



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO

**FCE**  
FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Licenciatura en Administración

# **PLANIFICACIÓN FISCAL**

Trabajo de Investigación

POR

**Ignacio Sanchez**

Profesor Tutor

**Isabel Roccaro**

M e n d o z a – 2 0 1 3

## INDICE

<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>CAPITULO I: SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO.....</b>	<b>6</b>
1.1 Estructura Impositiva .....	6
1.1.A Tributos Nacionales .....	6
1.1.B Tributos Provinciales.....	6
1.1.C Tributos Municipales .....	7
1.2 Clasificación de los Impuestos.....	7
1.3 Impuesto a las Ganancias.....	7
<b>CAPITULO II: PLANIFICACIÓN FISCAL .....</b>	<b>11</b>
2.1 Planificación Fiscal, Elusión Fiscal y Evasión Fiscal.....	11
2.2 Una correcta Planificación Fiscal .....	14
<b>CAPITULO III: TIPOS SOCIETARIOS .....</b>	<b>16</b>
3.1 Explotación Unipersonal.....	16
3.2 Sociedad de Hecho .....	18
3.3 Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) .....	19
3.4 Sociedad Anónima (SA) .....	20
3.5 Análisis Comparativo de las Sociedades.....	21
3.6 Tratamiento impositivo de las Sociedades.....	23
3.6.A Impuesto a las Ganancias.....	23
3.6.B Impuesto sobre los Bienes Personales.....	24
<b>CAPITULO IV: IMPACTO IMPOSITIVO EN EMPRESAS CONSTITUIDAS.....</b>	<b>27</b>
4.1 Impacto en el Área Comercial .....	27
Incorporación de los tributos al precio y análisis de nivelación.....	32
4.2 Impacto en el Área Financiera.....	34
4.3 Análisis de Proyectos de Inversión .....	35
4.3.A Nuevos Proyectos de Inversión.....	35
4.3.B Inversiones sin impuesto a las Ganancias .....	43

4.4	Ingreso del Impuesto.....	50
4.4.A	Efecto Impositivo del Devengado Exigible .....	50
4.4.B	Impacto Impositivo de la Venta y Reemplazo .....	54
4.4.C	Impacto Impositivo de los Anticipos .....	58
4.5	Impacto Impositivo del Escudo Fiscal.....	64
4.5.A	Modelo Sin Impuesto .....	65
4.5.B	Modelo Con Impuesto .....	66
	<b>Conclusiones .....</b>	<b>70</b>
	<b>Referencias .....</b>	<b>73</b>
	<b>Bibliografía Consultada.....</b>	<b>74</b>
	<b>ANEXO A .....</b>	<b>77</b>
	<b>ANEXO B .....</b>	<b>79</b>

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto analizar la relación entre la materia impositiva y la administración, teniendo en cuenta la influencia que existe en la toma de decisiones. En función de esto se abordará el tema de la planificación fiscal como una forma de mejorar los resultados de la gestión a través de la reducción de la carga impositiva, tomando como base la mejor opción de decisión a la luz de la legislación.

Uno de los principales problemas que se detectan en las empresas y particularmente en las PYMES hoy en día es el gran impacto que tienen los impuestos. Es por ello que se busca reducir la carga fiscal al mínimo posible, siempre dentro del marco legal.

Actualmente los mercados se han vuelto extremadamente competitivos y es por ello que las compañías buscan reducir sus costos con el fin de poder llegar al cliente con un mejor precio que la competencia. Los costos impositivos ejercen una gran influencia en este plano. Además las fluctuantes condiciones económicas del país llevan a que las empresas se preocupen por el tema impositivo, ya que su salud financiera muchas veces depende de ello.

El tema ha sido tratado inclusive por la misma AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos), con Mirta García (2011) como referente. También reconocidos tributistas han reconocido la problemática que representa para las sociedades este tema y lo han abordado desde diversos planos, tal es el caso de Fernando Irazoqui (2005). Finalmente destacamos la perspectiva de Alfredo Kaplan (2006), profesor de la Universidad de la Empresa (Uruguay) que enfoca el asunto con un lente distinto y ayuda a enriquecer el análisis.

La hipótesis en la que enfocaremos es que los diversos gravámenes tienen un impacto importante en las empresas y es posible disminuir el mismo sin eludir, ni evadir impuestos; sino aprovechando las oportunidades que aportan los distintos regímenes.

Por ello fijaremos como objetivos no solo demostrar dicho impacto, sino también encontrar formas de disminuirlo y facilitar la toma de decisiones en materia tributaria.

Dentro de la planificación fiscal la elección del tipo societario surge como una herramienta para mejorar el impacto fiscal sobre la empresa. Se tendrán en cuenta distintos tipos societarios y su tratamiento desde el punto de vista impositivo.

Existen herramientas que permiten a los contribuyentes obtener ahorros fiscales de manera legítima, mediante la aplicación de opciones previstas por los legisladores para tal fin. De más esta mencionar que el presente trabajo se enmarcara dentro del marco legal. Se profundizará sobre este aspecto llegado el momento.

Además se considerará cuál es la influencia que los impuestos tienen en las distintas áreas de la empresa. El análisis se realizará en el área financiera y el área comercial. En estas áreas se estudiará cuales son las distintas opciones que ofrece el sistema tributario y que pueden utilizarse para mejorarse la gestión de estas áreas.

La búsqueda de información se realizará principalmente por medio de internet consultando artículos universitarios y de las bibliotecas de las editoriales La Ley y Errepar, así como también de la AFIP y las distintas leyes impositivas. Se intentará demostrar el impacto sobre la empresa por medio de herramientas financieras de diversos tipos. Y se utilizarán las distintas alternativas brindadas por el marco regulatorio de los gravámenes para reducir la presión fiscal en las compañías. Utilizaremos ejemplos para clarificar los conceptos cuando sea necesario.

Las conclusiones a las que llegamos son alentadoras. Por un lado se consiguió demostrar la alta presión fiscal en las sociedades mediante ejemplos concretos. Pero a su vez se pudo demostrar que las herramientas que pueden aplicarse ayudan a mejorar la situación de las organizaciones.

## CAPITULO I: SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO

Es necesario a los fines de este trabajo realizar un breve acercamiento al sistema tributario argentino.

### 1.1 Estructura Impositiva

La Argentina es un país federal por lo que está dividido en provincias y estas a su vez se subdividen en municipios. Su estructura impositiva cuenta con tributos en cada nivel de gobierno.

#### 1.1.A Tributos Nacionales

A nivel nacional los principales impuestos son:

- Impuesto a las Ganancias
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto sobre los Bienes Personales
- Derechos de Importación
- Derechos de Exportación
- Impuesto a los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente
- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (Impuesto a los Activos)
- Impuestos Internos

Los dos primeros impuestos son de especial interés. El Impuesto a las Ganancias es un impuesto sobre las rentas que está regulado por la Ley 20.628 y grava las ganancias tanto de personas físicas como de personas jurídicas. En tanto el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto al consumo y se aplica a toda venta de bienes o prestaciones de servicios llevada a cabo dentro de Argentina y a la importación de bienes y servicios al país.

#### 1.1.B Tributos Provinciales

A nivel provincial encontramos los siguientes impuestos:

- Impuesto sobre los Ingresos Brutos
- Impuesto de Sellos
- Impuesto Inmobiliario

- Impuesto sobre los Automotores

### 1.1.C Tributos Municipales

A nivel municipal los tributos que se aplican son tasas por prestación de servicio que los fiscos municipales establecen.

### 1.2 Clasificación de los Impuestos

Tal y como lo define la Real Academia Española un impuesto es un “Tributo que se exige en función de la capacidad económica de los obligados a su pago.” Estos son reclamados por el Estado, con base en una ley, y surgen en función de un hecho generador. Los mismos pueden ser demandados aunque no exista una actividad estatal directamente vinculada al obligado al pago, como sucede con las tasas y contribuciones. En estas últimas el estado realiza una acción concreta por la que los individuos se ven beneficiados.

Existen varias maneras de clasificar los impuestos, dos de las principales son:

- **En función de criterios administrativos:**
  - **Impuestos directos:** gravan las fuentes de capacidad económica, como la renta y el patrimonio. Es decir, manifestaciones inmediatas de capacidad contributiva.
  - **Impuestos indirectos:** Son los que gravan el consumo o el gasto. Estos son cobrados a través del contribuyente a los usuarios o consumidores finales de los bienes.
- **En función de la carga económica:** Atiende a las manifestaciones de tipo económicas.
  - **Impuestos regresivos:** Son impuestos en los que la alícuota que se paga no tiene relación con la riqueza o nivel de ganancia que se posee o incluso la relación es inversa. Eso significa que afectan a los que menos tienen (muchas veces son impuestos indirectos).
  - **Impuestos progresivos:** En este caso si se tiene en cuenta la capacidad económica del sujeto, y por ello los que mayor riqueza posean pagan más tributos (suelen ser los directos, pero no siempre). La cantidad que se debe pagar va en función de capacidad contributiva del sujeto.

### 1.3 Impuesto a las Ganancias

En este apartado se mencionaran algunos aspectos importantes del impuesto a las ganancias. Comenzaremos por destacar que en la ley de impuesto a las Ganancias conviven dos impuestos distintos y el concepto de ganancia gravada y las alícuotas o tasas difieren entre uno y otro:

- Impuesto a las Ganancias Personas Físicas y Sucesiones indivisas
- Impuesto a las Ganancias Sociedades de Capital

La diferencia fundamental está dada en el hecho de que para las personas físicas la tasa del impuesto es progresiva y escalonada, de manera que para cada escalón de ganancias, se paga una tasa cada vez más alta. La escala de alícuotas que pagan las personas físicas es la siguiente:

Escala de alícuotas de Impuesto a las Ganancias para Personas Físicas

<i>Ganancia neta imponible acumulada</i>			<i>Pagarán</i>	
<i>Más de</i>	<i>A</i>	<i>\$</i>	<i>Más el</i>	<i>Sobre el</i>
<i>\$</i>	<i>\$</i>		<i>%</i>	<i>excedente de \$</i>
0	10.000	-	9	0
10.000	20.000	900	14	10.000
20.000	30.000	2.300	19	20.000
30.000	60.000	4.200	23	30.000
60.000	90.000	11.100	27	60.000
90.000	120.000	19.200	31	90.000
120.000	en adelante	28.500	35	120.000

Tabla 1 - Fuente: Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20628

A ello hay que agregar que las personas físicas gozan de un mínimo no imponible y de cargas de familia por sus familiares directos en determinadas condiciones. Además, en ciertos casos se agrega una deducción especial de acuerdo a la categoría de que se trate.

En cambio para las sociedades de capital la tasa del impuesto es siempre del 35% (máxima para las personas físicas) sobre las utilidades netas.

Para clarificar esto utilizaremos un ejemplo adaptado del Dr. Héctor Blas Trillo (2005): para una ganancia neta de \$ 120.000.- una sociedad pagará \$ 42.000 de impuesto (120.000 x 35%), y una persona física \$ 28.500 (19.200 + 30.000 x 31%). Como puede apreciarse la diferencia puede ser importante. Además debe tenerse en cuenta que las personas físicas poseen un mínimo no imponible y la posibilidad de realizar deducciones.

Como se mencionó el Impuesto a las Ganancias está regulado por la Ley 20.628. Esta, en su Artículo 1 establece que “Todas las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal quedan sujetas al gravamen de emergencia que establece esta ley.” Este impuesto es de emergencia ya que al ser un impuesto directo que cobra la nación debe ser por tiempo limitado.

El paso siguiente consiste en definir lo que es la ganancia conforme a los términos de esta Ley. Así surge el concepto de ganancia gravada. Desde el punto de vista de la doctrina económica se exige que la renta elegida por el legislador como ganancia gravada sea:

- Demostrativas de capacidad de pago
- De fácil medición
- De fácil detección

Si la renta posee esos requisitos, el artículo segundo de la ley dispone “A los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indiquen en ellas:

- 1) *Los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación.*
- 2) *Los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos que cumplan o no las condiciones del apartado anterior, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 y todos los que deriven de las demás sociedades o de empresas o explotaciones unipersonales, salvo que, no tratándose de los contribuyentes comprendidos en el artículo 69, se desarrollaran actividades indicadas en los incisos f) y g) del artículo 79 y las mismas no se complementaran con una explotación comercial, en cuyo caso será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior.”*

En función de esto se entiende por ganancia lo que esta específicamente **detallado en cada categoría** (Primera Categoría, Art. 41; Segunda Categoría, Art. 45; Tercera Categoría, art. 49 y Cuarta Categoría, Art. 79); y lo que, aun no estando detallado en las categorías, sean **rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que impliquen la permanencia de la fuente** que los produce **y su habilitación; como también los** rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos **obtenidos por** los responsables del artículo 69 (**sociedades de capital**), **demás sociedades, empresas unipersonales o explotaciones unipersonales.**

Conforme a este artículo podemos señalar que en el caso de personas físicas y sucesiones indivisas solo están alcanzadas las rentas que estén enumeradas (en las distintas categorías) y las que cumplan con 3 requisitos:

- susceptibles de una periodicidad
- que impliquen la permanencia de la fuente que los produce
- y su habilitación

En cambio para las sociedades de capital (Art. 69) están alcanzadas todas las rentas.

Otra diferencia que cabe señalar es que tratándose de personas físicas la valuación a considerar para el cálculo del impuesto es la impositiva, por otro lado en las sociedades de capital, se

utiliza la valuación contable. En este sentido, el Dr. Trillo señala que “Esto puede dar lugar a diferencias muy importantes, ya que por ejemplo una sociedad comercial debió ajustar su patrimonio por inflación luego de la devaluación de 2002, mientras que impositivamente ello no ha ocurrido.”

Un último aspecto que señalaremos es que existe diferente tratamiento en lo que hace referencia a los anticipos del impuesto, ya que las sociedades de capital deben ingresar 10 anticipos, el primero del 25% y los 9 restantes del 8.33% del impuesto del año anterior; mientras que las personas físicas solo deben ingresar 5 anticipos cada uno del 20%. Retomaremos este tema más adelante, cuando se trate el impacto financiero que esto genera sobre la empresa.

## CAPITULO II: PLANIFICACIÓN FISCAL

El *tax planning* o planificación fiscal consiste en la evaluación de alternativas y en la elección de las formas jurídicas más convenientes para reducir el impacto fiscal sobre un hecho o conjunto de hechos, buscando viabilizar o tomar más rentable un negocio (Campuzano & Yanfante, 2010).

La planificación fiscal entonces permite mejorar la gestión y maximizar las utilidades en una empresa a través de la reducción del impacto fiscal. Es necesario destacar en este punto la diferencia entre planificación fiscal, la elusión y la evasión.

### 2.1 Planificación Fiscal, Elusión Fiscal y Evasión Fiscal

Aclararemos los conceptos referidos a la legalidad definiendo los que es la evasión y elusión fiscal, para luego compararlas con la planificación fiscal.

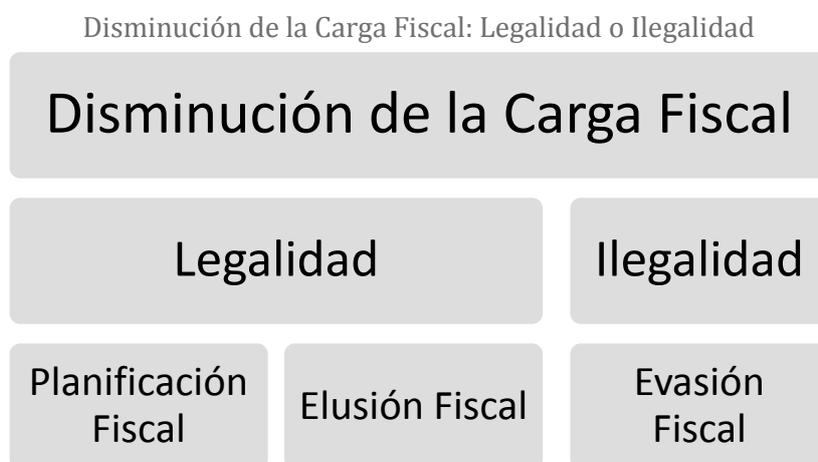
- *“EVASION FISCAL: Cuando una persona (física o jurídica), infringiendo la ley, deja de pagar total o parcialmente un impuesto.*
- *ELUSION FISCAL: Consiste en la utilización de medios lícitos, tendientes a obtener una reducción de la carga tributaria, los cuales, necesariamente, están fuera del ámbito de la normativa penal, puesto que, se trata de medios jurídicamente irreprochables.”* (Campuzano & Yanfante, 2010)

Este tema merece una destacada importancia por lo que recurriremos a varios autores para poder clarificar los conceptos y apreciar las diferencias entre ellos.

La evasión fiscal es la que menor confusión presenta, la diferencia es notable respecto de las otras, ya que el acto de evasión implica una violación a la ley. Sin embargo, entre la elusión y la planificación fiscal la diferencia no se encuentra tan fácilmente, lo que no quiere decir que no exista. El tema aquí es que tanto la elusión como la planificación fiscal se encuentran dentro del marco de la legalidad.

Mirta García (2011) señala que “Tanto la Planificación fiscal, como la evasión y la elusión persiguen el mismo resultado: la minimización de la carga tributaria, pero mientras que la

planificación fiscal es admitida, la evasión y la elusión deben ser reprochadas.” El siguiente esquema clarifica un poco los conceptos:



Pero si ambas son legales, entonces ¿que difiere entre una conducta elusiva y la planificación fiscal?, para poder responder esta pregunta necesitamos profundizar un poco más el tema.

García (2011) continua diciendo que *“En la elusión fiscal, sólo hay una apariencia de legalidad, en tanto el contribuyente utiliza formas jurídicas previstas por la legislación, pero no para los fines que tuvo en cuenta el legislador al crearlas, sino para reducir sus impuestos. Ello difiere de la planificación fiscal donde el contribuyente aprovecha un territorio fiscalmente liberado por voluntad expresa del legislador, que se revela objetivamente en el texto de la ley.”*

Entonces la diferencia entre la planificación fiscal y la elusión tiene que ver con el abuso de las formas jurídicas. La autora (García, 2005) cita, entre otros, a Horacio Castagnola (Ex Director General de la Dirección General Impositiva de la AFIP); para él la planificación fiscal no solo es lícita sino también necesaria para vivir en un mundo de alta competitividad. Sin embargo destaca que cuando se juega al borde de la interpretación, en el margen de la ley, cuando se la fuerza demasiado, se está en otro terreno.

La siguiente pregunta que surge es ¿Cómo podemos entonces distinguir entre elusión y planificación fiscal? García (2005) señala dos principios esenciales para ello:

- *“Test de la finalidad comercial: Es lo que distingue el ahorro tributario lícito del ilícito, por ello toda operación que persiga una finalidad comercial sería considerada lícita aún cuando implique una disminución de la carga impositiva. Siguiendo ese criterio aún cuando se utilice un medio lícito,*

como es la constitución de una sociedad, si el contribuyente no puede demostrar la existencia de un fin comercial y si el único propósito fue lograr una disminución de impuestos, esa transacción debe ser considerada ilícita.

- Principio de la sustancia sobre la forma: según este criterio es lícito el ahorro tributario realizado a través de formas jurídicas que reflejen la realidad económica de la operación y sería ilícito el ahorro obtenido a través de formas jurídicas que no coincidan con la sustancia económica de la operación. Este criterio, agregan las autoras está expresamente reconocido por nuestra Ley de Procedimientos Fiscal. Según este principio, si bien los contribuyentes pueden elegir entre diversas formas jurídicas, el Fisco puede prescindir de dicha elección, cuando la forma jurídica no refleje la sustancia económica subyacente. (Alejandra M. Gils Carbó, M. Guadalupe Vasquez 2009)”

Los dos criterios apuntan en el mismo sentido. Sin embargo, en mi opinión, el primero de ellos puede dar lugar a mala interpretación. Esto es así ya que buscar una disminución de la carga impositiva tiene asociado, de por sí, un fin comercial. Él mismo es que se busca disminuir un costo.

Es entonces el segundo aspecto el que cobra relevancia, y en el cual la mayoría de los autores que tratan el tema consideran que se encuentra la forma de distinguir entre una correcta planificación fiscal y la elusión fiscal. Este aspecto es la realidad económica de la acción. Cuando se busca, con fines de disminuir la carga fiscal, abusar de una forma jurídica ocultando la verdadera realidad económica de un hecho estamos frente a un comportamiento elusivo. Que como se mencionó, es legal, pero debe ser reprochado.

