

¿Realizás planificación fiscal en tu empresa?

Etiquetas: [fiscal](#), [impuestos](#), [planificacion](#)

Categorías: [IMPUESTOS](#), [NOTICIAS](#)



Todas las empresas, sin importar su tamaño y el modelo de negocios sobre el cual basan su funcionamiento, más temprano que tarde, deberán pagar impuestos. Sentís que la presión fiscal es agobiante?, la respuesta es un SI, tan obvio y rotundo, que se convierte, a esta altura, en un simple dato para tu negocio. Ahora bien, dado este panorama, **la planificación fiscal es una herramienta que te permitirá, con una visión estratégica, minimizar lícitamente el costo impositivo de tu empresa**

Las claves para una PLANIFICACIÓN FISCAL EXITOSA.

1) COMUNICACIÓN ENTRE EL EMPRESARIO Y SUS ASESORES

*DIÁLOGO Y CONFIANZA

Se trata de instaurar un circuito de comunicación efectiva que permita a tus asesores planificar con conocimiento. Algunas veces, existe por parte de ellos, un desconocimiento de la

herramienta, entonces, ni siquiera puede esperarse un planteo claro hacia el empresario explicando sus ventajas. Otras veces, el empresario considera que no debe brindar algún tipo de información, sin la cual, el proceso no será del todo efectivo.

***REUNIONES PERIÓDICAS que permitan un SEGUIMIENTO de lo planificado**

Probablemente, si te reunís con tu asesor, sólo una vez al año (en abril o mayo) cuando tiene que comunicarte cuánto pagarás de impuesto a las Ganancias, no quede mucho margen para la planificación. Las reuniones son claves porque permiten ir evaluando el plan.

***TIEMPO aplicado por parte del empresario y sus asesores.**

Todo el proceso incurre en tiempos, es la base de la implementación. El mecanismo siempre otorgará, al menos, mayor orden y probablemente beneficios que no se estaban percibiendo, por lo tanto cualquier posible costo adicional será compensado.

2) CONOCER EL MODELO DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA

Cuándo fue la última vez que te reuniste a hablar con tus asesores sobre tu empresa?. Ojo, no sobre los impuestos que paga tu empresa, sino de los productos y servicios que comercializa, de la propuesta de valor y tus expectativas de crecimiento, de tus nuevos aliados estratégicos?. No se trata de encontrar culpables, porque la mayoría de las veces la urgencia en el cumplimiento de los requisitos de los organismos hacen que se resuelva primero lo urgente y después lo importante. Pero, a esta altura, es necesario que lo sepas: No existe planificación fiscal posible, si tu asesor desconoce tu modelo de negocios. Si no existe actividad comercial, no existen impuestos para liquidar.

***Considerar la CADENA DE VALOR** del producto o servicio que se está comercializando:

Compras de materiales insumos, producción, comercialización y logística. Evaluar cuáles son las consecuencias tributarias en el armado de esa cadena, si existe posibilidad de doble imposición, si existen mecanismos de integración vertical u horizontal que puedan beneficiar al negocio.

***Conocer los CICLOS de la empresa**, su período de facturación, su ciclo de cuentas a cobrar y a pagar, detectar posibles estacionalidades y necesidades financieras. Evaluar la posibilidad de diferir impuestos.

3) CONOCER LA ESTRUCTURA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Si se trata de un emprendimiento que ya está en marcha: conocer sobre quién recae la responsabilidad patrimonial, sobre una persona física (individuo) o sobre una persona jurídica (sociedad). Si es una sociedad, verificar si forma parte de un holding (grupo de empresas), si es

un fideicomiso (de qué tipo?). Si se trata de un emprendimiento nuevo: existe normativa vigente que pueda otorgarle un marco con beneficios y/o exenciones impositivas.

Es adecuada la forma en que la realidad patrimonial de los socios se condice con los resultados obtenidos por la empresa? Existen alguna estrategia de protección patrimonial para ellos.

4) CONOCOCER LOS IMPUESTOS Y TASAS QUE AFECTAN A TU EMPRESA

No se trat de que seas un experto, tus asesores deberán explicarte lo indispensable para que puedas comprender qué impuestos impactan sobre tu negocio y cómo lo hacen, de modo de tener mejores herramientas:

****Tipo de impuestos y tasas**

Existen impuestos nacionales, provinciales y municipales, pueden pagarse de forma mensual, anual o en períodos intermedios. Para algunos, su base de cálculo son las ventas (como la tasa de comercio e industria o ingresos brutos), y representan una variable económica sobre tu resultado, para otros, el valor agregado (como el IVA) y representan una variable financiera. Otros se calculan sobre las ganancias de la empresa, sobre su patrimonio o sobre su activo. Algunos recaen sobre la empresa, otros sobre los socios.

****Créditos fiscales:** Representan saldos a favor de tu empresa y tienen múltiples orígenes, como sistemas de retención y recaudación. Es necesario que tu administración esté atenta a la correcta registración de estas operaciones para que puedan ser utilizados tan pronto como sea posible.

****Regímenes de promoción industrial y devolución de créditos fiscales,** para determinado tipo de empresas, actividades o lugares geográficos, o determinado tipo de inversiones.

****Existencia de Moratorias y Planes de Pago:** para los cuáles es necesario evaluar las tasas de interés ofrecidas, de modo que te permitan compatibilizar tus necesidades financieras y evitar riesgos por falta de pago.

****Comercio exterior:** informarse sobre regulaciones cambiarias, impacto de derechos aduaneros, tratados de doble imposición, precios de transferencia.

5) APLICACIÓN DE CRITERIOS CONTABLES Y FISCALES

****Titularidad de los Activos y criterios de depreciación:** se trata de una titularidad plena, de una locación, de leasing con opción a compra (que te permite considerar como gastos del ejercicio los egresos efectuados, sin importar la vida útil del bien) Si estás por adquirir un vehículo para tu empresa, los utilitarios no tienen topes de deducción que si tienen los automotores. Deberías evaluar también, la posibilidad de adquirirlos con leasing para evitar

estos topes (verificando que la tasa sea la adecuada para que el impacto final sea beneficioso). Establecer el mecanismo de venta y reemplazo para la adquisición de bienes de uso. Utilizar el método de depreciación acelerada si es factible para determinados bienes.

****Métodos de valuación del stock**, la aplicación de distintos criterios (LIFO; FIFO, PPP), puede modificar la valuación de la existencia final de la mercadería y el costo de las ventas atribuidas a un período.

****La aplicación de criterios de lo devengado y lo percibido** y el conocimiento de los ciclos de la empresa, influirán sobre la consideración del **nacimiento de los hechos imposables** ,es decir, el momento en que se gravarán las transacciones de la empresa. Evaluar si se está realizando una correcta asignación de gastos a los ejercicios en los que corresponden, realizando las provisiones correspondientes.

6) IMPLEMENTAR LA PLANIFICACIÓN EN EL MARCO DE LO LEGAL Y LO PERMITIDO

No incurrir en mecanismos de elusión o evasión fiscal, que pueden ocasionar contingencias a futuro, que se traducirán en potenciales ajustes, multas y, dependiendo la gravedad, hasta en procesos penales. Muchos empresarios no saben los riesgos en los que están inmersos por la no aplicación adecuada de la normativa vigente.