\$0
Con beneficio	\$32.200.217	\$5.796.039	\$6.049.020

Propuesta de Medición y Control

Actividad	Objetivo a lograr	Metas propuestas	Acciones a implementar
Registrar la empresa como pyme	Diferimiento del IVA a 90 días	Diferir el IVA a 90 días. Diferimiento del pago. DDJJ se presenta de manera normal	Controlar diferimiento. Revisar las presentaciones de la DDJJ Controlar pagos a 90 días
Opción de Venta y Reemplazo	Diferir el pago de impuestos a las ganancias	Diferir la ganancia obtenida por la venta del activo en el costo de adquisición del nuevo bien	Realizar controles permanentes. Controlar autorizaciones por parte de AFIP.
Opción Leasing	Disminuir la carga fiscal, deducción de IG de canon	Diferir el pago de IVA y reducir el impuesto a las ganancias	Continuar con la implementación y realizar controles periódicos
Análisis de calendario Fiscal	Evitar intereses multas y otras sanciones por falta de pago	Dar cumplimiento en tiempo y forma a las obligaciones tributarias	Continuar con la implementación y realizar controles periódicos. Revisar motivos de incumplimiento

Fuente: Elaboración propia.

Redolfi S.R.L. sin la aplicación de la herramienta de la planificación tributaria, enfrenta una carga fiscal que alcanza los \$31.157.418. En cambio, aplicando dicha herramienta el monto disminuye notablemente a \$ 23.623.635, generando un ahorro anual de \$7.533.783.

En términos porcentuales, con la implementación de esta herramienta los impuestos a pagar representan el 9.77% del total de ventas. Sin embargo, con la aplicación de la propuesta de la carga fiscal disminuye a 7.4% de total de ventas. De esta manera aplicando esta herramienta, se obtiene una disminución de la carga impositiva del 2.3%.

Conclusiones y recomendaciones

Llegando a la última parte del Trabajo Final de Grado se concluye que la empresa Redolfi S.R.L. tiene una alta presión impositiva, pero que puede ser contrarrestada al implementar una planificación tributaria idónea. La implementación de esta herramienta es de gran importancia para las pymes, debido a que Argentina es un país con una elevada presión tributaria y su conocimiento permite a las empresas poder disminuirla sin cometer evasión o elusión fiscal.

Luego de estudiada la empresa se procedió a desarrollar el trabajo donde se fue demostrando el alivio que le proporciona a Redolfi S.R.L. la implementación de una planificación tributaria. La misma cumple el objetivo de disminuir, eliminar o diferir la carga soportada actuando siempre en buena ley. Consistiendo en su inscripción en el régimen pyme, que viene acompañado de diversos beneficios como el diferimiento del IVA a 90 días, la disminución de un 23% a un 18% de las contribuciones patronales y la exclusión de impuestos a la ganancia mínima presunta. Otras herramientas que se efectuaron fueron para la renovación de bienes de uso, como la opción de venta y reemplazo para los bienes muebles e inmuebles que permite disminuir el pago del impuesto a las ganancias difiriendo la utilidad de la venta de los bienes vendidos en la vida útil del bien adquirido y el financiamiento a través del leasing que permite la deducción del canon en Impuestos a las Ganancias, el diferimiento del IVA a lo largo de la duración del contrato.

El ahorro que obtiene la empresa aprovechando todas las herramientas legales, le permitirá gozar de una situación económica e impositiva mejor, pudiendo destinar el dinero a otras necesidades y mejorar su posición frente a las competencias. Dado que los impuestos influyen a la hora de determinar los costos de sus productos, por ende si se logra reducir los impuestos se podrá bajar o mantener el precio.

Por último, no hay que olvidar que la buena gestión de una planificación tributaria además de traer ahorros, también traerá buenas decisiones en cuanto a inversiones, ya que de antemano podrán saber que impactos producirán los impuestos en ellas.