Entonces debemos fijarnos en la verdadera finalidad que se tiene. Esta autora (García, 2005) acerca una última opinión sobre el tema y es la de Hector Villegas, quien “Considera que la obtención de ventajas mediante la adopción de ciertas formas jurídicas es perfectamente posible y además lícita, siempre que se limite a configurar un caso de economía de opción, por ejemplo, si al observar que una sociedad anónima implica ventajas fiscales con relación a una sociedad colectiva se resuelve adoptar esa forma jurídica. En cambio si se recurre a formas manifiestamente inadecuadas y anormales con relación al acto o negocio jurídico que se pretende llevar a cabo, si esa decisión obedece al deliberado propósito de no pagar el tributo que grava el acto o negocio jurídico realmente perseguido y no tiene otra explicación racional que el propósito de evadir el gravamen, es evidente que existe una conducta ilícita aún cuando esa forma jurídica en sí misma no sea prohibida por el derecho privado. “

Para concluir el tema, Irazoqui (2005) opina que *“no hay ningún impedimento legal en que los contribuyentes intenten organizarse para tratar de disminuir la carga fiscal dentro de las posibilidades que legalmente ofrece todo régimen tributario instaurado sobre los preceptos básicos que resultan de todo ordenamiento constitucional.*

*Todos estos caminos que vamos tomando son lícitos, sin que exista por parte de los contribuyentes ninguna extralimitación, artificio o -en definitiva- abuso de la configuración jurídica de los impuestos, como sí podría ocurrir en casos de elusión deliberada, evasión o simulación de negocios.”*

Finalmente debemos destacar que es factible y lícito llevar a cabo una buena planificación fiscal con objeto de reducir la carga tributaria y maximizar las utilidades. Pero no debe entrarse en conductas elusivas y mucho menos evasivas.

## **2.2 Una correcta Planificación Fiscal**

El sistema tributario argentino ofrece algunos beneficios fiscales que deberían ser aprovechados llevando a cabo una correcta planificación fiscal. Tomando como referencia a Irazoqui (2005) nuevamente, señalamos los siguientes:

- Distintos criterios de imputación de ingresos y gastos para el tratamiento fiscal de las operaciones, como el devengado, percibido, devengado exigible, etc.
- Distintas alternativas de amortización de los bienes afectados a la actividad
- Distintas políticas de retribuciones a los socios o titulares de las empresas
- La posibilidad de traslación de quebrantos
- La existencia de distintos regímenes de promoción industrial
- La posibilidad de la creación de provisiones y provisiones
- La posibilidad de formalizar distintos procesos de reorganización empresarial

También debe tenerse en cuenta evitar los saldos a favor en los distintos gravámenes que generan una inmovilización de capital. En este sentido se debe realizar las compensaciones respectivas.

Otro tema a destacar son las exenciones impositivas y deducciones que admiten los distintos gravámenes.

Al momento de formar una compañía merece una especial consideración la elección del tipo societario y las consecuencias que ello implica a nivel impositivo. En este aspecto resalta el diferente tratamiento que les da el impuesto a las ganancias a las personas físicas y a las sociedades de capital.

A lo largo de este trabajo desarrollaremos algunos de estos aspectos destacados de la planificación fiscal y buscaremos aplicar los mismos a ejemplos concretos. Comenzaremos el análisis desde el momento de constitución de un emprendimiento, analizando las distintas opciones que se disponen a la hora de formalizar un negocio. Luego, veremos el tema desde el punto de vista de una empresa en marcha, en este punto tomaremos distintos enfoques para poder apreciar las perspectivas comerciales y financieras.

A modo de conclusión señalamos que muchas veces el tema de la planificación fiscal es dejado de lado por la administración, sin embargo la carga impositiva tiene un impacto importante en la gestión de una empresa y la planificación fiscal surge como una importante herramienta que puede contribuir a disminuir el mismo.

## CAPITULO III: TIPOS SOCIETARIOS

A la hora de comenzar con un proyecto nuevo puede optarse entre distintas formas jurídicas para encarar una actividad.

Entre los tipos societarios más comunes se destacan la empresa o explotación unipersonal, la Sociedad de Hecho, la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y la Sociedad Anónima (SA); sobre ellos enfocaremos nuestro análisis.

Los temas que más se destacan al diferenciar los tipos societarios son la responsabilidad asumida; los aportes y modificaciones de capital, la administración y la factibilidad o dificultad a la hora de enajenar la sociedad. Desarrollaremos cada una por separado y luego las compararemos entre sí. El tema impositivo se desarrollara en un apartado especial para poder resaltar la implicancia en la elección de una forma jurídica.

### 3.1 Explotación Unipersonal

En el derecho argentino no está contemplada la sociedad de un solo socio. Esto es así ya que la ley de sociedades comerciales (ley 19.550) en su artículo primero dispone "Habrá sociedad comercial cuando dos o más personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta Ley, se obliguen a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios participando de los beneficios y soportando las pérdidas." Conforme este artículo un emprendimiento llevado a cabo por una sola persona no conforma una sociedad y por lo tanto no está regulada por la misma. Sin embargo, existe un proyecto de modificación del código de comercio.

En nuestro derecho no está legislada la figura del empresario unipersonal, o empresa unipersonal, como sujeto de derecho. No existe en Argentina la posibilidad de constituir un "patrimonio de afectación", de manera que la parte comercial quede separada de los bienes personales.

Esto último no es totalmente cierto, ya que existe en el derecho argentino una posibilidad de formar un patrimonio de afectación separado al de la persona. Sin embargo, como explicaremos, esta posibilidad no permite separar la parte comercial dentro de los bienes de una misma persona.

La figura que permite crear un patrimonio distinto al de la persona física es el fideicomiso. Este instrumento admite afectar bienes a una actividad determinada creando un patrimonio separado.

El artículo 1 de la ley 24.441 dice “Habrà fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.” En este artículo aparecen cuatro personas, pero solo dos de ellas son relevantes para nuestro análisis y estas son fiduciante y fiduciario. El fiduciante es la persona que transfiere los bienes y el fiduciario es quien administrará estos bienes. Los bienes pasan a formar parte de un patrimonio separado distinto del patrimonio del fiduciante y también del fiduciario.

Sin embargo, el fiduciante y el fiduciario no pueden ser la misma persona. Además los bienes dejarían de formar parte del patrimonio del fiduciante y pasarían a formar parte de un patrimonio separado. Por lo que esta figura no permitiría crear una empresa unipersonal con un patrimonio afectado a la actividad comercial.

Para aclarar un poco este tema, lo que se busca es crear dentro del patrimonio de una persona, afectar ciertos bienes a una actividad, sin que estos salgan de su patrimonio ni su administración sea encomendada a un tercero. Así no podríamos usar el fideicomiso para estos fines.

Entonces, a los efectos legales, una persona tiene un patrimonio único, el que está compuesto por todos los bienes, derechos y obligaciones, ya sean de carácter comercial o particular.

Cabe destacar que la legislación argentina acepta la existencia de cuatro tipos de sociedades de un solo socio. Estas escapan al análisis de este trabajo, dado que no son opciones a la hora de iniciar un emprendimiento.

La principal implicancia de no poder constituir un patrimonio de afectación es el no poder limitar la responsabilidad. Esto quiere decir que el empresario responde ante sus acreedores con todo su patrimonio sin importar si los bienes están afectados o no al negocio.

No obstante, si existe una manera de transferir el negocio. Este medio fue creado fundamentalmente para evitar el fraude a los acreedores. Con este objetivo surge la ley 11.867 que legisla la figura del fondo de comercio. Esta ley permite realizar la transferencia a título oneroso o gratuito de una explotación unipersonal. Así su primer artículo dice *“Declárense elementos constitutivos de un establecimiento comercial o fondo de comercio, a los efectos de su transmisión por cualquier título: las instalaciones, existencias en mercaderías, nombre y enseña comercial, la clientela, el derecho al local, las patentes de invención, las marcas de fábrica, los dibujos y modelos industriales, las distinciones honoríficas y todos los demás derechos derivados de la propiedad comercial e industrial o artística.”* De esta forma un establecimiento comercial puede ser transferido a cualquier título sin importar el número de socios.

Los empresarios unipersonales pueden llevar a cabo su actividad bajo el régimen general de inscriptos. Para esto deben registrarse en la AFIP y en Rentas. Dependiendo el tipo de actividad que desarrolle, deberán tributar en los siguientes impuestos:

- *“Impuesto al Valor Agregado. (IVA)*
- *Impuesto sobre los Ingresos Brutos.(I.B.)*
- *Impuesto a las Ganancias.(I.G.)*
- *Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.(I.G.M.P.)*
- *Impuestos Internos.*
- *Agente de Retención / Percepción.”* (Estudio Contable MSF, 2012)

### **3.2 Sociedad de Hecho**

Se habla de sociedad de hecho cuando existe la unión de dos o más personas determinadas con el objetivo de explotar de manera común una actividad comercial, sin embargo esta sociedad no se constituye bajo ningún tipo específico. La ley 19.550 regula esta sociedad en su capítulo I, sección IV.

La responsabilidad de los socios es directa, solidaria e ilimitada. La ley de sociedades comerciales en su artículo 23 dispone que *“Los socios y quienes contrataron en nombre de la sociedad quedarán solidariamente obligados por las operaciones sociales, sin poder invocar el beneficio del artículo 56 ni las limitaciones que se funden en el contrato social.”* Por lo tanto los integrantes de estas sociedades no gozan del beneficio de excusión (art. 56, ley 19.550), esto quiere decir que el tercero que demanda a la sociedad puede ejecutar a ésta, o a sus socios, conjunta o separadamente, a su exclusiva elección.

Las sociedades de hecho no requieren estatuto, por lo tanto no se inscriben en Inspecciones de Sociedades Jurídicas. Son sociedades que pueden ser "de palabra", si se desea puede hacerse un contrato, pero este último no es un requisito exigido en este tipo social. Sobre este punto el artículo 25 de la ley 19.550 dice "La existencia de la sociedad puede acreditarse por cualquier medio de prueba." Por esto es ventajoso a pesar de no ser una exigencia, que se haga algún contrato escrito, aunque sea privado, donde consten al menos los aportes de cada socio.

Cualquiera de los socios puede ejercer la representación social y pedir que la sociedad se regularice, o de lo contrario, exigir su disolución en cualquier momento. Los que votaron en contra de regularizar la sociedad, podrán reclamar la devolución de sus aportes.

Como vemos tiene muchas desventajas, pero como ventaja y en su defensa, podemos decir que tributa menos carga impositiva.

### **3.3 Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)**

Conforme a lo que expresa la ley 19.550 la sociedad de responsabilidad limitada se constituye mediante el aporte de cuotas sociales de igual valor. Los socios limitan su responsabilidad a la integración de las que suscriban o adquieran. Los cuotapartistas poseen derechos relacionados con la toma de decisiones en la sociedad y la participación en los rendimientos.

Una SRL se crea mediante un contrato constitutivo. La constitución debe inscribirse en el Registro Público de Comercio presentando la documentación que se requiera. Entre esta se necesita, documentación que acredite la constitución de la garantía y la suscripción de los aportes y un primer testimonio de escritura pública de constitución o instrumento privado original con sus firmas certificadas por escribano público, o bien ratificadas ante la Inspección General de Justicia.

El contrato constitutivo puede autorizar cuotas suplementarias a las cuotas ya suscriptas para aumentar el capital social. Estas son exigibles solamente por la sociedad, total o parcialmente, mediante acuerdo de socios que representen más de la mitad del capital social. Una vez que la decisión social haya sido publicada e inscripta, los socios estarán obligados a integrarlas.

Las cuotas sociales son libremente transmisibles, salvo disposición contraria del contrato. El contrato de sociedad puede limitar la transmisibilidad de las cuotas, pero no prohibirla.

La administración y representación de la sociedad corresponde a uno o más gerentes, socios o no, designados por tiempo determinado o indeterminado en el contrato constitutivo o posteriormente. Podrá elegirse suplentes para casos de vacancia.

Si la gerencia es plural, el contrato podrá establecer las funciones que a cada gerente compete en la administración o imponer la administración conjunta o colegiada. En caso de silencio se entiende que puede realizar indistintamente cualquier acto de administración.

Los gerentes tienen los mismos derechos, obligaciones, prohibiciones e incompatibilidades que los directores de la sociedad anónima. No pueden participar por cuenta propia o ajena, en actos que importen competir con la sociedad, salvo autorización expresa y unánime de los socios.

### **3.4 Sociedad Anónima (SA)**

En este tipo societario (regulado por la ley 19.550, Capítulo II, Sección V) el capital se representa por acciones y los socios limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas.

Por lo tanto existe una división de capital en títulos negociables denominados acciones. Las acciones representan una parte alícuota del capital. La titularidad de las acciones de la sociedad confiere (al igual que en la SRL) una serie de derechos indesligables, relacionados con la toma de decisiones en la sociedad y la participación en los rendimientos económicos de la misma. La transmisión de las acciones es libre. El estatuto puede limitar la transmisibilidad de las acciones nominativas o escriturales, sin que pueda importar la prohibición de su transferencia.

Existen dos modalidades de constitución:

1°) Constitución Simultánea o Privada: donde en un solo acto los socios fundadores, que son los que suscriben y pagan el capital, acuerdan los términos del pacto social y del estatuto, firman la minuta y otorgan la escritura pública de constitución de la nueva sociedad.

2°) Constitución por suscripción: Aquí existe un proceso previo, regulado por la Ley, que tiene por objeto reunir a los socios que suscriban y paguen las acciones de la nueva sociedad; sólo después de culminado el proceso se puede otorgar la minuta y la escritura pública de constitución.

La emisión de acciones es uno de los métodos utilizados por las empresas para conseguir capital. La emisión inicial de acciones se denomina "colocación primaria". Luego de esta primera emisión la empresa puede continuar emitiendo acciones para aumentar su capital. Tanto las emisiones primarias como las posteriores pueden realizarse de manera privada o mediante una oferta pública.

La emisión de acciones permite a la empresa recaudar capital con la venta de las mismas para afrontar nuevas inversiones y por lo tanto constituye una forma de financiamiento.

La ampliación de capital debe ser aprobada por la asamblea de accionistas. Los accionistas gozan del derecho de suscripción y preferencia. Esto quiere decir que si la sociedad decidiera ampliar su capital los accionistas que, al momento de la emisión, posean acciones podrán adquirir los nuevos títulos que se emiten con preferencia a otros compradores. Al gozar de este derecho, los accionistas pueden evitar que su participación se vea afectada ante una ampliación del capital.

Las asambleas ordinarias son los órganos máximos de las sociedades anónimas y a ellas la ley les otorga competencia exclusiva para resolver los siguientes asuntos:

- 1) Balance general, estado de los resultados, distribución de ganancias, memoria e informe del síndico y toda otra medida relativa a la gestión de la sociedad que le compete resolver conforme a la ley y el estatuto o que sometan a su decisión el directorio, el consejo de vigilancia o los síndicos;
- 2) Designación y remoción de directores y síndicos miembros del consejo de vigilancia y fijación de su retribución;
- 3) Responsabilidad de los directores y síndicos y miembros del consejo de vigilancia;  
y
- 4) Aumentos del capital.

La administración de una SA según artículo de 255 de la ley 19.550 “está a cargo de un directorio compuesto de uno o más directores designados por la asamblea de accionistas o el consejo de vigilancia, en su caso.”

### **3.5 Análisis Comparativo de las Sociedades**

A modo de resumen realizaremos un cuadro comparativo de los cuatro tipos societarios desarrollados anteriormente, señalando los aspectos más relevantes a considerar a la hora de realizar la elección entre ellos. (Ver Cuadro 1)

### Análisis Comparativo de Sociedades

	<b>Empresa Unipersonal</b>	<b>Sociedad de Hecho</b>	<b>Sociedad de Responsabilidad Limitada</b>	<b>Sociedad Anónima</b>
<b>Responsabilidad Asumida</b>	El empresario responde con todo su capital por las obligaciones contraídas.	Responsabilidad directa, solidaria e ilimitada de todos los socios, sin poder gozar del beneficio de exclusión.	Responsabilidad limitada a las cuotas suscriptas.	Responsabilidad limitada a las acciones suscriptas.
<b>Aportes de Capital</b>	No se necesitan aportes ya que el patrimonio de la persona es único.	No es necesario realizar un contrato social donde consten los aportes de los socios, sin embargo es recomendable hacerlo.	El capital se divide en cuotas de igual valor y debe suscribirse íntegramente en el acto de constitución de la sociedad.	El capital se representa por títulos negociables denominados acciones.
<b>Modificaciones en el Capital</b>	No son necesarios ya que no se separan los bienes afectados a la actividad del patrimonio de la persona.	No es necesario un contrato social que detalle cual es el capital social.	El contrato constitutivo puede autorizar cuotas suplementarias de capital. Debe haber acuerdo de los socios que representen más de la mitad del capital social.	Para modificar el capital se utiliza la emisión de acciones que debe ser aprobada por la asamblea. Los accionistas gozan del derecho de preferencia.
<b>Enajenación de la Sociedad</b>	Se realiza a través de un fondo de comercio. (ley 11.867)	Cualquiera de los socios puede pedir que la sociedad se regularice, o de lo contrario, exigir su disolución en cualquier momento. Una vez regularizada la sociedad su enajenación opera según el tipo social adoptado.	Las cuotas sociales son libremente transmisibles. El contrato de sociedad puede limitar la transmisibilidad de las cuotas, pero no prohibirla.	La transmisión de las acciones es libre. El estatuto puede limitar la transmisibilidad de las acciones nominativas o escriturales, sin que pueda importar la prohibición de su transferencia.
<b>Administración</b>	El empresario puede encargarse el mismo de la administración o contratar personal para ello.	La administración y representación social de la sociedad de hecho puede ser realizada por cualquiera de los socios.	La administración y representación de la sociedad corresponde a uno o más gerentes, socios o no, designados por tiempo determinado o indeterminado en el contrato constitutivo o posteriormente.	Está a cargo de un directorio compuesto de uno o más directores designados por la asamblea de accionistas.

Cuadro 1 – Fuente: Elaboración Propia

### 3.6 Tratamiento impositivo de las Sociedades

A la hora de analizar la presión tributaria que tiene cada una de las sociedades desarrolladas encontramos que hay dos impuestos que son de mayor relevancia en cuanto a la diferente carga impositiva que se tendría que afrontar conforme la utilización de un tipo societario. Estos son el Impuesto a las Ganancias y el Impuesto sobre los Bienes Personales.

#### 3.6.A Impuesto a las Ganancias

Cuando se trata de sociedades al momento de calcular el Impuesto a las Ganancias se debe tener en cuenta que las ganancias que tiene una sociedad son luego distribuidas a sus socios por lo tanto no solo la sociedad tiene ganancia sino también el socio, sin embargo esta ganancia es la misma. En función de esto se podrían seguir tres formas de integrar la renta personal con la renta societaria. La primera de ellas es que se cobre todo el impuesto a la sociedad y nada al socio; la segunda, que se cobre todo el impuesto al socio y nada a la sociedad; y la tercera, que se cobre primero a la sociedad y luego al socio permitiendo realizar una deducción de lo pagado anteriormente por la sociedad para evitar una doble imposición. Esta doble imposición es de carácter económico ya que legalmente no existiría doble imposición debido a que el socio y la sociedad son personas distintas.

Como se mencionó anteriormente en la ley de impuesto a las ganancias conviven el impuesto a las ganancias para personas físicas y el impuesto a las ganancias para sociedades de capital.

En función de esto surgen las diferencias en materia impositiva entre las distintas sociedades, según si la sociedad tributa como tal o si distribuye sus utilidades a los dueños y son estos los que pagan el impuesto a las ganancias.

En las explotaciones unipersonales no existe la posibilidad de realizar un patrimonio de afectación y no hay distinción dentro del patrimonio de una persona. En función de esto las ganancias de las explotaciones unipersonales se toman como ganancias de una persona física, con las ventajas impositivas mencionadas oportunamente (tasa escalonada y deducciones por cargas de familia).

Las sociedades de hecho no tributan directamente este impuesto, sino que distribuye las utilidades a sus socios y estos lo pagan, por tanto también realizan el cálculo del impuesto como personas físicas. Esto se debe a que no están mencionadas en el artículo 69 de la ley de Impuesto a las Ganancias que hace referencia a las sociedades de capital.

Para las Sociedades de Responsabilidad Limitada y las Sociedades Anónimas el tratamiento impositivo es el mismo y pagan el impuesto como sociedades de capital. Tributando sobre la totalidad de sus ganancias y a una alícuota constante del 35%. El costo impositivo también es el mismo frente a otros impuestos como el IVA y el impuesto sobre los Ingresos Brutos. Como diferencia puede mencionarse que el costo de constitución y mantenimiento de las Sociedades Anónimas es mayor al de las SRL.

También se dan diferencias en el pago de los anticipos, conforme lo que se señaló anteriormente cambia la cantidad de anticipos y el monto de cada uno. A la hora de analizar el impacto financiero desarrollaremos y ejemplificaremos este punto, pero primero se deben aclarar algunos aspectos financieros para realizar el análisis.

Conforme lo explicado el costo impositivo de las SA y las SRL es mayor al de las explotaciones unipersonales y las Sociedades de Hecho (respecto del impuesto a las ganancias) ya que estas últimas tributan en cabeza de sus socios como personas físicas y no en cabeza de la sociedad.

### 3.6.B Impuesto sobre los Bienes Personales

En el caso del impuesto sobre los bienes personales normado por la ley 23.966 también existe diferente tratamiento impositivo entre los tipos societarios. En el artículo 17 la ley indica los sujetos de este impuesto *“Son sujetos pasivos del impuesto:*

*a) Las personas físicas domiciliadas en el país y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, por los bienes situados en el país y en el exterior.*

*b) Las personas físicas domiciliadas en el exterior y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, por los bienes situados en el país.”*

Conforme a lo dispuesto son sujetos de este impuesto las personas físicas domiciliadas en el país o en el exterior, por los bienes situados en el país. Por lo tanto, las personas de existencia ideal no tributan este impuesto. Así el único de los tipos societarios que cabría dentro de este impuesto son las explotaciones unipersonales, ya que como se indicó oportunamente, estas se constituyen sobre el patrimonio único de una persona física. Sin embargo, como luego se explicará, las sociedades de capital deben pagar el impuesto en nombre de sus socios como responsables sustitutos.

En este mismo sentido se expresa el artículo 25 de esta ley conforme el cual *“El gravamen a ingresar por los contribuyentes indicados en el inciso a) del artículo 17, surgirá de la aplicación, sobre el valor total de los bienes gravados por el impuesto, excluidas las acciones y participaciones en el capital de cualquier tipo de sociedades regidas por la Ley N° 19.550 (t.o. 1984 y sus modificaciones), con excepción de las empresas y explotaciones unipersonales, de la alícuota que para cada caso se fija a continuación:”*

Alícuotas del Impuesto a los Bienes Personales

Valor total de los bienes gravados	Alícuota aplicable
Más de \$ 305.000 a \$ 750.000	0.50%
Más de \$ 750.000 a \$ 2.000.000	0.75%
Más de \$ 2.000.000 a \$ 5.000.000	1.00%
Más de \$ 5.000.000	1.25%

Tabla 2 – Fuente: Ley de Impuesto a los Bienes Personales N° 23.966

Como se puede apreciar el artículo indica expresamente que las participaciones de capital de las sociedades regidas por la ley 19.550 (recordamos que las explotaciones unipersonales no están regidas por dicha ley) quedan excluidas de la aplicación de la escala de alícuotas precedente. El artículo también señala expresamente que las explotaciones unipersonales si deben computar el impuesto conforme a la escala de alícuotas.

La ley de Impuesto a los Bienes Personales continua con el artículo 25 bis en el cual indica que *“El gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la Ley 19.550 de Sociedades Comerciales (t.o. 1984) y sus modificaciones, cuyos titulares sean personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior, y/o sociedades y/o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, domiciliada en el exterior, será liquidado o ingresado por las sociedades regidas por esa ley y la alícuota a aplicar será de cincuenta centésimos por ciento (0,50%) sobre el valor determinado de acuerdo con lo establecido por el inciso h) del artículo 22 de la presente norma. El impuesto así ingresado tendrá el carácter de pago único y definitivo.”*

Conforme esto las participaciones en sociedades de capital (que tengan las personas físicas) regidas por la ley 19.550 aplican una alícuota del 0.50% (la menor de la escala del artículo 25). También señala que el impuesto será liquidado e ingresado por la sociedad, en nombre de sus socios, como se menciono anteriormente.

Así podemos ver que a efectos de este impuesto la carga tributaria que pagará el dueño de una explotación unipersonal es mayor que la que pagará el socio de una Sociedad de Hecho, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o una Sociedad Anónima. En el caso de estas últimas tres al alícuota será la menor que se le aplicara al dueño de un emprendimiento unipersonal.

En función de lo explicado, podemos ver que la carga tributaria que se debe afrontar es para el caso del Impuesto a las Ganancias mayor para las SA y SRL; mientras que para el Impuesto a los Bienes Personales es mayor para las explotaciones unipersonales. Podemos observar entonces, como se señalo anteriormente, que el tipo societario que menor carga tiene es la Sociedad de Hecho.

## **CAPITULO IV: IMPACTO IMPOSITIVO EN EMPRESAS CONSTITUIDAS**

Una vez iniciado un emprendimiento y seleccionado el tipo societario más conveniente, teniendo en cuenta las consecuencias legales y tributarias de esta elección, la planificación fiscal se utiliza para analizar el impacto de los distintos impuestos en la empresa ya constituida. En este sentido encontramos que los impuestos influyen en dos grandes ámbitos dentro de un comercio, estos son el área comercial y el área financiera. A continuación analizaremos cada una de ellas.

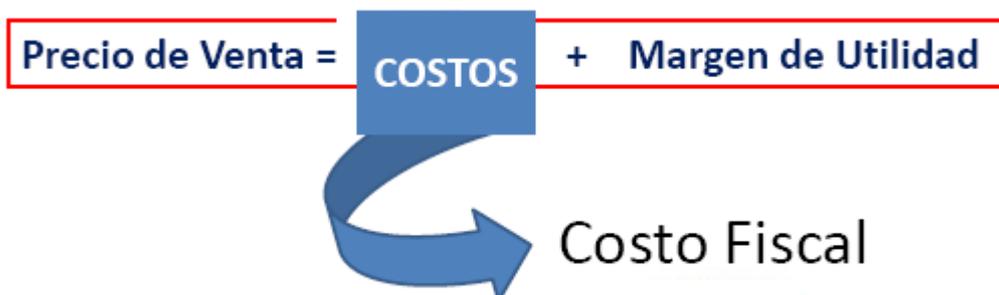
### **4.1 Impacto en el Área Comercial**

En el ámbito comercial la carga impositiva se hace importante a la hora de determinar el precio del producto, ya que los impuestos son costos y como tales influyen en la determinación del precio.

Si bien no es la única, una de las maneras más comunes de fijar el precio de un producto es calculando los costos de los mismos y a ellos sumarles el margen de utilidades que se desea obtener. Dentro de estos costos el más común es el costo de la materia prima, pero dependiendo del tipo de empresa y la actividad se pueden agregar otros costos como pueden ser costos de producción, luz, gas, agua, alquiler, etc. Estos últimos se imputan a los productos conforme a distintos criterios que exceden el objeto de este trabajo. También puede aplicarse el costeo ABC o Costeo por Actividades donde los productos consumen actividades para su elaboración y estas últimas son las que consumen recursos (materia prima, mano de obra, etc.).

En definitiva hay distintos métodos de tratamiento de costos pero lo relevante para este trabajo es que dentro de estos costos deben incluirse los impuestos, ya que los mismos son precisamente eso un costo que debe afrontarse para realizar una actividad de producción.

El costo fiscal entonces tiene implicancia como costo dentro del precio de un producto así lo señalan Capuzano & Yanfante (2010):



**Ilustración 2 - Fuente: Campuzano, G. & Ynfante, L. A. (2010). *Panificación Fiscal Transparente***

La planificación fiscal busca reducir la carga fiscal al mínimo posible (siempre dentro del marco legal), para así poder mejorar las utilidades de la empresa. En el contexto del área comercial la planificación fiscal podría reducir el costo fiscal al mínimo posible y así lograr reducir el precio y mejorar la posición competitiva de la empresa frente a sus competidores.

Para ejemplificar esto tomaremos una nota del diario la Nación (2011) donde se analiza el costo impositivo de un producto (en este caso un guardapolvo) como porcentaje del precio de venta:

*“A modo de graficar, Litvin tomó el caso de los guardapolvos. Según el cálculo que hizo el profesor asociado de Teoría y Técnica Impositiva I de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, el precio de un guardapolvo estándar es de 60 pesos. De ese importe, apenas 22,79 pesos corresponden al costo del producto, es decir, un 38 por ciento.*

*Los impuestos [...] se llevan 18,32 pesos por cada prenda vendida. En el resto, un 32%, es decir, 18,98 pesos, se incluyen los gastos de administración, comercialización, bancarios, financieros y utilidad, entre otros rubros.*

*Dentro del total de impuestos, que como se dijo llegan a 18,32 pesos, el 23% corresponde al efecto cascada de Ingresos Brutos (\$ 4,22). El IVA representa el 57% del total y el impuesto a las ganancias se lleva el 12 por ciento.”*

En el ejemplo de la nota, el precio de venta del guardapolvo es de 60 pesos, de los que 18,32 se destina a impuestos. Por lo que de conseguir reducir este importe, mediante una adecuada planificación fiscal, podría obtenerse un menor precio que permita posicionarse mejor frente a los clientes.

Alfredo Kaplan (2006), de la Universidad de la Empresa (Uruguay), señala respecto a este tema que “Cuando uno habla del tema de impuestos al igual que en otros rubros de gastos es importante analizar su clasificación en costos fijos, variables, semifijos o semivARIABLES.” Esta

distinción se hace en función del comportamiento que tienen los costos frente a un aumento de las ventas. Si el costo varía con las ventas, se dice que el costo es variable; si el costo permanece fijo al aumentar las ventas, se dice que el costo es fijo. Por lo que en caso de los impuestos lo que se analiza es si al aumentar las ventas, el monto que se debe pagar al estado aumenta con ellas o no.

Conforme esto clasificaremos los principales impuestos que se afrontan en la Argentina.

Impuesto a las Ganancias: Podría considerarse al impuesto a las ganancias, en líneas generales, como costo variable ya que a medida que aumenten las ventas debería aumentar las utilidades y por consiguiente el importe del impuesto que se debe pagar.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: El impuesto a la Ganancia mínima presunta merece un análisis especial ya que puede utilizarse como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias por lo que de ocurrir esto, no sería un costo en sí. En este caso puede tomárselo como un anticipo del Impuesto a las Ganancias por lo que solo generaría un problema financiero.

Sin embargo, si el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta pagado es mayor al impuesto a las Ganancias que se debe ingresar. No podrá utilizarse la totalidad de lo pagado a cuenta, sin embargo no corresponde aun tomarlo como un costo dado que el saldo del importe abonado puede utilizarse para compensar el pago del Impuesto a las Ganancias durante 10 años.

Finalmente, de haber transcurrido los 10 años sin poder utilizar el saldo a favor de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta para compensar Impuesto a las Ganancias, debería considerárselo un costo.

Llegado este último caso, este costo no depende directamente del volumen de ventas (se calcula en base al activo) como para considerárselo un costo variable propiamente dicho, por lo que de permanecer el activo invariable se lo podría considerar un costo fijo.

También es cierto que para aumentar el nivel de ventas en ocasiones es necesario aumentar la producción y para ello se necesita invertir en activos. Sin embargo, desde el punto de vista de una empresa en marcha suele considerarse que el activo permanece fijo como supuesto, ya que se utiliza como horizonte de planeamiento el corto plazo en el cual la capacidad productiva permanece fija. Y conforme esto consideramos este impuesto, que no pudo ser compensado, como fijo.

Impuesto al Valor Agregado: Kaplan (2006) enseña que “El Impuesto al Valor Agregado (IVA) incluido en las compras, para sujetos pasivos del IVA no es un costo, sí lo es para sujetos exentos de

IVA, en los cuales pasa a formar parte del costo de la mercadería o servicio o gasto contratado, agregándose su costo al rubro.” Conforme esto, para los sujetos que no están inscriptos en IVA, este sería un costo variable ya que depende de que se compren o no las mercaderías.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos: Este impuesto al igual que el Impuesto a las Ganancias se podría considerar un costo variable dado que si aumentan las ventas, aumentan los ingresos por las mismas y conforme a estos se calcula el importe a ingresar del impuesto. Un aspecto que se debe destacar de este impuesto que se trata de un impuesto plurifásico, es decir que grava todas las fases de producción de un bien. Esto genera el denominado “efecto cascada” ya que en cada etapa de producción debe pagarse este impuesto por lo que el impuesto termina impactando fuertemente sobre el precio final de un bien.

Impuestos Internos: los impuestos internos según el artículo primero de la ley que los regula (ley 26.674) se cobra sobre determinados bienes: “los tabacos; bebidas alcohólicas; cervezas; bebidas analcohólicas, jarabes, extractos y concentrados; automotores y motores gasoleros; servicios de telefonía celular y satelital; champañas; objetos suntuarios y vehículos automóviles y motores, embarcaciones de recreo o deportes y aeronaves”. Para calcularlo, dependiendo del bien que se trate, se aplica una alícuota sobre la base imponible (precio de venta de los bienes) por lo que debería considerarse un costo variable.

Impuesto sobre los Bienes Personales: En el impuesto a los bienes personales, considerando lo anteriormente explicado para Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, al darse un activo fijo, se lo podría tomar como un costo fijo.

Impuesto a los Débitos y Créditos: Este impuesto tampoco depende directamente del volumen de ventas, sin embargo de realizarse las mismas pagando a través de cuentas corrientes sería lógico encuadrar el mismo como un costo variable.

#### Monotributo

El Monotributo es un impuesto que reemplaza al Impuesto al Valor Agregado y al Impuesto a las Ganancias. Este está ideado para simplificar el pago de impuesto a pequeños contribuyentes. En este impuesto, el importe a ingresar es un monto determinado según la categoría en la que se encuentre el contribuyente, por lo que se lo puede considerar un costo fijo dentro de cada categoría. La tabla de las categorías de Monotributo con los montos a ingresar es la siguiente: (Ver tabla 3)

### Categorías de Monotributo

Categoría	Ingresos Brutos	Actividad	Cantidad Mínima de Empleados	Sup. Afectada (*)	Energía Eléctrica Consumida Anualmente	Monto de Alquileres Devengados Anualmente	Impuesto Integrado (**)		Aportes al SIPA (***)	Aporte Obra Social (****)
							Locaciones y/o Prestaciones de Servicios	Venta de Cosas Muebles		
B	Hasta \$ 24.000	No excluida	No se requiere	Hasta 30 m <sup>2</sup>	Hasta 3.300 KW	Hasta \$ 9.000	\$ 39 (****)		\$ 157	\$ 100
C	Hasta \$ 36.000	No excluida	No se requiere	Hasta 45 m <sup>2</sup>	Hasta 5.000 KW	Hasta \$ 9.000	\$ 75		\$ 157	\$ 100
D	Hasta \$ 48.000	No excluida	No se requiere	Hasta 60 m <sup>2</sup>	Hasta 6.700 KW	Hasta \$ 18.000	\$ 128	\$ 118	\$ 157	\$ 100
E	Hasta \$ 72.000	No excluida	No se requiere	Hasta 85 m <sup>2</sup>	Hasta 10.000 KW	Hasta \$ 18.000	\$ 210	\$ 194	\$ 157	\$ 100
F	Hasta \$ 96.000	No excluida	No se requiere	Hasta 110 m <sup>2</sup>	Hasta 13.000 KW	Hasta \$ 27.000	\$ 400	\$ 310	\$ 157	\$ 100
G	Hasta \$ 120.000	No excluida	No se requiere	Hasta 150 m <sup>2</sup>	Hasta 16.500 KW	Hasta \$ 27.000	\$ 550	\$ 405	\$ 157	\$ 100
H	Hasta \$ 144.000	No excluida	No se requiere	Hasta 200 m <sup>2</sup>	Hasta 20.000 KW	Hasta \$ 36.000	\$ 700	\$ 505	\$ 157	\$ 70
I	Hasta \$ 200.000	No excluida	No se requiere	Hasta 200 m <sup>2</sup>	Hasta 20.000 KW	Hasta \$ 45.000	\$ 1.600	\$ 1.240	\$ 157	\$ 70
J	Hasta \$ 235.000	Únicamente Venta de Bs. Muebles	1	Hasta 200 m <sup>2</sup>	Hasta 20.000 KW	Hasta \$ 45.000	No aplicable	\$ 2.000	\$ 157	\$ 100
K	Hasta \$ 270.000	Únicamente Venta de Bs. Muebles	2	Hasta 200 m <sup>2</sup>	Hasta 20.000 KW	Hasta \$ 45.000	No aplicable	\$ 2.350	\$ 157	\$ 100
L	Hasta \$ 300.000	Únicamente Venta de Bs. Muebles	3	Hasta 200 m <sup>2</sup>	Hasta 20.000 KW	Hasta \$ 45.000	No aplicable	\$ 2.700	\$ 157	\$ 100

**Tabla 3 – Fuente: AFIP. (2012). Lo que Usted necesita saber sobre el nuevo “Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (RS)” - MONOTRIBUTO**

Conforme esto una empresa pagara más impuesto si, permaneciendo la superficie afectada y la energía eléctrica consumida constante (supuesto que adoptaremos de ahora en adelante), se obtienen mayores ingresos brutos, pero dentro de determinado intervalo, por lo que dentro del mismo se comporta como un costo fijo y solo varia en el salto de categoría.

Como se sabe los costos fijos se “diluyen” a medida que aumentan las ventas. Esto se da ya que al incrementar las mismas y permanecer los costos constantes, estos representan cada vez un menor porcentaje de las ventas. En el caso del monotributo por ejemplo, si el ingreso bruto de una empresa dedicada a la compra venta de cosas muebles es de \$75.000 el monto a pagar es de \$567 (considerando aportes jubilatorios y obra social) por lo que el costo representaría un 0,756 % del ingreso (567/75.000), en cambio si el ingreso bruto es \$95.000 el importe a pagar sigue siendo \$567 pero ahora el porcentaje de costo es un 0,596% del ingreso. Como puede observarse a medida que vamos acercándonos al límite superior de la categoría el porcentaje del ingreso que representa el costo de este impuesto es menor, por lo que sería lógico intuir que es conveniente para un contribuyente tener un monto de ingresos brutos cercano al límite superior de una categoría y no al límite inferior, donde el monto pagado de impuesto representa un mayor porcentaje del ingreso obtenido.

## Incorporación de los tributos al precio y análisis de nivelación

Conforme lo que se explicó, los impuestos deberían incorporarse al precio de venta como un costo. Para realizar esto, ya dividimos los costos de los gravámenes en fijos y variables. Esta distinción es de utilidad a la hora de realizar distintos análisis. El más común entre ellos es el análisis de nivelación.

El análisis de nivelación busca determinar cuál es el volumen mínimo de ventas a partir del cual se comienzan a obtener utilidades. Para obtener este volumen, conocido como cantidad de nivelación, se debe tener en cuenta como está compuesto el precio de un bien. En este análisis los costos fijos son dejados de lado, de forma que el precio de un bien se considera que está formado por el costo variable más el margen de utilidad o razón de contribución (ambos unitarios).

De esta forma el costo variable se expresa como un porcentaje de las utilidades de las ventas. Y al aumentar las ventas también lo hacen los costos variables como porcentaje de estas y lógicamente, si se vende poco también se tendrán pocos costos variables. La otra parte del precio es el margen de utilidad y es de este de donde surge la utilidad bruta. Es ahora donde entran en escena los costos fijos que disminuyen la utilidad bruta y así se llega al verdadero resultado. Los costos fijos como se menciono no dependen del volumen de ventas. Por lo que si se vende poco de todas formas se incurre en estos costos.

En un análisis de nivelación se observa la utilidad neta (una vez restados todos los costos) para los distintos volúmenes de venta, y el volumen que arroje una utilidad neta de 0 es el que corresponde a la cantidad de nivelación. Por lo que el nivel de ventas para obtener utilidades debe ser necesariamente mayor a esta cantidad de nivelación.

Como el margen de contribución es la parte del precio que aporta ganancia, debemos entonces tomar esta para cubrir los costos fijos. Veamos un ejemplo sencillo para comprender el tema: Si tenemos \$1.000 de costos fijos y vendemos un bien que tiene un precio de \$10, de los cuales \$6 son costo variables y \$4 corresponden al margen de contribución; entonces el volumen de nivelación es de 250 unidades.

En nuestro ejemplo vendiendo 250 unidades tendríamos \$2.500 de ingreso ( $250 \times \$10$ ), pero de ellos tenemos que restar los costos variables \$1.500 ( $250 \times \$6$ ) y los costos fijos \$1.000. Por lo que terminaríamos sin ganar ni perder nada. Si utilizamos el margen de contribución en lugar del precio de venta podremos ahorrarnos de restar los costos variables y el resultado será el mismo. Con 250

unidades tenemos un margen de contribución de \$1.000 (250 x \$4) y con ellos alcanzamos a cubrir los costos fijos sin excedentes.

Vemos ahora que lo que se busca es cubrir los costos fijos con el margen de contribución. Una vez cubiertos los costos fijos comenzaremos a obtener utilidades. Por lo que en nuestro ejemplo si vendiéramos más de 250 unidades tendríamos ganancias.

Las ganancias que se obtendrían serían las que corresponden al margen de contribución de las unidades adicionales vendidas. Por ejemplo si se vendieran 260 unidades la ganancia sería de \$40 ya que se venden 10 unidades más de la cantidad de nivelación y su margen de contribución es de \$4.