El estudio del caso permitió visualizar otras problemáticas que no se trataron durante el trabajo, pero se recomienda a Redolfi S.R.L. tenerlas en cuenta. Entre ellas podemos mencionar: la adquisición de un software contable que facilite la registración de las operaciones para obtener mejor información económica y financiera; la incorporación de un sistema de inventario para controlar el stock de mercadería y

mantenerse siempre abastecidos, evitando así compras innecesarias, vencimientos, hurtos y demoras en los repartos; añadir un área de RRHH que se encargue de la selección y contratación del personal idóneo para cada área, que mantenga a los empleados capacitados y con una buena relación y clima laboral.

Otra recomendación con respecto a los trabajadores es que se les reconozca sus logros otorgándoles incentivos económicos para motivarlos y sean más eficaces. Además, añadir un área interna contable/impositiva con personal especializado, que lleve un mejor control interno de los procedimientos impositivos y cumpla con todas las obligaciones que demanda.

La incorporación de ventas electrónicas ya sea por página web o redes sociales, con el objetivo de aumentar la cartera de clientes. Hoy en día estos métodos tecnológicos benefician el marketing de la empresa dándole mayor publicidad.

Bibliografía

- “*Análisis FODA: Definición, características, Ejemplos*”, Telescopio. (s.f.) Recuperado de: <https://obgin.net/cursos/wp-content/uploads/2019/10/AnalisisFoda.pdf>
- “*Argentina.gob.ar*” (s.f.) Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/>
- “*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*”. CEPAL- Naciones Unidas. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es>
- “*INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. República Argentina.*”, 2021. Recuperado de: <https://www.indec.gob.ar/>
- Alvarado Cervantes, Octavio (2015) “*Administración Estratégica*” Análisis Pest
- Contreras Gómez, Carlos (2016) *Planificación Fiscal* España Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Dergarabedian, C. (2021) “*Llega hot sale 2021: ¿Qué ofertas y oportunidades tendrá?*” Recuperado de: <https://www.iprofesional.com/tecnologia/337071-hot-sale-2021-cuando-se-hara-y-que-ofertas-habra>
- Encalada Benítez et al. (2020) “*La planificación tributaria una herramienta útil para la toma de decisiones en las comercializadoras de GLP*”
- García Novoa, C. (2016) “*La deducibilidad de gastos financieros en el Impuesto de Sociedades.*” Madrid, España: Marcial Pons.
- Gómez, Ivana de las Mercedes (2019) “*Planificación fiscal para el proceso de tomas de decisiones y reducción de cargas fiscales de Motores S.A.*”
- Julio Cesar Rivera; Héctor Alegría; Alberto J. Bueres; Elena I. Highton; Aída Kemelmajer de Carlucci; Horacio Roitman; Eduardo A. Zannoni. (2021) “*Efectos de la Emergencia Sanitaria en las Relaciones de Consumo.*” 1ª ed. revisada, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe,
- Kotler, Philip, Keller, Kevin (2012) *Dirección de Marketing* Mexico: Pearson Education
- Lenardon, F. (2015). Artículo Técnico Planificación Fiscal. *La voz del consejo revista Digital*. <consejo Profesional de Ciencias Económicas de Entre Ríos, 10-14
- Lizbeth Vega-quispe, Randall seminario -unsueta, Walter romero- coronado. (2019) “*Planeamiento tributario en el área contable de la Empresa Representaciones Naret S.A.C.*” La Molina.

- Ochoa León, Martha (2013) *“Elusión o evasión fiscal. Dalnet”* México: Universidad michoacana de San Nicolás de Hidalgo
- Scialabba, Eliana (2018) *“Análisis descriptivo de la evolución de la estructura tributaria argentina”* Argentina: Universidad Argentina de la Empresa
- Villasmil Molero M. (2016) *“La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial.”* Barranquilla, Colombia: Universidad Libre.