Es normal no considerar los costos impositivos a la hora de ver el costo de un bien. Sobre todo cuando se trata de costos variables ya que lo que se suele tomar para su cálculo es el costo de la mercadería. Incluso en algunos casos no se consideran los costos indirectos, sobre todo cuando se habla de empresas familiares que no poseen una gerencia profesionalizada.

Habiendo discriminado los impuestos como costos variables y fijos, correspondería ahora relacionar los costos impositivos variables directamente al precio del bien, lo que haría disminuir el margen de contribución. Por el otro lado los costos impositivos fijos deberían tomarse en cuenta en la cantidad que debe cubrirse para obtener ganancia.

Si no se incorporaran los costos impositivos variables a la determinación del precio del bien y su correspondiente margen de contribución, entonces para determinar la cantidad de nivelación se tomarían todos los impuestos como costos fijos y se buscaría cubrirlos a través del margen de contribución.

Con esto se generan dos problemas, el primero es que se intenta cubrir costos fijos con un margen que es mayor a lo que en realidad se obtiene ya que no se descontaron los impuestos variables correspondientes. El otro problema es que se buscan cubrir costos fijos que en realidad no lo son, por lo que al incrementar el volumen de ventas estos costos fijos también aumentarían.

Por lo tanto lo que corresponde para realizar un correcto análisis comercial y una gestión de costos precisa, es incorporar los costos impositivos variables al precio del bien y tomarse los costos impositivos fijos como tales.

Este análisis muestra que si el volumen de venta es bajo los impuestos fijos son entonces los que podrían representar una amenaza y llevarnos a tener quebrantos, ya que los mismos no disminuyen con el nivel de ventas.

La contracara de esto sería en un volumen de ventas alto. En este caso, y como se señaló a la hora de analizar el Monotributo, los costos fijos se diluyen con el nivel de ventas. Por lo que si nuestro volumen de ventas fuera alto el impacto de los impuestos fijos sería menor sobre nuestra organización. Sin embargo, los impuestos variables representarían una gran suma a pagar para nuestra organización, siendo este el caso normal en las empresas donde el impuesto a las ganancias es uno de los que mayor costo implica. En este escenario, aun cuando los montos a desembolsar en concepto de impuestos sean muy altos, la empresa siempre arrojará ganancias, ya que como se mencionó los costos que conducen a pérdidas son los costos fijos que no se modifican con la caída de las ventas.

#### **4.2 Impacto en el Área Financiera**

En lo que a las finanzas respecta, son varios los temas a analizar respecto de la influencia de la carga impositiva. La planificación fiscal puede utilizarse para disminuir el impacto impositivo dentro del aspecto financiero de una empresa de diversas maneras. Se debe considerar para lograr este objetivo, el impacto que pueden tener los impuestos a la hora de analizar un proyecto de inversión, así como también considerar invertir en proyectos que puedan presentar una menor tasa de rentabilidad que otros, pero que cuenten con un beneficio impositivo que lo vuelva más conveniente.

Otro tema de importancia que se estudiara es el del momento de desembolsar efectivamente el dinero para pagar un impuesto. Aquí veremos distintas alternativas que ofrecen los gravámenes para diferir el pago, entre estas podemos mencionar: el criterio del devengado y el devengado exigible, alternativas de amortización, venta y remplazo, leasing, etc.

También es importante tener en cuenta el tratamiento de los saldos a favor dentro de los distintos gravámenes, que representan inmovilizaciones de capital. Así mismo se debe considerar la posibilidad de realizar traslaciones de quebrantos y disminuir la carga fiscal.

Un último aspecto referido al ámbito financiero es el que se relaciona con la forma de financiación de la empresa. En este punto una empresa puede optar por utilizar capital propio o ajeno para financiarse. El diferente trato impositivo que se les da a estas alternativas genera lo que se denomina escudo fiscal.

## 4.3 Análisis de Proyectos de Inversión

### 4.3.A Nuevos Proyectos de Inversión

Cuando una empresa se propone a encarar un nuevo proyecto de inversión se utiliza como principal herramienta para su estudio un presupuesto. En el mismo se calculan cuáles serán las ganancias en función de los costos y montos de ventas que se esperan. En estos presupuestos debe considerarse el pago de impuestos para tener una real apreciación de la ganancia que se obtendrá y cuál es la tasa de rentabilidad que un proyecto de inversión ofrece en base a la inversión que se realiza. Para desarrollar este tema es de mucha ayuda la utilización de un ejemplo, comenzaremos con un ejemplo simple y luego iremos agregando aspectos.

Una empresa dispone de \$100.000 para invertir. Una de las opciones que tiene para esto es destinarlos a un emprendimiento de compra-venta de artículos deportivos. En el análisis de esta opción la empresa encontró que deberá necesitar contratar un empleado media jornada al que planea pagarle \$1.000 mensuales. El alquiler del local para llevar a cabo las actividades le implica unos \$20.000 anuales y deberá destinar \$50.000 a la compra de los artículos para vender el primer año. Los mismos serán cargados con un margen del 25%. Una vez comprados estos se irán reponiendo conforme se vendan con el dinero que se obtenga del producido de los mismos, por lo que esta inmovilización de \$50.000 será el capital de trabajo que se mantendrá fijo. Además para comenzar las actividades deberá destinar un monto inicial de \$18.000 para gastos varios. La empresa espera que las ventas sean los primeros tres años de \$128.000 (25600 artículos a \$5 cada uno), estas se comenzaran a percibir recién en el segundo año ya que el primero se destinara a la puesta en marcha del negocio. Luego se incrementaran a \$200.000 (40000 artículos a \$5 cada uno) anuales y permanecerán estables. Para poder realizar distintos análisis tomaremos un periodo de 8 años. Con todos estos datos podemos armar el flujo de fondos de este proyecto. (Ver Cuadro 2)

Como podemos apreciar en el Cuadro 2, los \$100.000 se utilizaran para el pago de los sueldos, el alquiler, el capital de trabajo (mercadería inicial) y los gastos del primer año. Una vez puesto en marcha el emprendimiento, se utilizaran los fondos de las utilidades para cubrir los gastos (\$32.000 de utilidades y gastos) y a partir del quinto año recién el negocio comenzara a dar utilidades.

Vamos ahora a incorporar los tres impuestos más importantes (IVA, Ingresos Brutos e Impuesto a las Ganancias) a este ejemplo y analizar su impacto en los flujos de efectivo y en la rentabilidad del mismo.

Para el impuesto a las ganancias tomaremos una alícuota del 35% fija y sobre toda la ganancia percibida (caso de una sociedad de capital).

#### Ejemplo proyecto de Inversión sin Impuesto

<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
<b>Compra de Mercaderías Inicial</b>	50000							
<b>Ventas</b>	0	128000	128000	128000	200000	200000	200000	200000
<b>Costo de Venta</b>	0	96000	96000	96000	150000	150000	150000	150000
<b>Utilidad Bruta</b>	0	32000	32000	32000	50000	50000	50000	50000
<b>Sueldos</b>	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
<b>Alquiler</b>	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
<b>Gastos</b>	18000							
<b>Total de Gastos</b>	50000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000
<b>Utilidad/Perdida</b>	-50000	0	0	0	18000	18000	18000	18000
<b>Flujo de Fondos</b>	-100000	0	0	0	18000	18000	18000	18000

**Cuadro 2 – Fuente: Elaboración Propia**

En tanto que para el IVA consideraremos un responsable inscripto y una actividad con una tasa del 21%. Respecto a esto cabe aclarar que se considerará que las cantidades vendidas permanecen fijas mientras que el precio anteriormente mencionado (\$5) se considera como el precio sin IVA y en base a este se calculara el nuevo precio (precio con IVA) y el valor correspondiente a los débitos. El mismo tratamiento tendrá las compras y los créditos.

En lo que al Ingreso Bruto respecta como dijimos el emprendimiento se basa en la compra-venta de artículos deportivos, por lo tanto la actividad que corresponde según el anexo del artículo 3 de la ley (Ley Nº 8.523 de Ingresos Brutos) es la Nº624349 “VTA/ALQUIL ART.DEPORTE/EQUIPO/INDUMENT. DEPORT”, que posee una alícuota de 3% y un mínimo de \$100.

Con todos estos nuevos datos, estamos en condiciones de incorporar los gravámenes mencionados al ejemplo (ver Cuadro 3).

Ahora tenemos muchas más variables para analizar. Comenzaremos por explicar los cálculos desarrollados y luego veremos las modificaciones en los flujos y realizaremos un análisis del Valor Presente Neto del proyecto.

### Ejemplo proyecto de Inversión con Impuestos

Año	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Compra de Mercadería Inicial</b>	50000							
<b>Ventas</b>	0	128000	128000	128000	200000	200000	200000	200000
<b>IVA Debito</b>	0	26880	26880	26880	42000	42000	42000	42000
<b>Ventas más IVA</b>	0	154880	154880	154880	242000	242000	242000	242000
<b>Costo de Venta</b>	0	96000	96000	96000	150000	150000	150000	150000
<b>IVA Crédito</b>	10500	20160	20160	20160	31500	31500	31500	31500
<b>Costo de Ventas más IVA</b>	10500	116160	116160	116160	181500	181500	181500	181500
<b>Resultado IVA del año</b>	-10500	6720	6720	6720	10500	10500	10500	10500
<b>IVA a pagar</b>	0	0	2940	6720	10500	10500	10500	10500
<b>Saldo de IVA</b>	-10500	-3780	0	0	0	0	0	0
<b>Ingresos Brutos</b>	100	3840	3840	3840	6000	6000	6000	6000
<b>Utilidad Bruta sin considerar Impuestos</b>	0	32000	32000	32000	50000	50000	50000	50000
<b>Utilidad Bruta considerando IVA</b>	-10500	38720	35780	32000	50000	50000	50000	50000
<b>Utilidad Bruta considerando Ingresos Brutos</b>	-100	28160	28160	28160	44000	44000	44000	44000
<b>Diferencia por IVA</b>	-10500	6720	3780	0	0	0	0	0
<b>Sueldos</b>	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
<b>Alquiler</b>	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
<b>Gastos</b>	18000							
<b>Total de Gastos</b>	50000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000
<b>Utilidad antes de Impuesto (sin flujo de otros impuestos)</b>	-50000	0	0	0	18000	18000	18000	18000
<b>Impuesto a las Ganancias del periodo</b>	-17500	0	0	0	6300	6300	6300	6300
<b>Saldo a Favor de Impuesto a las Ganancias</b>	-17500	-17500	-17500	-17500	-11200	-4900	0	0
<b>Impuesto a las Ganancias a pagar</b>	0	0	0	0	0	0	6300	6300
<b>Utilidad después de Impuesto</b>	-50000	0	0	0	18000	18000	11700	11700

**Cuadro 3 – Fuente: Elaboración Propia**

Tanto el debito como el crédito de IVA se realizan multiplicando las ventas y las compras, respectivamente, por la alícuota del 21%. Como el primer año no tenemos ventas solo hay un crédito fiscal por \$10.500, que corresponde a la compra inicial de mercaderías. Este crédito de IVA genera un saldo a favor que se irá compensando con los saldos en contra de los siguientes años. Así el primer año, no debemos pagar nada en concepto del IVA. En el segundo año, en cambio, el resultado del año es de \$6.720 (\$26.880-\$20.160) y este es el importe que correspondería pagar; sin embargo,

como tenemos un saldo a favor de \$10.500 no pagamos impuesto si no que compensamos ese saldo, por lo que el nuevo saldo a favor es de \$3.780 ( $\$10.500 - \$6.720$ ). En el tercer año el impuesto que correspondería, determinado por la diferencia entre créditos y débitos, pagar es nuevamente de \$6.720; pero ahora al momento de realizar la compensación solo tenemos un saldo de \$3.780 por lo que no alcanzamos a cubrir la totalidad del impuesto a pagar. Por este motivo en este año tendremos que pagar \$2.940 ( $\$6.720 - \$3.780$ ). A partir del cuarto año como ya no tenemos ningún saldo a favor para compensar, los montos a pagar coinciden con la diferencia entre créditos y débitos (resultado IVA del año). En este cuarto año debemos pagar de IVA \$6.720. Al pagar efectivamente este importe no quedan saldos que se arrastren al siguiente año por lo tanto el saldo del quinto año es de \$0 y el impuesto que debe pagarse y que surge de la diferencia entre débitos y créditos de ese año es de \$10.500.

El cálculo del Ingreso Bruto, se realiza multiplicando las Ventas del periodo por la alícuota del impuesto. En el periodo 1 como no se realizan ventas el resultado de dicho producto es 0 por lo que se deben pagar \$100 que es el mínimo impuesto a ingresar para la actividad antes mencionada. Ya en el periodo uno el impuesto a pagar es de \$3.840 ( $128.000 \times 0.03$ ) y permanece constante durante los periodos 3 y 4, porque las ventas también lo hacen. A partir del periodo 5 las ventas aumentan a \$200.000 y por lo tanto el impuesto a los ingresos brutos también aumenta a \$6.000.

A modo de comparación se han expuesto las Utilidades Brutas sin considerar impuestos, considerando solo el pago de IVA y considerando solo el pago de ingresos brutos. La Utilidad Bruta sin impuestos se obtiene restando de las Ventas el Costo de las mismas, al igual que en el cuadro 2 visto anteriormente.

La Utilidad Bruta considerando IVA se obtiene restando de las Ventas más IVA el Costo de Ventas más IVA y el IVA a pagar del periodo (desde el punto de vista financiero el pago del impuesto es un flujo de fondos). Puede observarse que la diferencia en las dos Utilidades es solo en los primeros años, en los cuales existe un saldo a favor para compensar. Esto se debe a que financieramente el saldo a favor del IVA representa una inmovilización. Desde esta perspectiva vemos que en el primer año se pagaron \$10.500 en concepto de IVA. Estos fueron pagados a la hora de realizar las compras a nuestros proveedores. Sin embargo, ese dinero efectivamente desembolsado no es compensado hasta el tercer año. Los \$10.500 permanecerán como saldo a favor sin hacerse líquidos y es esa la inmovilización a la que hacemos referencia. En el segundo año la empresa, podrá “cobrarse” en cierta forma parte de estos \$10.500 compensando con el impuesto a pagar de ese año de \$6.720, sin embargo queda un remanente inmovilizado de \$3.780. En el tercer

año podremos “cobrar” esos \$3.780, compensándolos con el impuesto a pagar de ese año y liberando la totalidad de los \$10.500. A partir de ese momento no hay más inmovilización de fondos por lo que las Utilidades Brutas con y sin IVA son iguales, dado que el 21% de aumento en los costos que genera el IVA es trasladado al precio de venta aumentando las ventas también en un 21%. y la diferencia entre ambos valores, es decir el 21% del margen de contribución (o el valor agregado sobre el costo del producto) es pagado como impuesto, sin embargo este importe ya se había cobrado al cliente en el precio de venta. Así no hay efecto financiero para la empresa, pero como se menciono anteriormente, esto conlleva un efecto en lo comercial, en cuanto el precio de venta es más alto.

El caso de la utilidad bruta considerando solo el Impuesto a los Ingresos Brutos es más sencillo ya que no se consideran saldos a favor. Esta Utilidad la calculamos haciendo las ventas menos su costo (Utilidad Bruta sin considerar Impuestos) y además le restamos el pago de dicho gravamen. Podemos ver claramente el efecto de este impuesto disminuyendo la utilidad en todos los periodos ya que lo normal en una empresa es que las utilidades se generen gracias a las ventas y por lo tanto este tributo tiene un alto impacto en la utilidad. Además se debe considerar que no permite deducción alguna de costos por lo que el Impuesto se lleva una buena parte del margen sobre ventas. Este es un impuesto que cobra gran relevancia en empresas que tienen márgenes muy chicos (por ejemplo mayoristas que trabajan por volúmenes grandes). Por ejemplo un mayorista que compra y vende cargando solo un 10% a sus productos ve fuertemente disminuida su utilidad con una alícuota del 3% o 4%. Además se debe considerar que la alícuota se utiliza sobre el precio de venta mientras que el margen de contribución sobre el costo por lo que al ser el precio mayor que el costo la base sobre la que se aplica la alícuota es mayor.

Es interesante lo que ocurre en el primer año en el cual la empresa no tiene ventas y sin embargo debe ingresar el mínimo del impuesto a los ingresos brutos por lo cual tiene una pérdida. En nuestro caso, la empresa además de no vender compro por lo que también tuvo que desembolsar dinero en concepto de IVA haciendo mayor aun la salida de efectivo durante este periodo sin ventas.

Antes de continuar hemos calculado la diferencia que genera el IVA en la Utilidad Bruta para poder utilizarla en un análisis posterior restando a la Utilidad Bruta considerando IVA la Utilidad Bruta sin considerar Impuestos.

Luego de estos cálculos corresponde restar los demás gastos de la empresa para obtener la Utilidad antes de Impuesto a la que corresponde aplicarle la alícuota del 35% para el cálculo del

Impuesto a las Ganancias. Dicha Utilidad se calcula restando de la Utilidad sin Considerar Impuestos los Gastos Totales del Periodo.

A los fines de la determinación del impuesto los \$50.000 de compra de mercadería no representan un quebranto ya que no son un egreso si no que se cambia un activo por otro (dinero por mercaderías), sin embargo financieramente este desembolso de efectivo si debe considerarse y luego lo tendremos en cuenta al calcular los flujos definitivos. Por lo tanto el primer año tenemos una pérdida de \$50.000 y se genera un saldo a favor (al igual que en el IVA) de \$17500 ( $\$50.000 * 0.35$ ) que podrá ser compensado los siguientes años. Cabe señalar que si la empresa tuviera utilidades positivas en sus otras actividades y le correspondiera pagar impuesto, podría utilizar el saldo a favor que genera este proyecto para compensar el pago de impuesto, siempre y cuando sea posible aprovechar el saldo conforme a lo que expresa la ley. De no poder aprovecharse, se tienen 5 años para poder realizar la compensación.

En los próximos tres años, el proyecto no genera utilidades, ni perdidas, por lo que no se debe pagar Impuesto a las Ganancias ni tampoco se acumula un mayor saldo a favor. Recién en el quinto año la empresa comienza a obtener utilidades por un monto de \$18.000. De la aplicación de la alícuota del 35% resulta un impuesto de \$6.300 que se podrá compensar con el saldo que se arrastra del quebranto del primer año, por lo que el saldo a favor pasa a ser de \$11.200 y no corresponde realizar pago del impuesto ese año, por lo menos en lo que al proyecto respecta. En el sexto año del proyecto se vuelve a dar una ganancia de \$18.000 y un impuesto correspondiente de \$6.300. Nuevamente compensamos del saldo y no corresponde pagar impuesto este año, siendo el nuevo saldo a favor de \$4.900 ( $\$11.200 - \$6.300$ ).

En el séptimo año la ganancia sujeta a impuesto de \$18.000 genera un impuesto de \$6.300 al igual que los dos años anteriores. A estas alturas el saldo a favor que se arrastraba era, como dijimos, de \$4.900. Sin embargo, conforme lo que dice la Ley "Transcurridos CINCO (5) años después de aquel en que se produjo la pérdida, no podrá hacerse deducción alguna del quebranto que aún reste, en ejercicios sucesivos." (Ley 20.628, artículo 19). Ya que los cinco años han transcurrido el saldo a favor no puede aprovecharse y se pierde. Por lo que este año si deberá ingresarse el pago de los \$6.300, resultando la ganancia después de impuesto de \$11.700. Ya sin saldo a favor que arrastrar, el resultado de los años sucesivos será el mismo que el de este séptimo año.

Una vez realizado el cálculo del Impuesto a las ganancias podemos comprar los resultados que arroja el proyecto sin los impuestos, solo con IVA, solo con Ingresos Brutos, solo con Impuesto a

las Ganancias y finalmente con el efecto de todos los tributos. Para realizar estas comparativas debemos calcular los flujos de fondo de cada una de la siguiente manera:

Calculo de Flujos de Fondos y efecto de cada Tributo

Año	1	2	3	4	5	6	7	8
Utilidad antes de Impuesto	-50000	0	0	0	18000	18000	18000	18000
Compra de Mercadería Inicial	-50000	0	0	0	0	0	0	0
Diferencia por IVA	-10500	6720	3780	0	0	0	0	0
Ingresos Brutos	-100	-3840	-3840	-3840	-6000	-6000	-6000	-6000
Impuesto a las Ganancias a pagar	0	0	0	0	0	0	-6300	-6300
Flujo de Fondos sin Impuestos	-100000	0	0	0	18000	18000	18000	18000
Flujo de Fondos Con IVA	-110500	6720	3780	0	18000	18000	18000	18000
Flujo de Fondos Con Ingresos Brutos	-100100	-3840	-3840	-3840	12000	12000	12000	12000
Flujo de Fondos con Ganancias	-100000	0	0	0	18000	18000	11700	11700
Flujo con todos los Impuestos	-110600	2880	-60	-3840	12000	12000	5700	5700

Cuadro 4 – Fuente: Elaboración propia.

Las primeras 5 filas son arrastradas del cuadro anterior y con ellas calcularemos los flujos de fondos anteriormente comentados. El flujo de fondos sin impuestos resulta de la suma de la utilidad antes de impuesto y de la compra de mercadería inicial, que como anteriormente explicamos no representa un egreso fiscalmente pero si es una salida de efectivo y por lo tanto debe considerarse en el análisis financiero.

El flujo de fondos con IVA es la resultante de sumarle al flujo sin impuestos la diferencia entre las utilidades generada por el IVA que anteriormente habíamos calculado. Podemos ver que esta diferencia, como se comentó es durante los primeros tres periodos donde existe una inmovilización de fondos generada por el saldo a favor.

El tercer flujo calculado, Ingresos Brutos, se obtiene partiendo nuevamente del flujo sin impuestos y restándole los pagos realizados en concepto de este tributo. Como muestra el cuadro este gravamen impacta en todos los periodos ya que, inclusive cuando no se tengan ingresos, debe pagarse el mínimo.

El flujo de fondos con Ganancias se calcula, al igual que el anterior, restando del flujo sin impuestos los montos pagados en concepto de ganancias. Este tributo, en nuestro ejemplo solo impacta en los últimos dos periodos ya que es posible aprovechar el saldo a favor generado por el quebranto del primer año.

El último flujo es en el que consideramos el impacto de todos los impuestos. Lo sacamos sumando al flujo sin impuestos la diferencia generada por el IVA y los montos efectivamente desembolsados en concepto de Ingresos Brutos y Ganancias. En este flujo podemos apreciar como el impacto conjunto de los tres gravámenes hace reducir considerablemente el flujo de caja que se obtendría de no haberlos considerado. En especial en los últimos dos años donde ganancias e ingresos brutos impactan fuertemente y vemos que la utilidad de \$18.000 pasa a ser luego el pago de impuestos de \$5.700. Es decir un 68,34% menos.

Todos los flujos a partir del año 8 quedan estabilizados, es decir que en los siguientes años se estima que permanezcan fijos. Por lo tanto realizaremos un análisis a perpetuidad de los mismos y calcularemos el Valor Presente Neto (VPN) de cada uno de ellos, que es el valor que tiene ese flujo de dinero hoy en día considerando que el efectivo sube su valor con el paso del tiempo. Esto quiere decir que una cantidad de efectivo futura hoy tiene un valor menor; ya que al colocar el efectivo hoy a una tasa de interés, en el futuro tendremos mayor cantidad. Para el cálculo del VPN se utilizara una tasa del 11.9%, anual y con ella calcularemos el valor presente de todos los fondos. Estos cuatro flujos de fondos quedan de la siguiente manera:

#### Flujos de Fondos y efecto de cada Tributo

Periodo	0	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Flujo de Fondos sin Impuestos</b>	-100000	0	0	0	18000	18000	18000	18000	151260,5
<b>Flujo de Fondos Con IVA</b>	-110500	6720	3780	0	18000	18000	18000	18000	151260,5
<b>Flujo de Fondos Con Ingresos Brutos</b>	-100100	-3840	-3840	-3840	12000	12000	12000	12000	100840,3
<b>Flujo de Fondos con Ganancias</b>	-100000	0	0	0	18000	18000	11700	11700	98319,33
<b>Flujo con todos los Impuestos</b>	-110600	2880	-60	-3840	12000	12000	5700	5700	47899,16

Cuadro 5 – Fuente: Elaboración propia

Consideramos para armar los flujos que los \$100.000 de la inversión deben desembolsarse hoy por lo tanto ese es el momento 0. En la columna correspondiente al periodo 8 se encuentra el flujo a perpetuidad esperado. Esto quiere decir que \$ 151.260,5 representa el flujo a perpetuidad de \$18.000 del flujo sin Impuestos. Para obtenerlo debemos dividirse el valor que se da a perpetuidad sobre la tasa (ej.  $151.260,5 = 18.000/0,0119$ ).

Conforme lo explicado, calculamos el VPN del flujo de fondos resultante (ver Cuadro 6) y obtenemos que para una tasa del 11.9%:

### VPN Flujos de Fondos

VPN Flujo de Fondos sin Impuestos	\$ 631
VPN Flujo de Fondos con IVA	\$ -845
VPN Flujo de Fondos con Ingresos Brutos	\$ -42.252
VPN Flujo de Fondos con Ganancias	\$ -26.981
VPN Flujo con todos los Impuestos	\$ -71.339

Cuadro 6 – Fuente: Elaboración propia

Aquí podemos apreciar que de no tenerse en cuenta los impuestos, el proyecto sería aceptado por tener un VPN positivo. Sin embargo, al incluir los impuestos el VPN de los flujos de fondos pasa a ser negativo, por lo que el proyecto debería ser rechazado. Podemos ver también que la variación es muy grande por lo que el VPN pasa a ser de \$631 sin impuestos a menos \$71.339 con todos ellos.

#### 4.3.B Inversiones sin impuesto a las Ganancias

Existen ciertas inversiones que generan ganancias y sin embargo no requieren el pago del Impuesto a las Ganancias. El artículo 20 de la ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 20.628) enumera algunos ítems que se encuentran exentos del gravamen. Entre ellos destacamos los siguientes:

*“d) Las utilidades de las sociedades cooperativas de cualquier naturaleza y las que bajo cualquier denominación (retorno, interés accionario, etc.), distribuyen las cooperativas de consumo entre sus socios.*

*g) Las ganancias de las entidades mutualistas que cumplan las exigencias de las normas legales y reglamentarias pertinentes y los beneficios que éstas proporcionen a sus asociados.*

*h) Los intereses originados por los siguientes depósitos efectuados en instituciones sujetas al régimen legal de entidades financieras:*

*1. Caja de ahorro.*

*2. Cuentas especiales de ahorro.*

*3. A plazo fijo.*

*4. Los depósitos de terceros u otras formas de captación de fondos del público conforme lo determine el BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA en virtud de lo que establece la legislación respectiva.*

*Exclúyanse del párrafo anterior los intereses provenientes de depósitos con cláusula de ajuste.”*

Así por ejemplo la sociedad del ejemplo anterior podría optar entre invertir sus 100.000 pesos en un proyecto que promete una utilidad del 10% anual o depositarlos en un plazo fijo al 8% anual. En función de esto si se optara por la primer alternativa se obtendrían \$10.000 de ganancia neta a fin de año, en tanto que la segunda opción retribuiría \$8.000 pesos dentro de un año.

A simple vista el análisis indica que se debería invertir en el proyecto ya que se obtendrían \$2.000 más de ganancia. Sin embargo, el impuesto que se debería tributar por estos \$10.000 sería de \$3.500 por lo que solo se obtendría \$6.500 luego del pago de impuesto. De esta forma el plazo fijo se convierte en la opción más conveniente, ya que se obtendrían \$1.500 más de ganancia (8.000 - \$6.500).

En el ejemplo anterior la rentabilidad inicial del 10% que ofrece el proyecto se ve disminuida en un 35% por lo que termina siendo del 6.5% en lugar del 10%. El 6.5% se obtiene de multiplicar la tasa inicial de rentabilidad (10%), por un factor de ajuste que sustraiga la rentabilidad que se destina a impuesto (1 - 0.35). De esta forma para comparar tasas de rentabilidad sujetas a impuesto de tasas de rentabilidad que no estén sujetas a impuesto, se debe multiplicar por uno menos la tasa de impuesto que corresponda aplicar, en nuestro caso 35%.

$$\textit{Tasa de rentabilidad sin impuesto} = \textit{Tasa de rentabilidad con impuesto} \times (1 - \textit{Tasa de impuesto})$$

#### Ecuación 1

Si queremos saber cuál es la tasa que debería ofrecernos un proyecto que paga impuesto para ser preferible a uno que no lo paga basta con pasar el factor de ajuste dividiendo.

$$\textit{Tasa de Rentabilidad con impuesto} = \frac{\textit{Tasa de rentabilidad sin impuesto}}{(1 - \textit{Tasa de impuesto})}$$

#### Ecuación 2

Para nuestro ejemplo la tasa que debería ofrecer el proyecto para ser preferible ante el plazo fijo del 8% es de más del 12,30% (8%/(1- 0.35)).

Veremos a continuación dos casos que son de importancia en cuanto a los beneficios impositivos que presentan. Estos son las Sociedades de Garantías Recíprocas y el Contrato de Leasing.

#### **a. Sociedad de Garantía Recíproca**

Las Sociedades de Garantía Recíproca merecen consideración ya que las mismas gozan de ciertas ventajas en relación al Impuesto a las Ganancias y al Valor Agregado. No entraremos en detalles del funcionamiento de una SGR, ya que excede los fines de este trabajo. Sin embargo, es necesario mencionar algunos aspectos.

Estas sociedades sirven para financiar a pequeñas empresas, sirviendo de garantes para pedir préstamos a entidades financieras y respaldando el pago de los mismos con un fondo compuesto por los aportes de los socios. Estos aportes son los que resultan exentos de impuesto conforme el artículo 79 de la ley de 24.467 de regulación de las PYMES. El artículo señala lo siguiente: *“Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen, gozarán del siguiente tratamiento impositivo:*

*a) Exención en el impuesto a las ganancias, ley de Impuesto a las a las Ganancias (texto ordenado 1997 y sus modificaciones) por las utilidades que generen;*

*b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997 y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.*

*Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.*

*La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80 %) como promedio en el período de de permanencia de los aportes. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías,*

*verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías. Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituido por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.”*

De este artículo son relevantes dos aspectos. El primero de ellos es que las utilidades que genere la sociedad de garantía recíproca están exentas del impuesto a las ganancias. Sin embargo Osler (2011) señala que “El decreto reglamentario aclaró que la exención prevista en el Artículo 79 de la ley 24467 no comprende los ingresos generados por otras actividades permitidas en su objeto social ni los rendimientos originados en la colocación del fondo de riesgo.

La rentabilidad que el socio protector obtenga por el rendimiento financiero generado en el aporte al fondo de riesgo está alcanzada por el impuesto a las ganancias.”

El segundo aspecto a resaltar es que los aportes que se realicen al fondo de riesgo serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias. Esta deducción se realizara en el mismo año que los aportes se efectivicen siempre y cuando se cumplan dos requisitos:

- Que los aportes se mantengan un mínimo de 2 años en el fondo.
- Que la utilización del fondo de riesgo para otorgar garantías sea del 80%.

Si no se cumplieran los requisitos deberán reintegrarse al balance impositivo con los intereses que correspondan en el año de incumplimiento. Para lograr el mínimo de utilización del 80% del fondo puede tomarse hasta un año adicional de plazo mínimo de permanencia.

Por lo tanto si uno destinara fondos a una sociedad de garantía recíproca, los mismos podrán ser deducidos del resultado para determinar el monto del Impuesto a las Ganancias. Sin

embargo, el rendimiento que se obtenga por la colocación de esos fondos no estará exento de impuesto a las ganancias.

Otro asunto importante que Osler (2011) menciona es que la Dirección de Asesoría Técnica evaluó el tema de la reinversión del aporte en la sociedad de garantía recíproca y concluyó que *“nada obsta a que un socio protector de una SGR, en un mismo ejercicio, retire su aporte, vuelva a realizar un aporte de idéntica suma y se deduzca dicho importe en el balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente a dicho ejercicio supeditado a que se cumplan las demás condiciones exigidas por la norma a tales efectos”*.

Para concluir la autora (Osler, 2011) dice que *“Los beneficios impositivos para alentar el aporte de los socios protectores son en épocas de estabilidad muy significativos.”*

#### **b. Leasing**

El segundo caso es el del Leasing, este es una buena herramienta financiera que se puede realizar cuando una empresa desea adquirir un bien sin embargo no cuenta con fondos para realizarlo. Lo normal en este tipo de situaciones es recurrir a un préstamo bancario, así con el dinero que se obtiene se compra el bien y el monto financiado es devuelto a plazo, sea en cuotas o en un solo pago, más el pago de un interés.

En el leasing lo que se hace es que algún banco o entidad financiera (dador) compra el bien y lo alquila a la empresa (tomador), para que pueda utilizarlo en sus actividades, a cambio del pago de un canon mensual. Al final del contrato la empresa puede optar por comprar el bien o no hacerlo.

Este instrumento está regulado por la Ley N° 25.248, la misma en su artículo primero expone: *“En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.”*

Lo relevante impositivamente es que al tomar un leasing la cuota del mismo puede deducirse íntegramente en el Impuesto a las Ganancias mientras que en el caso del préstamo solo se puede deducir los pagos de intereses del mismo. Sin embargo al haber comprado la camioneta la misma se amortiza y dicha amortización es deducible para este tributo. Respecto del IVA es interesante destacar si existe o no la posibilidad de aprovechar el crédito fiscal proveniente del pago de la cuota y en el caso del préstamo el proveniente del pago de los intereses y de la compra de la camioneta.

Para clarificar mejor el asunto desarrollaremos un ejemplo. Una empresa desea comprar un auto con un valor de \$100.000 (precio sin IVA), el mismo tiene una vida útil de 5 años. Se trata de una sociedad de capital que enfrenta una alícuota de Ganancias del 35% y una de IVA del 21%. Para ello se puede optar por alguna de las siguientes fuentes de financiamiento:

- Un préstamo por \$121.000 que alcanza para cubrir la camioneta y el IVA de la misma. La forma de devolución es en 36 cuotas mensuales (3años) de \$5.004,99 y la tasa nominal anual (TNA) del 28%. Amortización por sistema Francés (cuota constante con amortizaciones crecientes e intereses decrecientes)
- Un Leasing con un canon de \$4.136,36 cuyo IVA es de \$868,64 haciendo que el pago mensual sea de \$5004,99. La cantidad de Cuotas que se debe pagar es de 35 y finalmente se tiene una opción de compra por \$4.136,36.

En función de la TNA se puede calcular la tasa efectiva mensual (TEM) que es de 2,33% y que utilizaremos para calcular los valores actuales de los flujos de fondos.

En el caso del préstamo los intereses mensuales se calculan sobre el saldo impago, por lo que el primer año son de \$2.823,33 ( $\$121.000 \times 2,33\%$ ) y la amortización de \$2.181,66. Año a año al pagarse la deuda el saldo impago va disminuyendo y el pago en concepto de intereses también, pero al permanecer la cuota fija las amortizaciones van creciendo conforme se paga menos de interés. Durante el primer año se paga un monto de \$30.244,68 en concepto de intereses por lo que dicho valor se puede deducir de Ganancias y se obtiene un beneficio de \$10.585,64. Además se paga sobre los intereses IVA que se calculan mes a mes en función del monto pagado y la alícuota del 21% y por ello se genera un crédito fiscal. Además cuando compramos la camioneta pagamos \$21.000 en concepto de este tributo. Es de vital importancia a la hora de tomar decisiones saber si esos créditos podrán ser aprovechados para compensar débitos generados en la empresa, caso contrario deberá consideráselos como un costo y aumentan la salida de efectivo. Cabría considerar también en el prestamos la amortización de la camioneta que es deducible de impuesto a las ganancias, sin embargo para no duplicar el impacto lo consideraremos en el leasing como un beneficio que se deja de tener.

Respecto del leasing el canon de \$4.136,36 es deducible de Ganancias, por lo que el monto que se podría deducir es de \$1.447,73 que anualmente representan \$17.372,71. A su vez también debe pagarse IVA con base en ese mismo valor y el monto sería de \$868,64 por lo que la cuota

mensual ascendería a \$5.004,99 (canon más IVA). Deben considerarse respecto de este último gravamen las mismas consideraciones que en el caso del préstamo al momento de poder o no aprovechar el crédito.

Luego debemos considerar que al acceder al leasing la camioneta no es comprada por la empresa y por lo tanto las deducciones de ganancias en concepto de amortización del vehículo no pueden aprovecharse y se consideran un costo de oportunidad. Como el valor de la camioneta es de \$100.000 y se deprecian en 5 años anualmente tenemos \$20.000 ( $\$100.000/5$ ) en concepto de amortización y las deducciones que se dejan de aprovechar ascienden a \$7.000 ( $\$20.000 \times 0,35$ ). Ese monto debe tomarse como costo durante los 5 años que no puede aprovecharse.

Lo último que debemos considerar es que llegado el periodo 36 se ejerce la opción de compra. A partir de ese momento no hay mas canones que deducir, sin embargo el bien adquirido se deprecia en 5 años por lo que durante ese periodo podremos descontar el valor correspondiente a ellas. Como el valor de compra del auto es de \$4.136,36 (sobre los cuales se pagara IVA) la amortización anual asciende a \$827,27 ( $\$4.136,36/5$ ), es así que lo que se deja de pagar de impuesto por ello son \$289,55 ( $\$827,27 \times 0,35$ ). Estas deducciones se realizaran durante 5 años más una vez terminado el leasing, que recordamos era de 3 años.

Finalmente del flujo de fondos del préstamo (ver ANEXO A) y del Leasing (ANEXO B) obtenemos los siguientes Valores Actuales Netos (VAN):

Préstamo sin aprovechar IVA	\$ -137.364,35
Préstamo aprovechando IVA	\$ -77.736,57
Leasing sin aprovechar IVA	\$ -106.421,65
Leasing aprovechando IVA	\$ -85.421,65

Cuadro 7 – Fuente: Elaboración Propia

Los flujos valores actuales son negativos ya que representan un flujo de salidas de efectivos (pagos). Como se puede apreciar la diferencia entre aprovechar o no el crédito fiscal generado por el IVA es importante y hace aumentar mucho el desembolso cuando no puede aprovecharse y se debe considerar como un costo.

La comparación entre el VAN de los leasing y los prestamos, tanto utilizando como no el IVA, no puede hacerse directamente ya que se trata de flujos de fondo de diferente periodicidad.

Recordemos que el préstamo era por 3 años, al igual que el leasing, sin embargo al ejercer la opción de compra el flujo de fondos de este último se alarga 5 años más dada la posibilidad de descontar de ganancias las amortizaciones del bien adquirido. Por ello para poder compararlas debemos buscar el Costo anual equivalente (CAE), permite comparar entre flujos de diferente periodicidad al llevar ambos a periodos iguales de un año. Este cálculo para cada una de las alternativas arroja lo siguiente:

Préstamo sin aprovechar IVA	\$ 5.681,88
Préstamo aprovechando IVA	\$ 3.215,46
Leasing sin aprovechar IVA	\$ 2.787,68
Leasing aprovechando IVA	\$ 2.237,59

Cuadro 8 – Fuente: Elaboración Propia

Como muestra el cuadro 8 el costo anual del Leasing tanto aprovechando como no el IVA son considerablemente menores. Esto señala que el equivalente anual de pagos que se debe hacer al tomar el leasing es menor que el que debe hacerse para pagar el préstamo. En otras palabras, si se puede aprovechar el Impuesto al Valor Agregado, anualmente se pagara un promedio de \$3.125,46, tomando el préstamo. Mientras que si se opta por el leasing se deberá desembolsar un valor medio de \$2.237,59.

#### 4.4 Ingreso del Impuesto

A la hora de realizar el efectivo pago del impuesto los distintos gravámenes ofrecen diferentes alternativas que permiten el diferimiento del pago. Para realizar una buena planificación fiscal debemos tener en cuenta estas alternativas y evaluar cual resulta más conveniente conforme la posición financiera de la empresa. Veremos dos alternativas que son el devengado exigible y la venta y remplazo. Otro tema que debe tenerse en cuenta es el impacto de los anticipos que deben realizarse a cuenta de los impuestos. A continuación desarrollaremos estos aspectos.

##### 4.4.A Efecto Impositivo del Devengado Exigible

En el caso del Impuesto a las Ganancias el artículo 18 de la ley 20.628 expresa: *“El año fiscal comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre.*

*Los contribuyentes imputarán sus ganancias al año fiscal, de acuerdo con las siguientes normas:*

*a) Las ganancias obtenidas como dueño de empresas civiles, comerciales, industriales, agropecuarias o mineras o como socios de las mismas, se imputarán al año fiscal en que termine el ejercicio anual correspondiente.*

*Las ganancias indicadas en el artículo 49 se consideran del año fiscal en que termine el ejercicio anual en el cual se han devengado.*

*Cuando no se contabilicen las operaciones el ejercicio coincidirá con el año fiscal, salvo otras disposiciones de la DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA, la que queda facultada para fijar fechas de cierre del ejercicio en atención a la naturaleza de la explotación u otras situaciones especiales.*

*Se consideran ganancias del ejercicio las devengadas en el mismo. No obstante, podrá optarse por imputar las ganancias en el momento de producirse la respectiva exigibilidad, cuando las ganancias se originen en la venta de mercaderías realizadas con plazos de financiación superiores a DIEZ (10) meses, en cuyo caso la opción deberá mantenerse por el término de CINCO (5) años y su ejercicio se exteriorizará mediante el procedimiento que determine la reglamentación. El criterio de imputación autorizado precedentemente, podrá también aplicarse en otros casos expresamente previstos por la ley o su decreto reglamentario. Los dividendos de acciones y los intereses de títulos, bonos y demás títulos valores se imputarán en el ejercicio en que hayan sido puestos a disposición.”*

Lo relevante de este artículo es que las ganancias del artículo 49 (que incluyen las ganancias de las sociedades de capital y de cualquier otra clase de sociedades constituidas en el país o de empresas unipersonales ubicadas en éste) se consideran conforme a lo devengado. Por lo que tanto corresponde ingresar las ganancias en el periodo fiscal en el cual se genera, independientemente de su cobro. Este criterio puede llevar a problemas financieros ya que podría requerirse el pago del impuesto sobre ganancias que aun no se han cobrado.

Para solucionar este problema la ley prevé una opción que es la de imputar las ganancias en el momento de producirse su respectiva exigibilidad. Esta alternativa permite eliminar el diferimiento que pudiera existir entre el pago del impuesto y el cobro de las ventas cuando las mismas son a plazo. Para poder aprovechar esta opción las ganancias deben provenir de ventas de mercaderías con financiación superior a 10 meses. Una vez tomada la decisión de imputar conforme este criterio, se deberá mantener el mismo durante 5 años.

Para clarificar el tema veremos un ejemplo: Una Sociedad Anónima que se dedica a la compra y venta, realiza parte de sus ventas a plazo. La empresa graba los productos con un 25% de utilidad sobre el costo. En el corriente año vendió \$150.000 de los cuales \$25.000 son ventas al contado, \$75.000 ventas a 6 meses y los restantes \$50.000 ventas a 12 meses. Conforme lo explicado anteriormente tenemos dos opciones según las cuales podemos calcular el Impuesto a las Ganancias. De acuerdo a esto podemos calcular conforme al devengado, en cuyo caso, el total de las ventas se imputa en el año en que se realizaron las mismas; o conforme al devengado exigible, donde las ventas a 12 meses se imputarían en el año siguiente al que fueron realizadas. De acuerdo a esto armamos el siguiente cuadro:

#### Ejemplo Devengado y Devengado Exigible

Devengado			Devengado Exigible		
Concepto	Importe	Imputación	Concepto	Importe	Imputación
Ventas al contado	25.000	Año 1	Ventas al contado	25.000	Año 1
Ventas a 6 meses	75.000	Año 1	Ventas a 6 meses	75.000	Año 1
Ventas a 12 meses	50.000	Año 1	Ventas a 12 meses	50.000	Año 2

**Cuadro 9 – Fuente: Elaboración Propia**

Para calcular la ganancia y el correspondiente impuesto de cada año debemos restar de las ventas el costo de las mismas y los gastos realizados para generarlas. Para simplificar el ejemplo supondremos que no hay gastos. Por lo tanto, si seguimos el criterio del devengado tenemos:

#### Criterio del Devengado

Ventas	150.000
Costo de Ventas	112.500
Ganancia sujeta a Impuesto	37.500
Alícuota	35%
Impuesto	13.125
Ganancia después de Impuesto	24.375

**Cuadro 10 – Fuente: Elaboración Propia**

Como se puede observar el impuesto que se debe pagar es de \$13.125 y queda una ganancia de \$24.375.

Si utilizáramos el criterio del devengado exigible deberíamos restar de la ganancia sujeta a impuesto el monto de ganancia que corresponde a las ventas a 12 meses. Dicha ganancia es de \$12.500 ( $50.000 \times 0.25$ ). Por lo que la ganancia sujeta a impuesto del primer año sería de \$25.000 ( $\$37.500 - 12.500$ ). Teniendo en cuenta esto queda lo siguiente: (ver Cuadro 11)

### Criterio del Devengado Exigible

Ganancia sujeta a Impuesto	25.000
Alicuota	35%
Impuesto	8.750
Ganancia después de Impuesto	16.250

Cuadro 11 – Fuente: Elaboración Propia

Así utilizando el criterio del devengado percibido, debemos pagar en el primer año \$8.750 de impuesto. El monto que se sustrae de la ganancia sujeta a impuesto deberá ingresarse en el balance del año siguiente. Por lo tanto el año siguiente para calcular la ganancia sujeta a impuesto debemos agregar a la ganancia de las ventas de ese año los \$12.500. Estas ventas generan un impuesto adicional en dicho año de \$4.375 ( $12.500 \times 0.35$ ).

Conforme a lo explicado podemos apreciar que utilizando el criterio del devengado percibido pagaríamos los \$13.125, determinados por el criterio del devengado, en dos cuotas anuales una de \$8.750 y otra de \$4.375.

Podemos destacar entonces tres aspectos importantes. El primero es que se realiza el pago del impuesto en dos partes, lo que repercute en las necesidades de efectivo de la empresa. Este impacto puede ser positivo o negativo conforme la situación financiera de cada empresa, y deberá estudiarse en cada caso. Pero lo más lógico es que sea favorable para la empresa pagar dos cuotas menores.

El segundo aspecto importante es que el pago de impuesto se realizaría en el mismo periodo en que son cobradas las ventas por lo que no se generarían, al menos en este sentido, desfasajes financieros que pudieran afectar la liquidez de la empresa.

El tercer aspecto a resaltar es que, teniendo en cuenta el valor tiempo del dinero, la empresa que utilizara el devengado percibido pagaría menos impuesto que la empresa que utiliza el devengado. Continuando con el ejemplo y utilizando una tasa del 10% anual calculamos el valor actual de cada criterio y obtenemos lo siguiente. (Ver Cuadro 12)

### Pago de Impuesto Devengado y Devengado Exigible

	Año 1	Año 2	Valor actual
Impuesto del Devengado	13.125	-	11.932
Impuesto del Devengado Exigible	8.750	4.375	11.570

Cuadro 12 – Fuente: Elaboración Propia

Como se ve el valor actual que resulta de la aplicación del devengado exigible es menor que el del devengado. Por lo que el costo financiero de ingresar el impuesto diferido en dos cuotas es menor que pagar una sola. De igual forma, si se calculara el valor final de los flujos de fondos, sería más costoso el devengado.

#### 4.4.B Impacto Impositivo de la Venta y Reemplazo

Cuando una empresa necesita renovar un bien de uso pueden tomarse dos caminos para calcular el Impuesto a las Ganancias que de la operación resulte. En este aspecto el artículo 67 de la Ley 20.628 dice: *“En el supuesto de reemplazo y enajenación de un bien mueble amortizable, podrá optarse por imputar la ganancia de la enajenación al balance impositivo o, en su defecto, afectar la ganancia al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización prevista en el artículo 84 deberá practicarse sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada.*

*Dicha opción será también aplicable cuando el bien reemplazado sea un inmueble afectado a la explotación como bien de uso, siempre que tal destino tuviera, como mínimo, una antigüedad de DOS (2) años al momento de la enajenación y en la medida en que el importe obtenido en la enajenación se reinvierta en el bien de reemplazo o en otros bienes de uso afectados a la explotación.*

*La opción para afectar el beneficio al costo del nuevo bien sólo procederá cuando ambas operaciones (venta y reemplazo) se efectúen dentro del término de UN (1) año.*

*Cuando, de acuerdo con lo que establece esta ley o su decreto reglamentario, corresponda imputar al ejercicio utilidades oportunamente afectadas a la adquisición o construcción del bien o bienes de reemplazo, los importes respectivos deberán actualizarse aplicando el índice de actualización mencionado en el artículo 89, referido al mes de cierre del ejercicio fiscal en que se determinó la utilidad afectada, según la tabla elaborada por la DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA para el mes de cierre del ejercicio fiscal en que corresponda imputar la ganancia.”*

Lo que este artículo enuncia es que al realizar la venta y reemplazo de un bien, puede tomarse dos caminos para imputar la ganancia que de la venta provenga. El primero ingresar el valor de la venta al balance en el momento de la misma, y el segundo es imputar la utilidad de la venta al costo del nuevo bien.

Si uno toma la primera opción de ingresar al balance la utilidad de la venta, deberá pagar la totalidad del impuesto en el periodo en que la venta del bien se realiza. Por el segundo camino no se ingresa la utilidad al balance, por lo que no se debe pagar en ese mismo periodo el impuesto que

corresponde a la ganancia de la venta. Lo que se hace es imputar el valor de la venta al costo del nuevo bien. Por lo tanto este bien tendrá un menor valor de adquisición y en consecuencia menores amortizaciones. Siendo las amortizaciones deducibles como gasto a la hora del cálculo del Impuesto a las Ganancias el valor que se podrá descontar va a ser menor y, lógicamente, se tendrá un mayor impuesto en cada año de los que corresponda amortizar el bien.

Por lo tanto tenemos dos opciones:

- 1) Pagar el impuesto en el balance del año de la venta y luego realizar deducciones mayores en los años siguientes en concepto de amortización.
- 2) No pagar impuesto en el balance del año de la venta y tener menores deducciones en los años siguientes.

Para poder tomar el segundo camino la ley pone como requisito que no transcurra más de un año entre la venta del bien y la compra del remplazo.

Utilizaremos un ejemplo para clarificar el tema.

Nuestra empresa, una SRL, se propone reemplazar un bien mueble amortizable cuya vida útil es de 5 años y ha estado 3 de ellos en la empresa. El valor al que fue adquirido es de \$20.000 y va a ser vendido a \$22.000. Para reemplazar el bien se va a comprar otro similar pero más moderno cuyo valor actual en el mercado es de \$25.000 y también posee una vida útil de 5 años. La empresa vende anualmente \$100.000 y las mismas tienen un costo de \$50.000 y no tiene ningún otro gasto adicional. De este enunciado podemos obtener la siguiente información: (Ver cuadro 13)

Datos Ejemplo Venta y Remplazo

Bien Reemplazado		Bien de Reemplazado	
Valor de adquisición	20.000	Valor de adquisición	25.000
Año de adquisición	2.009	Año de adquisición	2.012
Vida Útil	5	Vida Útil	5
Amortización Anual	4.000	Amortización Anual	5.000
Amortizaciones transcurridas	3	Amortizaciones transcurridas	-
Amortización Acumulada	12.000	Amortización Acumulada	-
Año de Venta	2.012	Año de Venta	

Cuadro 13 – Fuente: Elaboración Propia

Lo primero que vamos a realizar es determinar la utilidad que corresponde a la venta (ver cuadro 14):

### Determinación de Utilidad de la Venta

Precio de Venta	22.000
Costo (valor residual)	8.000
Utilidad de la Venta	14.000

**Cuadro 14 – Fuente: Elaboración Propia**

Para determinar el costo se utiliza el valor residual del bien, es decir lo que resta por amortizar. Si el bien fue adquirido a \$20.000 y se han amortizado \$12.000 (\$4.000 x 3 años transcurridos) el valor residual del mismo es la diferencia \$8.000.

Una vez obtenida esa utilidad se presentan las dos opciones anteriormente descritas: a) imputar la ganancia al balance impositivo actual y b) afectar la ganancia al costo del nuevo bien, que se detallan a continuación.

**a. Imputar la Ganancia al balance impositivo**

Si la ganancia se imputa al corriente balance impositivo, tenemos lo siguiente:

### Imputación al Balance Corriente

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Venta</b>	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>Costo de Ventas</b>	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
<b>Utilidad Bruta</b>	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
<b>Utilidad de la Venta del Bien</b>	14.000					
<b>Amortizaciones</b>		5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	164.000	145.000	145.000	145.000	145.000	145.000
<b>Alícuota</b>	35%	35%	35%	35%	35%	35%
<b>Impuesto a las Ganancias</b>	57.400	50.750	50.750	50.750	50.750	50.750
<b>Utilidad Después de Impuesto</b>	106.600	94.250	94.250	94.250	94.250	94.250

**Cuadro 15 – Fuente: Elaboración Propia**

Como se puede ver a la utilidad bruta proveniente de las ventas del ejercicio le sumamos la utilidad de la venta de la enajenación del bien de uso. Luego sobre esa base se calcula el impuesto del año que resulta ser de \$57.400. En los años siguientes podemos descontar la totalidad de la amortización del bien nuevo, por lo que tenemos un impuesto anual de \$50.750.

**b. Afectar la ganancia al costo del nuevo bien**

Afectando la ganancia al costo del nuevo bien, no se pagara impuesto adicional en el corriente balance pero en años sucesivos se tendrá menor amortización y por lo tanto menores deducciones.

Para calcular la nueva amortización debemos restar del valor de adquisición del nuevo bien la utilidad proveniente de la venta del bien reemplazado. Así obtenemos un nuevo valor del bien, a partir del cual se calculan las amortizaciones que se deducirán en los siguientes años.

#### Calculo de la Amortización

<b>Valor de adquisición</b>	25.000
<b>Utilidad de la Venta del Bien</b>	14.000
<b>Valor amortizable</b>	11.000
<b>Vida Útil</b>	5
<b>Amortización Anual</b>	2.200

**Cuadro 16 – Fuente: Elaboración Propia**

Conforme esta amortización tenemos lo siguiente:

#### Imputación al Costo del Nuevo Bien

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Venta</b>	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>Costo de Ventas</b>	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
<b>Utilidad Bruta</b>	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
<b>Utilidad de la Venta del Bien</b>	-					
<b>Amortizaciones</b>		2.200	2.200	2.200	2.200	2.200
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	150.000	147.800	147.800	147.800	147.800	147.800
<b>Alícuota</b>	35%	35%	35%	35%	35%	35%
<b>Impuesto a las Ganancias</b>	52.500	51.730	51.730	51.730	51.730	51.730
<b>Utilidad Después de Impuesto</b>	97.500	96.070	96.070	96.070	96.070	96.070

**Cuadro 17 – Fuente: Elaboración Propia**

Podemos ver que utilizando este sistema el impuesto para el 2012 es menor que en la primer alternativa (\$52.500 contra \$57.400). Sin embargo, en los años siguientes el impuesto es mayor, ya que no se puede deducir tanto (\$51.730 contra \$50.750). En ambos caso el impuesto total abonado es el mismo \$311.150 (suma de los impuestos de todos los años), pero en el segundo caso existe una distribución más uniforme de los montos a pagar.

El sistema más conveniente depende, otra vez, de las condiciones financieras de la empresa y de su liquidez tanto inmediata como esperada.

Nuevamente considerando el valor tiempo del dinero y realizando un análisis del valor actual del impuesto que debe ingresarse en cada alternativa a una tasa del 10% anual. Obtenemos que el valor actual del impuesto pagado en la primera alternativa es de \$227.075 mientras que el de la

segunda es de \$225.998. Por lo cual es menor el costo financiero de la segunda alternativa ya que el pago se ve diferido en el tiempo.

#### 4.4.C Impacto Impositivo de los Anticipos

Por medio de resoluciones la AFIP implemento el pago de anticipos en algunos gravámenes. Estas resoluciones indican quienes deben pagar los anticipos, cuantos y como es el procedimiento para su cálculo. De modo que analizaremos a continuación estos aspectos antes de analizar su implicancia financiera. Debemos señalar que el pago de los anticipos es obligatorio y no presenta alternativas, si podría ser alternativa la cantidad y porcentaje de los anticipos a ingresar dependiendo del tipo societario elegido, como se menciona anteriormente.

##### **a. Sujetos**

La resolución general de la AFIP 327/99 determino que “Los contribuyentes y responsables de los impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta y sobre los bienes personales, y del fondo para educación y promoción cooperativa, deberán determinar e ingresar anticipos a cuenta de los correspondientes tributos [..]”

##### **b. Cantidad de anticipos**

La resolución 327/99, luego fue modificada por la resolución 839/00 que cambio algunos artículos. Conforme esta ultima el artículo 2 pasó a decir que los contribuyentes y responsables del impuesto a las ganancias quedan obligados a cumplir el ingreso de los anticipos que, para cada caso, se indican a continuación:

a) Sujetos comprendidos en el artículo 69 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (sociedades de capital): DIEZ (10) anticipos.

b) Personas físicas y sucesiones indivisas: CINCO (5) anticipos.

##### **c. Calculo de los Anticipos**

Los anticipos se calculan conforme a lo indicado en el tercer artículo de la resolución 839/00. El mismo indica que los anticipos se calculan conforme al impuesto determinado en el periodo fiscal anterior y deduciendo, de los siguientes ítems, los que correspondan:

1. Regímenes de promoción regionales, sectoriales o especiales vigentes
2. Las retenciones y/o percepciones que resulten computables durante el período base.

3. Los pagos a cuenta sustitutos de retenciones, computables en el período base.
4. El impuesto sobre los combustibles líquidos por compras de "gas oíl" efectuadas en el curso del período base.
5. El pago a cuenta que resulte computable en el período base, en concepto de gravámenes análogos pagados en el exterior.
6. El pago a cuenta que resulte computable en el período base, en concepto de impuesto a la ganancia mínima presunta.

Al importe se le aplican distintos porcentajes según se trate de sociedades de capital o de personas físicas y sucesiones indivisas el artículo señala:

*"1. Con relación a los anticipos de los sujetos referidos en el inciso a) del artículo 2°:*

*1. Para la determinación del primer anticipo: VEINTICINCO POR CIENTO (25%).*

*2. Para los nueve restantes: OCHO CON TREINTA Y TRES CENTESIMOS POR CIENTO (8,33%).*

*2. Respecto de los anticipos de los sujetos mencionados en el inciso b) del artículo 2°: VEINTE POR CIENTO (20%)."*

Lo último que señalaremos es que la AFIP tiene un régimen opcional de anticipos que puede aplicarse cuando los responsables consideren que la suma de los anticipos que deben ingresar exceda el importe final del impuesto. Para ello debe presentar una estimación de los anticipos a ingresar.

Esta opción se puede ejercer luego del tercer anticipo. Pero si se estima que la suma total de los anticipos, superará en más del 40%, el importe de la obligación del período fiscal la opción podrá ejercerse a partir del primer anticipo.

#### **d. Implicancia Financiera**

Al estudiar la implicancia financiera de ingresar estos anticipos debemos señalar 3 aspectos el primero es que estos generan una inmovilización ya que se afectan fondos al pago de los mismos que no serán liberados hasta el momento en que se deba ingresar el importe anual del impuesto, en ese momento podrán descontarse los pagos anticipados del total de impuesto determinado para el período fiscal. El otro aspecto a señalar es nuevamente el valor tiempo del dinero que genera que realizando pagos anticipados el costo financiero del impuesto sea mayor. Un tercer y último tema

importante es el que hace referencia a las necesidades de flujo de efectivo. En este sentido podría ser conveniente hacer frente a varios montos pequeños distribuidos en el tiempo en lugar de uno solo. Esto siempre depende de la situación financiera de la empresa y su liquidez.

Para aclarar estos temas realizaremos un ejemplo de cada una de las alternativas que se dan:

### 1. Sociedad de capital:

Una sociedad de capital presenta los siguientes datos:

#### Ejemplo Anticipos Sociedades de Capital, Datos

Impuesto del Año anterior	10000
Ventas mensuales	20000
Margen de ganancia	20%
Gastos mensuales	1000

Cuadro 18 – Fuente: Elaboración Propia

Supondremos para simplificar el ejemplo que las ventas son en efectivo y no corresponde realizar ninguna deducción para el cálculo de los anticipos (supuestos que mantendremos para personas físicas). Conforme estos gastos podemos realizar el cálculo del impuesto a la ganancia como figura en el Cuadro 19.

#### Ejemplo Anticipos Sociedades de Capital, Calculo del Impuesto Anual

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total Anual
Ventas	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	240000
Costo de Ventas	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	192000
Utilidad Bruta	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Gastos	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Utilidad antes de Impuesto	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Alícuota													35%
Impuesto Anual													12600

Cuadro 19 – Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior vemos que el impuesto anual de la empresa es de \$12.600. De no ingresar anticipos el flujo de fondos de la empresa sería el que muestra el Cuadro 20.

#### Ejemplo Anticipos Sociedades de Capital, Flujo de Fondo sin Anticipos

Utilidad antes de Impuesto	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Pago del Impuesto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12600
Flujo de Fondos	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	-9600

Cuadro 20 – Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo, conforme el régimen de anticipos la empresa debe ingresar en el primer mes el 20% del impuesto del año anterior y en los nueve meses siguientes el 8.33% del impuesto del año anterior. Por lo que tendría en concepto de impuestos lo siguiente:

#### Ejemplo Anticipos Sociedades de Capital, Pago de Impuestos con Anticipos

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Anticipos	2000	833	833	833	833	833	833	833	833	833		
Impuesto anticipado	2000	2833	3666	4499	5332	6165	6998	7831	8664	9497	9497	9497
Pago del Impuesto	2000	833	833	833	833	833	833	833	833	833	0	3103

Cuadro 21 – Fuente: Elaboración Propia

Como se ve en el mes doce la empresa anticipo \$9.497 en concepto del impuesto a las ganancias. Sin embargo el impuesto de ese año es de \$12.600 por lo que debe ingresar la diferencia en este mes (\$3.013). De esta forma el flujo de fondos de la empresa quedaría de acuerdo a lo expresado en el Cuadro 22, donde se tiene en cuenta el pago de los anticipos como flujos de efectivo.

#### Ejemplo Sociedades de Capital, Flujo de Fondos con Anticipos

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Costo de Ventas	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000
Utilidad Bruta	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Gastos	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Utilidad antes de Impuesto	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Anticipos	2000	833	833	833	833	833	833	833	833	833		
Impuesto anticipado	2000	2833	3666	4499	5332	6165	6998	7831	8664	9497	9497	9497
Pago del Impuesto	2000	833	833	833	833	833	833	833	833	833	0	3103
Flujo de Fondos	1000	2167	2167	2167	2167	2167	2167	2167	2167	2167	3000	-103

Cuadro 22 – Fuente: Elaboración Propia

Si analizamos el valor presente neto a una tasa del 10% mensual tenemos obtenemos lo siguiente:

#### VPN pago de Impuesto y Flujo de Fondos con y sin Anticipos, Sociedades de Capital

VPN Pago de Impuesto sin Anticipos	4.015	VPN Flujo de Fondos sin Anticipo	16.426
VPN Pago de Impuesto con Anticipos	7.168	VPN Flujo de Fondos con Anticipos	13.273

Cuadro 23 – Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en el cuadro 23 el valor presente neto que implica el pago del impuesto en una sola cuota al final del ejercicio es de \$4.015, en tanto que el valor que surge del pago de anticipos es de \$7.168. Por lo que el pago de los anticipos representa un mayor costo en términos financieros. Este mayor costo se ve reflejado en un menor valor presente del flujo de fondos final que, en el caso de pagar anticipos, es de 13.273; mientras que sin estos sería de 16.426.

El otro aspecto que se señaló, es la inmovilización generada por el pago anticipado del impuesto. Esto puede verse reflejado en la menor cuantía del flujo de fondos en los primeros 10 meses, durante el pago de los anticipos. Estos flujos aplicados al pago de impuesto recién se ven liberados cuando se compensan en el último mes.

Como se marcó anteriormente, el ingreso de los anticipos no es opcional, por lo que este mayor costo financiero es inevitable. Sin embargo debemos señalar que desde el punto de vista de la liquidez, quizás el pago de anticipos pueda resultar conveniente. Esto es así, ya que ingresando los mismos, el flujo de fondos negativo que corresponde al último mes se ve reducido significativamente de \$9.600 a \$103, en el ejemplo.

**2. Personas Físicas:**

Utilizaremos los mismos valores de ventas empleados para las sociedades de capital a fin de marcar la diferencia entre unas y otras, sin embargo debemos utilizar otro impuesto del año anterior dadas las diferentes en cuantía de los impuestos, por lo que los datos que tenemos son los siguientes:

**Ejemplo Anticipos Personas Físicas**

Impuesto del Año anterior	500
Ventas mensuales	20000
Margen de ganancia	20%
Gastos mensuales	1000

**Cuadro 24 – Fuente: Elaboración Propia**

Además de esto contamos con los siguientes datos: La persona es casada y no tiene hijos menores de 24 años de edad a su cargo; sin embargo su conyugue no tiene ganancias superiores a \$12.960 anuales.<sup>1</sup>

En este caso tenemos la misma forma de cálculo solo que esta vez debemos realizar las deducciones necesarias a la ganancia neta antes de aplicar la alícuota. Una vez realizadas las

<sup>1</sup> Ganancias no imponibles y cargas de familia. Art 23, ley 20.628.

deducciones debemos aplicar la alícuota escalonada conforme se explico anteriormente. Por lo tanto tenemos lo siguiente:

#### Ejemplo Anticipos Personas Físicas, Calculo del Impuesto Anual

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
<b>Ventas</b>	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	240000
<b>Costo de Ventas</b>	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	16000	192000
<b>Utilidad Bruta</b>	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
<b>Gastos</b>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
<b>Ganancia Neta</b>													36000
<b>Deducciones</b>	Mínimo no imponible												12960
	Cónyuge												14400
<b>Ganancia Neta Sujeta a Impuesto</b>													8640
<b>Alícuota</b>													9%
<b>Impuesto</b>													777,6

Cuadro 25 – Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior (cuadro 25) podemos apreciar que la ganancia neta es la misma que para el caso de una sociedad de capital, sin embargo, luego de realizar las deducciones correspondientes la Ganancia Neta sujeta a Impuesto es significativamente menor (de \$36.000 pasa a ser \$8.640). El impuesto que corresponde a esa ganancia conforme al cuadro de tasas para personas físicas es de \$0, más el 9% sobre el excedente de \$0. Según esto el impuesto resultante es de \$777,6 (0+8640x0.09). Por lo que el flujo de fondos de no pagar anticipos es el siguiente:

#### Ejemplo Anticipos Personas Físicas, Flujo de Fondos sin Anticipos

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Pago de Impuestos</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	777,6
<b>Flujo de Fondos</b>	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	2222

Cuadro 26 – Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo las personas físicas también están obligadas al pago de los anticipos por lo que el verdadero flujo de fondos es el siguiente:

#### Ejemplo Anticipos Personas Físicas, Flujo de Fondos con Anticipos

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Pago de Impuestos</b>	100	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	277,6
<b>Flujo de Fondos</b>	2900	2900	2900	2900	2900	3000	3000	3000	3000	3000	3000	2722

Cuadro 27 - Fuente: Elaboración Propia

Calcularemos el VPN, al 10%, del flujo de fondo de ambas alternativas (Cuadro 28):

VPN Flujo de Fondo con y sin anticipos, Personas Físicas

VPN del Flujo de Fondos sin Anticipos	20.193
VPN del Flujo de Fondos con Anticipos	19.974

Cuadro 28 – Fuente: Elaboración Propia

Como se puede ver el valor del flujo con anticipos sigue siendo menor. Los demás aspectos resaltados sobre la inmovilización y las implicancias en la liquidez (cuando se analizó a las sociedades de capital), también son validos para las personas físicas. Sin embargo, en este caso la diferencia no es tanta como en el caso de las sociedades de capital, ya que la carga impositiva es considerablemente menor.

Un último análisis que realizaremos es la comparación entre el VPN del flujo de fondos con anticipos tanto para sociedades de capital como para personas físicas. Con esto pretendemos señalar la diferencia de valor que puede resultar de la elección del tipo societario. En el caso de las sociedades de capital el VPN era de \$13.273, por lo que podemos ver una importante diferencia respecto del VPN de \$19.974 de una persona física. Esta diferencia surge de la diferencia en la carga impositiva. En el caso de las personas físicas, como se mencionó, es considerablemente menor; ya que, al margen del análisis financiero, en el año del ejemplo la sociedad de capital pago en concepto de impuesto a las ganancias \$12.600; en tanto la persona física, solo \$777,6.

#### 4.5 Impacto Impositivo del Escudo Fiscal

Franco Modigliani y Merton Miller desarrollaron un teorema que trata el tema de la valuación de una firma. En este se enuncia que el valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que ésta se financia, es decir si se utiliza capital propio o deuda, siempre que no existan impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes. En lo referente a la materia impositiva, ellos estudian el valor de la firma partiendo de un modelo sin impuestos en el cual estudian el valor de una firma con endeudamiento y sin endeudamiento. Luego pasan a un modelo con impuesto y estudian nuevamente el valor de una firma con endeudamiento y sin endeudamiento. Es en este segundo modelo donde puede apreciarse una diferencia, esta diferencia es lo que se denomina escudo fiscal y surge ya que los intereses de la deuda son deducibles de Impuesto a las Ganancias por lo que tenemos un ahorro fiscal que impacta en el resultado final de la empresa y por lo tanto en su valor.

Veremos ambos modelos para poder comprender este concepto de escudo fiscal y apreciar la diferencia que surge en el valor de la firma. Luego analizaremos esta diferencia y algunos aspectos relevantes que de ella se desprenden.

Este tema será analizado desde un punto de vista en el cual, estamos en la posición de optar entre recurrir al endeudamiento o financiarnos con capital. En este momento debemos conocer cuales el impacto impositivo de este endeudamiento y si es conveniente este frente a la financiación por medio de aportes de capital. Sin embargo, el endeudamiento responde a fines de una necesidad, y se debe optar por el mismo con una finalidad económica y no meramente impositiva. Este último aspecto destacado es muy relevante, ya que endeudarse con fines de reducir la carga fiscal es una práctica que puede calificarse de elusiva ya que incurrir en mayores gastos para poder descontar el impuesto que de ellos provenga no es una práctica lógica y que responda a otra finalidad que la disminución de impuestos. Sin embargo, si es necesario por razones económicas y comerciales (excluyendo dentro de estas últimas la reducción del costo impositivo) recurrir al endeudamiento, entonces es que se debe conocer este tema para poder optar entre las alternativas antes mencionadas.

#### 4.5.A Modelo Sin Impuesto

Si suponemos dos empresas iguales pero una de ellas financiada con endeudamiento y la otra con capital propio; de acuerdo con el teorema de Modigliani – Miller, los acreedores y accionistas de estas recibirán la misma utilidad, siempre que no existan impuestos.

El ejemplo plasmado en el Cuadro 29 sirve para entender mejor el tema. En el mismo, ambas empresas poseen iguales montos de ventas y el costo de los productos vendidos también es idéntico, por lo que tienen la misma Utilidad Bruta (puede llamarse EBIT o Utilidad Antes de Intereses e Impuestos). Podemos ver que en la Empresa A (sin endeudamiento) no deben pagarse intereses por lo que la Utilidad Neta (Utilidad después de Impuesto) resulta mayor que en la otra empresa. La Utilidad Neta de B es \$2.000 menor, valor que es atribuible al pago de intereses, representando el 96% de las de las de la empresa A (\$48.000/\$50.000).

Por más que las empresas tengan utilidades netas distintas. En ambas la utilidad para accionistas y acreedores es igual. Esto quiere decir que, al no existir impuestos; si sumamos la utilidad neta que se reparte entre los accionistas y los intereses que son las utilidades de los acreedores, el resultado será igual para ambas empresas.

### Modelo sin Impuesto, empresa sin endeudamiento y con endeudamiento

Empresa A (Sin endeudamiento)		Empresa B (Con endeudamiento)	
Capital propio	100000	Capital propio	80000
Deuda	0	Deuda	20000
Precio de la acción	10	Precio de la acción	10
Cantidad de acciones	10000	Cantidad de acciones	8000
Intereses sobre la deuda	0	Intereses sobre la deuda	2000
<b>Ventas</b>	<b>200000</b>	<b>Ventas</b>	<b>200000</b>
<b>Costo de Ventas</b>	<b>150000</b>	<b>Costo de Ventas</b>	<b>150000</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad Bruta</b>	<b>50000</b>
<b>Intereses</b>	<b>0</b>	<b>Intereses</b>	<b>2000</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad Neta</b>	<b>48000</b>
<b>Impuesto a las Ganancias</b>	<b>0</b>	<b>Impuesto a las Ganancias</b>	<b>0</b>
<b>Utilidad después de Impuesto</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad después de Impuesto</b>	<b>48000</b>
<b>Utilidad para accionistas</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad para accionistas</b>	<b>48000</b>
<b>Utilidad para accionistas y acreedores</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad para accionistas y acreedores</b>	<b>50000</b>

Cuadro 29 – Fuente: Elaboración Propia

#### 4.5.B Modelo Con Impuesto

Al incorporar los impuestos, siempre en dos empresas iguales pero con diferente estructura financiera, veremos que las utilidades para accionistas y acreedores varían generándose lo que se denomina escudo fiscal.

Veamos el ejemplo del Cuadro 30. En él, las Utilidades Netas de A siguen siendo mayores que en las de B, ya que los intereses siguen siendo los mismos para ambas y la incorporación del impuesto no genera ninguna modificación en ellos. De hecho el impacto de la financiación sobre las Utilidades Netas es la misma tanto con impuesto como sin impuesto. En otras palabras, la Utilidad Neta de B es todavía un 96% de la Utilidad Neta de A (31.200/32.500).

Es en la utilidad para acreedores y accionistas donde se ve el cambio. Al incorporar el impuesto, la empresa endeudada reparte más que la empresa sin endeudamiento. En este ejemplo los acreedores y accionistas se llevan \$32.500 en la empresa A mientras que en la B \$33.200. Esta diferencia de \$700 (33.200 – 32.500) surge de la diferencia entre los impuestos que pagan las firmas, para A \$17.500 y para B \$16.800. La forma de calcular este escudo fiscal es multiplicando los intereses que se deben pagar por la tasa de impuesto a las Ganancias (en el ejemplo \$2.000 x 0.35).

### Modelo con Impuesto, empresa sin endeudamiento y con endeudamiento

Empresa A (Sin endeudamiento)		Empresa B (Con endeudamiento)	
Capital propio	100000	Capital propio	80000
Deuda	0	Deuda	20000
Precio de la acción	10	Precio de la acción	10
Cantidad de acciones	10000	Cantidad de acciones	8000
Intereses sobre la deuda	0	Intereses sobre la deuda	2000
<b>Ventas</b>	<b>200000</b>	<b>Ventas</b>	<b>200000</b>
<b>Costo de Ventas</b>	<b>150000</b>	<b>Costo de Ventas</b>	<b>150000</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad Bruta</b>	<b>50000</b>
<b>Intereses</b>	<b>0</b>	<b>Intereses</b>	<b>2000</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50000</b>	<b>Utilidad Neta</b>	<b>48000</b>
<b>Impuesto a las Ganancias</b>	<b>17500</b>	<b>Impuesto a las Ganancias</b>	<b>16800</b>
<b>Utilidad después de Impuesto</b>	<b>32500</b>	<b>Utilidad después de Impuesto</b>	<b>31200</b>
<b>Utilidad para accionistas</b>	<b>32500</b>	<b>Utilidad para accionistas</b>	<b>31200</b>
<b>Utilidad para accionistas y acreedores</b>	<b>32500</b>	<b>Utilidad para accionistas y acreedores</b>	<b>33200</b>

Cuadro 30 – Fuente: Elaboración Propia

Lo relevante a los fines de este trabajo es ver que la empresa apalancada (es decir con deuda) paga, como dijimos, una cantidad menor de impuestos la cual se conoce como Escudo Fiscal. El mismo se genera dado que los intereses son deducibles de impuesto a la ganancia, por lo que la base sobre la que se aplica la alícuota resulta menor en el caso en que se contrae deuda.

Veamos esto aplicando formulas. Para poder facilitar la lectura de las formulas utilizaremos las siguientes siglas:

- Utilidad Bruta: EBIT
- Deuda: B
- Tasa de interés:  $k_i$
- Tasa de impuesto:  $t_c$

El único dato que no hemos mencionado aun es la tasa de interés, que en nuestro ejemplo es del 10% y surge de dividir los intereses sobre la deuda ( $2.000/20.000$ ). Por lo tanto, los intereses son iguales a  $k_i \times B$ .

En el caso de la empresa sin deuda, las utilidades netas que se reparten los accionistas surgen de la siguiente fórmula:

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}).$$

Para la empresa B, debemos restar los intereses que surgen de la deuda y obtenemos:

$$(\text{EBIT} - k_i \times B) \times (1 - \text{tc})$$

Esto puede leerse como, la Utilidad Bruta menos los intereses ( $k_i \times B$ ) y lo que debe pagarse en concepto de impuestos ( $1 - \text{tc}$ ). Realizando algunas operaciones matemáticas, podemos expresar la ganancia para los accionistas como:

$$(\text{EBIT} - k_i \times B) \times (1 - \text{tc})$$

$$(\text{EBIT} \times (1 - \text{tc})) + (- k_i \times B \times (1 - \text{tc}))$$

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}) + ((- k_i \times B) \times 1 + (-k_i \times B) \times - \text{tc})$$

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}) + (- k_i \times B + k_i \times B \times \text{tc})$$

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}) - k_i \times B + k_i \times B \times \text{tc}$$

Si queremos sumar la Ganancia de los acreedores, que son los intereses ( $k_i \times B$ ), a esta fórmula obtenemos lo siguiente:

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}) - k_i \times B + k_i \times B \times \text{tc} + k_i \times B$$

$$\text{EBIT} \times (1 - \text{tc}) + k_i \times B \times \text{tc}$$

Esta última expresión es la que corresponde a la ganancia para accionistas y acreedores. Podemos ver entonces que el escudo fiscal está representado por  $k_i \times B \times \text{tc}$  (los intereses por la alícuota de impuesto) y es la diferencia entre la utilidad neta de la empresa A y la ganancia para accionistas y acreedores de la empresa B.

Entonces como conclusión si una empresa necesita financiamiento tiene dos opciones:

1. Recurrir al capital propio: Donde obtendrá más utilidad neta, pero la misma deberá ser distribuida entre más accionistas. En esta opción no se deberá incurrir en mayores costos que son los intereses, sin embargo se deberá pagar más impuesto y no se aprovechara el escudo fiscal.

2. Recurrir a un préstamo: Donde vera sus utilidades disminuidas por el pago de intereses, sin embargo, se genera un apalancamiento financiero que llevara a los accionistas a tener mayor ganancia pero también a un mayor riesgo. En esta opción se podrá pagar menos impuesto y aprovechar el escudo fiscal.

Queremos marcar que tanto en el modelo con impuesto como en el modelo sin impuesto las utilidades netas de la empresa endeudada disminuyeron aun en presencia del escudo fiscal. Lo interesante es que disminuyeron en un mismo porcentaje (96%). El escudo fiscal efectivamente lleva a pagar menos impuestos, sin embargo solo puede aprovecharse llegado el caso de que la empresa deba tomar deuda. La decisión de endeudarse o no debería ser ajena a la presencia de este y basarse en las circunstancias por la que atraviesa la empresa. Es decir, no debería basarse en razones impositivas, si no en comerciales o económicas.

También es importante mencionar que el apalancamiento (toma de deuda) lleva a las empresas a incrementar las utilidades por acción, pero aumenta el riesgo dados cambios en los ingresos de la compañía. Estos temas escapan al análisis del presente trabajo.

## CONCLUSIONES

Al comienzo de este trabajo habíamos propuesto como objetivos no solo demostrar el impacto que los tributos tienen sobre las empresas, sino también encontrar formas de disminuirlo, siempre actuando dentro del marco legal. Para ello tomaríamos como base la planificación fiscal como una forma de mejorar los resultados de la gestión de las compañías a través de la reducción de la carga impositiva.

Recordamos que la presión fiscal hoy en día es muy alta y es un problema que atañe a todas las empresas especialmente a las más pequeñas (PYMES). Los impuestos reducen considerablemente los márgenes de rentabilidad de estas, eso sumado a las cambiantes condiciones económicas del país las ponen en una condición muy vulnerable.

Así tomamos como hipótesis que los diversos gravámenes tienen un impacto importante en las empresas y es posible disminuir el mismo sin eludir, ni evadir impuestos; sino aprovechando las oportunidades que aportan los distintos regímenes.

Para poder abordar el tema impositivo fue necesario realizar una breve reseña del sistema tributario argentino. En ella señalamos la estructura del mismo y mencionamos los principales tributos haciendo especial hincapié en el Impuesto a las Ganancias. Este último, es uno de los que más herramientas legales ofrece para poder mitigar su impacto sobre la empresa. Es por ello que se explicó bien su estructura legal, marcando las diferencias entre personas físicas y jurídicas que luego desarrollamos con ejemplos prácticos.

Luego abordamos concretamente el tema de la planificación fiscal definiéndola como la evaluación de alternativas y la elección de las formas jurídicas más convenientes para reducir el impacto fiscal sobre un hecho o conjunto de hechos, buscando viabilizar o tomar más rentable un negocio. Fue necesario marcar la diferencia que se da con la elusión fiscal y la evasión fiscal, siendo esta última una conducta violatoria de la ley, mientras que la primera abusa de medios legales para reducir el impacto de los tributos. Concluimos señalando que es factible y lícito llevar a cabo una

buena planificación fiscal con objeto de reducir carga impositiva y maximizar las utilidades y marcando algunas de las herramientas y consideraciones que se pueden utilizar a tal fin.

Surgió durante el análisis la importancia de encuadrar la sociedad en la forma jurídica adecuada. Es decir comenzar la planificación fiscal aun antes de comenzar las actividades de la empresa. Esto puede ayudar considerablemente a disminuir la presión tributaria. Caracterizamos cuatro de los principales tipos societarios y estudiamos en cada uno la influencia sobre la presión tributaria de la empresa. Resultó de este análisis la Sociedad de Hecho la más beneficiada en materia impositiva, teniendo en su contra muchas otras desventajas. Esto se debe a que la misma en el Impuesto a las Ganancias tributa en cabeza de sus socios como personas físicas y por lo tanto goza alícuota escalonada y deducciones que las sociedades no pueden realizar. Además de ello respecto del Impuesto a los Bienes Personales, la sociedad es la que paga en cabeza de sus socios utilizando una alícuota del 0,50% que es la menor que se aplica a otras sociedades como los emprendimientos unipersonales.

Lo siguiente que desarrollamos fue el impacto impositivo en empresas constituidas. Comenzamos hablando del área comercial, marcando que los impuestos como costos que son deben ser aceptados e incorporados en el cálculo del precio. Tomamos los distintos tributos y los clasificamos como fijos o variables para poder realizar análisis de nivelación que permitirá mostrar la verdadera realidad de las empresas. Estos costos como se vio influyen y modifican el margen de ganancias de las compañías. También se marcó que al aumentar los costos e influir en el precio que se cobra a los clientes las empresas que logren disminuir la carga al mínimo posible podrán conseguir ventajas en precio frente a sus rivales.

Después llegamos al área financiera. En ella pudimos realizar análisis muy variados sobre como impactan los impuestos en las compañías. Desarrollamos ejemplos para ver las diferencias que generan los diversos tributos sobre los flujos de fondos de proyectos de inversión, marcando especialmente como un proyecto puede dejar de ser rentable al incorporarlos.

Finalmente indicamos algunas otras formas de reducir la carga fiscal en empresas constituidas que como demostramos perjudica a las empresas en varios planos. Se menciona la posibilidad de realizar inversiones libres de impuesto a la ganancia, aprovechando exenciones impositivas. Comentamos el caso de las sociedades de garantías recíprocas y el leasing realizando un ejemplo de cómo este último puede ayudarnos a la hora de comprar un bien y mejorar el costo financiero del mismo mediante beneficios fiscales.

Otras posibilidades para mejorar las situaciones de las empresas hacen referencia al momento de ingreso del impuesto. Explicamos, desarrollamos y ejemplificamos, haciendo hincapié en el impacto financiero y como puede reducirse el mismo, algunos de los puntos importantes en materia impositiva. Entre ellos el devengado exigible, mostró como reducir el efecto financiero que generan los impuestos de las ventas diferidas; la venta y remplazo nos señaló como se puede mitigar el resultado de los tributos a la hora de vender un bien para adquirir uno nuevo; y los anticipos que marcaron la diferencia financiera que se genera la aplicarlos, tanto para personas físicas como para sociedades de capital. Todos estos instrumentos pueden ayudarnos a mejorar la posición de las empresas. También se desarrollo el tema del Escudo Fiscal que disminuye el pago de impuestos cuando las empresas se endeudan.

Pudimos luego del desarrollo del trabajo confirmar la hipótesis y comprobar no solo que la presión fiscal que cae sobre las empresas es alta, sino también que la posición de las compañías puede ser mejorado mediante una planificación fiscal aplicando diversos tipos de herramientas. La diferenciación entre personas físicas y sociedades de capital, las personas jurídicas de las empresas, la incorporación de tributos al precio, el evitar producir saldos a favor en los diversos gravámenes, las inversiones libres de Impuesto a las Ganancias, las Sociedades de Garantía Reciproca, el Leasing, el devengado exigible, la venta y remplazo, el sistema de anticipos y el escudo fiscal son algunas de las formas de reducir la carga tributaria que hemos desarrollado a lo largo del trabajo.

## REFERENCIAS

- Argentina. Administración Federal de Ingresos Públicos (2012). *Lo que Usted necesita saber sobre el nuevo "Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (RS)" - MONOTRIBUTO* [en Línea]. Recuperado el 20 de julio de 2013, de <http://www.afip.gob.ar/guiaDeServicios/documentos/ManualMonotributo.pdf>
- Campuzano, G. y Yanfante, L. A. (2010, 3 de diciembre). *Planificación Fiscal Transparente*. Formosa, Argentina: Centro de Empleados de Comercio Formosa. Presentado en Proyecto: "Fomento en las Empresas Formoseñas de la Responsabilidad Social Empresarial con Base en Prácticas No Corruptas y de Transparencia Fiscal". Recuperado el 20 de marzo del 2012, de <http://www.fontra.org/docs/CEC%20-%20Planificacion%20Fiscal%20Transparente.pdf>
- Estudio Contable MSF. *Empresa Unipersonal* [en línea]. Buenos Aires, Argentina. Recuperado en marzo de 2012, de <http://www.estudiocontablemsf.com.ar/estudios-contable-inscripcion-sociedades>
- García, M. (2011, 18 de mayo). *Planificación Fiscal*. Buenos Aires, Argentina: Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP). Separata Temática N° 15.
- Irazoqui, F. (2005, 15 de diciembre). *La importancia de una adecuada "Planificación Fiscal"* [en línea]. Recuperado el 27 de marzo del 2012, de <http://www.laleyonline.com.ar>
- Kaplan, A. (2006, 21 de septiembre). *Efectos de la Planificación Tributaria en la Gestión Estratégica de Costos*. Uruguay: Universidad de la Empresa (UDE). Recuperado el 12 de marzo de 2012, de <http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/SanLuis2006/area8h.pdf>
- La Nación (2011, 31 de diciembre). *El efecto cascada de Ingresos Brutos*. LA NACION [en línea]. Publicado en edición impresa. Recuperado el 23 de marzo del 2012, de <http://www.lanacion.com.ar/1436704-el-efecto-cascada-de-ingresos-brutos>
- Ley 11.867: Transmisión de establecimientos comerciales e industriales

Ley 19.550: Sociedades Comerciales

Ley 20.628: Impuesto a las ganancias

Ley 23.966: Impuesto sobre los Bienes Personales

Ley 24.441 Ley de Fideicomiso

Ley 24.467: Ley de Regulación de las Pymes

Ley 26.674: Impuestos Internos

Osler, C. (2011, junio). *El aporte a las sociedades de garantía recíproca, una herramienta que favorece el desarrollo económico de las Pymes y la planificación fiscal* [en línea]. Recuperado 26 de marzo del 2012, de <http://www.errepar.com>

Trillo, H. B. (2005, 12 de diciembre). *SRL y Sociedad de Hecho* [en línea]. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 21 de marzo del 2012, de <http://www.econlink.com.ar/tributaria/sociedades.shtml>

## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Argentina. Administración Federal de Ingresos Públicos (2009). *Lo que usted necesita saber sobre el Monotributo* [en línea]. Recuperado el 22 de marzo de 2012, de <http://www.afip.gob.ar/guiaDeServicios/documentos/ManualMonotributo.pdf>

Argentina. Administración Federal de Ingresos Públicos. (2010). *Impuesto sobre los Bienes Personales* [en línea]. Recuperado el 22 de marzo del 2012, de <http://www.afip.gov.ar/gananciasybienes/documentos/Manual%20-%20IMPUESTO%20SOBRE%20LOS%20BIENES%20PERSONALES.pdf>

Argentina. Administración Federal de Ingresos Públicos. *Ganancias y Bienes Personales: Personas Físicas* [en línea]. Recuperado el 11 de abril de 2012, de <http://www.afip.gob.ar/gananciasybienes/>

Argentina. Secretaria de Gabinete y Coordinación Administrativa, Jefatura de Gabinete de Ministros, Presidencia de la Nación. (2012). *Constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada* [en línea]. Recuperado en marzo de 2012 de, [http://www.tramites.gob.ar/tramites/constitucion-sociedad-responsabilidad-limitada\\_t126](http://www.tramites.gob.ar/tramites/constitucion-sociedad-responsabilidad-limitada_t126)

Birriel Mendez, L. C. (2006, 14 de diciembre). *Impuesto a las ganancias (Argentina)*. [en línea]. Recuperado en marzo de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos41/impuesto-ganancias/impuesto-ganancias.shtml>

Cofone, I. N. (2008, 1 de abril). *Las sociedades unipersonales en el derecho argentino*. Revista Argentina de Derecho Empresario. Recuperado el 23 de marzo de 2012, de <http://ijeditores.com.ar/articulos.php?idarticulo=42082&print=2>

Collado, O. (2006, 31 de marzo). *Empresa Unipersonal de Responsabilidad Ltda.* [en línea]. Recuperado en marzo de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos34/empresa-unipersonal/empresa-unipersonal.shtml>

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, Universidad Nacional de Cuyo. Cátedra Teoría y Técnica Impositiva I de la Carrera de Contador Público Nacional, apuntes de clases (2012)

Grispo, J. D. (2004, 26 |de abril). *Responsabilidad de los socios y quienes contratan por la sociedades no constituidas regularmente* [en línea]. Recuperado el 23 de marzo del 2012, de <http://www.iprofesional.com/adjuntos/documentos/09/0000926.pdf>

Herrera, J. D. (2007, noviembre). *Sociedad de Hecho* [en línea]. Recuperado el 21 de marzo del 2012, de <http://www.econlink.com.ar/impuesto/sociedad-de-hecho>

Ley 20.631: Impuesto al Valor Agregado

Ley 25.248: Leasing

Ley 26.565: Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes

Ley 8.523, Capitulo II: Impuesto Sobre los Ingresos Brutos

Lombardi, L. y Bellido, F. (2004, mayo). *Impuestos en Argentina* [en línea]. Buenos Aires, Argentina: Deloitte & Co. S.R.L. Recuperado el 21 de marzo del 2012, de [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Argetina/Local%20Assets/Documents/impuestos\\_en\\_argentina\(1\).pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Argetina/Local%20Assets/Documents/impuestos_en_argentina(1).pdf)

- López, M. A. (2008, septiembre). *Implicancias impositivo-financieras de un proyecto de inversión: nuevo producto para una empresa en marcha* [en línea]. Recuperado 26 de marzo del 2012, de <http://www.errepar.com>
- Montanaro, S. (2011). *Decisiones de Financiamiento*. Mendoza, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo. Presentado en Administración Financiera II.
- P&A consultores Abogados y Economistas (2003, 10 de noviembre). *Guía de Negocios Argentina* [en línea]. Recuperado el 21 de marzo de 2012, de <http://www.pyaconsultores.com/contenido/publicaciones/guias/Argentina.pdf>
- Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española, vigésima tercera edición* [en línea]. Consultado el 18 de agosto de 2013, de <http://lema.rae.es/drae/?val=impuesto>
- Resolución AFIP 327/99. Boletín Oficial 8 de enero de 1999.
- Resolución AFIP 839/00 . Boletín Oficial 10 y 17 de mayo de 2000.
- Roccaro, I. (2013). *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*. Mendoza, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo. Presentado en MBA Derecho Empresarial y Tributación.
- Service Pilot S.A. (2009, 28 de Julio). *Planificación fiscal por parte de los contribuyentes para aminorar la carga tributaria. Licitud o ilicitud del procedimiento elegido* [en línea]. Recuperado el 26 de marzo de 2012 de <http://www.errepar.com>
- Trillo, H. B. (2008, 5 de julio). *Sociedad de Hecho versus S.R.L* [en línea]. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 21 de marzo del 2012, de <http://www.econlink.com.ar/tributaria/sociedad-de-hecho-srl>
- Trillo, H. B. (2011, 3 de noviembre). *Análisis Comparativo entre S.A. y S.R.L.* [en línea]. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 21 de marzo del 2012, de <http://www.econlink.com.ar/ecotributaria/analisis-comparativo-entre-sa-srl>

## ANEXO A

A continuación se expone el cuadro detallado del préstamo del ejemplo del leasing y el cálculo de su valor actual neto, tanto la opción pudiendo provechar el crédito de IVA como sin aprovechar el mismo.

Mes	Cuota	Intereses	Interés Anual	Amortización	Saldo de Deuda	IVA Intereses	IVA Camioneta	Crédito de IVA	Deducción IG	Flujo de Fondos aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el crédito de IVA
1	-5.004,99	2.823,33		2.181,66	118.818,34	592,90	21.000	21.592,90		16.587,91	-26.597,89
2	-5.004,99	2.772,43		2.232,57	116.585,77	582,21		582,21		-4.422,78	-5.587,20
3	-5.004,99	2.720,33		2.284,66	114.301,11	571,27		571,27		-4.433,72	-5.576,26
4	-5.004,99	2.667,03		2.337,97	111.963,15	560,08		560,08		-4.444,92	-5.565,07
5	-5.004,99	2.612,47		2.392,52	109.570,62	548,62		548,62		-4.456,37	-5.553,61
6	-5.004,99	2.556,65		2.448,35	107.122,28	536,90		536,90		-4.468,10	-5.541,89
7	-5.004,99	2.499,52		2.505,47	104.616,80	524,90		524,90		-4.480,09	-5.529,89
8	-5.004,99	2.441,06		2.563,94	102.052,87	512,62		512,62		-4.492,37	-5.517,62
9	-5.004,99	2.381,23		2.623,76	99.429,11	500,06		500,06		-4.504,94	-5.505,05
10	-5.004,99	2.320,01		2.684,98	96.744,13	487,20		487,20		-4.517,79	-5.492,20
11	-5.004,99	2.257,36		2.747,63	93.996,50	474,05		474,05		-4.530,95	-5.479,04
12	-5.004,99	2.193,25	30.244,68	2.811,74	91.184,75	460,58		460,58	10.585,64	6.041,23	5.120,06
13	-5.004,99	2.127,64		2.877,35	88.307,40	446,81		446,81		-4.558,19	-5.451,80
14	-5.004,99	2.060,51		2.944,49	85.362,92	432,71		432,71		-4.572,29	-5.437,70
15	-5.004,99	1.991,80		3.013,19	82.349,72	418,28		418,28		-4.586,72	-5.423,27
16	-5.004,99	1.921,49		3.083,50	79.266,22	403,51		403,51		-4.601,48	-5.408,51
17	-5.004,99	1.849,55		3.155,45	76.110,77	388,40		388,40		-4.616,59	-5.393,40
18	-5.004,99	1.775,92		3.229,08	72.881,70	372,94		372,94		-4.632,05	-5.377,94
19	-5.004,99	1.700,57		3.304,42	69.577,28	357,12		357,12		-4.647,87	-5.362,11
20	-5.004,99	1.623,47		3.381,52	66.195,75	340,93		340,93		-4.664,07	-5.345,92
21	-5.004,99	1.544,57		3.460,43	62.735,32	324,36		324,36		-4.680,63	-5.329,35
22	-5.004,99	1.463,82		3.541,17	59.194,16	307,40		307,40		-4.697,59	-5.312,40
23	-5.004,99	1.381,20		3.623,80	55.570,36	290,05		290,05		-4.714,94	-5.295,05
24	-5.004,99	1.296,64	20.737,18	3.708,35	51.862,01	272,29		272,29	7.258,01	2.525,31	1.980,72
25	-5.004,99	1.210,11		3.794,88	48.067,12	254,12		254,12		-4.750,87	-5.259,12
26	-5.004,99	1.121,57		3.883,43	44.183,70	235,53		235,53		-4.769,47	-5.240,52

Mes	Cuota	Intereses	Interés Anual	Amortización	Saldo de Deuda	IVA Intereses	IVA Camioneta	Crédito de IVA	Deducción IG	Flujo de Fondos aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el crédito de IVA
27	-5.004,99	1.030,95		3.974,04	40.209,66	216,50		216,50		-4.788,49	-5.221,49
28	-5.004,99	938,23		4.066,77	36.142,89	197,03		197,03		-4.807,97	-5.202,02
29	-5.004,99	843,33		4.161,66	31.981,23	177,10		177,10		-4.827,89	-5.182,09
30	-5.004,99	746,23		4.258,77	27.722,46	156,71		156,71		-4.848,29	-5.161,70
31	-5.004,99	646,86		4.358,14	23.364,32	135,84		135,84		-4.869,15	-5.140,83
32	-5.004,99	545,17		4.459,83	18.904,50	114,49		114,49		-4.890,51	-5.119,48
33	-5.004,99	441,10		4.563,89	14.340,61	92,63		92,63		-4.912,36	-5.097,63
34	-5.004,99	334,61		4.670,38	9.670,23	70,27		70,27		-4.934,73	-5.075,26
35	-5.004,99	225,64		4.779,36	4.890,87	47,38		47,38		-4.957,61	-5.052,38
36	-5.004,99	114,12	8.197,92	4.890,87	0,00	23,97		23,97	2.869,27	-2.111,76	-2.159,69
									<b>VAN</b>	<b>-77.736,57</b>	<b>-137.364,35</b>

Cuadro 31 – Fuente: Elaboración Propia

## ANEXO B

A continuación se expone el cuadro detallado del costo del leasing del ejemplo de leasing y el cálculo de su valor actual neto, tanto la opción pudiendo provechar el crédito de IVA como sin aprovechar el mismo.

Mes	Cuota	IVA Cuota	IG Canon	Deducción IG por Cuotas	Amortización del Vehículo	IG de la amortización (costo de oportunidad)	Amortización después de la compra	IG de la amortización	Saldo IG	Flujo de Fondo aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el Crédito de IVA
1	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
2	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
3	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
4	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
5	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
6	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
7	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
8	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
9	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
10	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
11	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
12	-5004,99	868,64	1447,73	17372,71	20000,00	-7000,00			10372,71	6236,35	5367,71
13	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
14	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
15	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
16	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
17	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
18	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
19	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
20	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
21	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
22	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
23	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
24	-5004,99	868,64	1447,73	17372,71	20000,00	-7000,00			10372,71	6236,35	5367,71
25	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
26	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99

Mes	Cuota	IVA Cuota	IG Canon	Deducción IG por Cuotas	Amortización del Vehículo	IG de la amortización (costo de oportunidad)	Amortización después de la compra	IG de la amortización	Saldo IG	Flujo de Fondo aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el Crédito de IVA
27	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
28	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
29	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
30	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
31	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
32	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
33	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
34	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
35	-5004,99	868,64	1447,73						0,00	-4136,36	-5004,99
36	-5004,99	868,64	1447,73	17372,71	20000,00	-7000,00			10372,71	6236,35	5367,71
37									0,00	0,00	0,00
38									0,00	0,00	0,00
39									0,00	0,00	0,00
40									0,00	0,00	0,00
41									0,00	0,00	0,00
42									0,00	0,00	0,00
43									0,00	0,00	0,00
44									0,00	0,00	0,00
45									0,00	0,00	0,00
46									0,00	0,00	0,00
47									0,00	0,00	0,00
48					20000,00	-7000,00	827,27	289,55	-6710,45	-6710,45	-6710,45
49									0,00	0,00	0,00
50									0,00	0,00	0,00
51									0,00	0,00	0,00
52									0,00	0,00	0,00
53									0,00	0,00	0,00
54									0,00	0,00	0,00
55									0,00	0,00	0,00
56									0,00	0,00	0,00
57									0,00	0,00	0,00
58									0,00	0,00	0,00
59									0,00	0,00	0,00
60					20000,00	-7000,00	827,27	289,55	-6710,45	-6710,45	-6710,45

Mes	Cuota	IVA Cuota	IG Canon	Deducción IG por Cuotas	Amortización del Vehículo	IG de la amortización (costo de oportunidad)	Amortización después de la compra	IG de la amortización	Saldo IG	Flujo de Fondo aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el Crédito de IVA
61									0,00	0,00	0,00
62									0,00	0,00	0,00
63									0,00	0,00	0,00
64									0,00	0,00	0,00
65									0,00	0,00	0,00
66									0,00	0,00	0,00
67									0,00	0,00	0,00
68									0,00	0,00	0,00
69									0,00	0,00	0,00
70									0,00	0,00	0,00
71									0,00	0,00	0,00
72							827,27	289,55	289,55	289,55	289,55
73									0,00	0,00	0,00
74									0,00	0,00	0,00
75									0,00	0,00	0,00
76									0,00	0,00	0,00
77									0,00	0,00	0,00
78									0,00	0,00	0,00
79									0,00	0,00	0,00
80									0,00	0,00	0,00
81									0,00	0,00	0,00
82									0,00	0,00	0,00
83									0,00	0,00	0,00
84							827,27	289,55	289,55	289,55	289,55
85									0,00	0,00	0,00
86									0,00	0,00	0,00
87									0,00	0,00	0,00
88									0,00	0,00	0,00
89									0,00	0,00	0,00
90									0,00	0,00	0,00
91									0,00	0,00	0,00
92									0,00	0,00	0,00
93									0,00	0,00	0,00
94									0,00	0,00	0,00

Mes	Cuota	IVA Cuota	IG Canon	Deducción IG por Cuotas	Amortización del Vehículo	IG de la amortización (costo de oportunidad)	Amortización después de la compra	IG de la amortización	Saldo IG	Flujo de Fondo aprovechando el Crédito de IVA	Flujo de Fondos sin aprovechar el Crédito de IVA
95									0,00	0,00	0,00
96							827,27	289,55	289,55	289,55	289,55
									<b>VAN</b>	<b>-85.421,65</b>	<b>-106.421,65</b>

Cuadro 32 – Fuente: Elaboración Propia

---

**DECLARACION JURADA – Res. 212/99-CD**

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”.

Mendoza, 30 de Agosto del 2013

Sanchez, Ignacio  
Apellido y Nombre

25.901  
Nº de Registro

  
Firma