

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO COMERCIAL CON
ESPECIALIZACIÓN EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**“MODELO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE QUITO”**

AUTOR:

Kleber Edmundo Quintana Andrade

DIRECTOR:

Lcdo. Jorge Zapata MSc.

Quito, Julio de 2012

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

TEMA: MODELO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE QUITO.

Quito, Julio de 2012

Kleber E Quintana A

C.I. 172096359-2

*Dedicado a mi Señor Jesucristo, con todo mi corazón,
A mis amados padres, a mis abuelitos Celina y Benigno,
Los llevo siempre en mi corazón y en mi mente.*

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios, primeramente, por ser la fuente que me inspira cada día, porque siempre sabes cómo guiarme con tu Luz cuando todo parece ser oscuridad. Gracias Señor porque tu mano poderosa nunca me ha soltado y porque jamás te olvidas de mí, y tampoco de nuestro pacto. Gracias mi Dios por tu misericordia y amor infinitos. Eres mi fortaleza, mi escudo y mi lanza.

Agradezco a mi padres por regalarme su amor incondicional y porque con su ejemplo me impulsan a seguir por el camino del bien. Gracias amados padres por sus enseñanzas, consejos, y valores inculcados.

Finalmente, quiero expresar mi agradecimiento a todos aquellos profesores que durante mis estudios supieron capacitarme y encauzar mi vida profesional. Gracias a mi tutor, Lcdo. Jorge Zapata por su paciencia y ayuda con mi trabajo de grado. Gracias a las autoridades, a la Ing. Mercedes Zapata y al Lcdo. Fredy Araque por tenderme siempre la mano cuando la he necesitado. Agradezco también al Ing. Germán Gómez por su ayuda desinteresada y su aporte al presente trabajo.

RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO I: LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

La planificación tributaria es considerada como el conjunto de acciones lícitas de parte del contribuyente o sujeto pasivo, cuyo objetivo es administrar e invertir los recursos económicos dentro del negocio de manera que se genere la menor carga impositiva posible, siendo este procedimiento legalmente admisible y debidamente cobijado por las leyes tributarias vigentes. Cabe señalar que la planificación tributaria no debe ser confundida con la elusión debido a la forma en que se lleva a cabo el proceso. Entendemos entonces que la diferencia entre la elusión y la planificación tributaria se centra principalmente en que la elusión toma figuras jurídicas infrecuentes o atípicas, e incluso se aprovecha de los vacíos, errores y contradicciones legales para favorecer los objetivos planteados, mientras que la planificación tributaria busca alternativas dispuestas por la legislación, de manera expresa, como base para el proceso de organización y creación de estrategias.

CAPÍTULO II: LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE QUITO

Las PYMES en nuestro país se encuentran, en particular, en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, comprando y demandando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. Gran parte de los establecimientos comerciales, del personal ocupado, de la producción total y de la inversión de capital del país se concentran precisamente en Quito, y debido a esto se han establecido reformas con las cuales se impulsa la creación de la pequeña empresa o PYME, interesando al comerciante a legalizar y conformar su empresa, por lo que la ciudad capital del Ecuador es hoy una metrópoli emprendedora y el centro político del país. De esta forma se presenta como una

ciudad amigable a la inversión, un ente articulador del sector productivo y generador de servicios para desarrollo de la región y del país. Dentro de las obligaciones tributarias a las que se rigen las PYMES de la ciudad de Quito están las siguientes: Impuesto al valor agregado, retenciones del IVA, Impuesto a la renta, retenciones en fuente, anticipo del Impuesto a la renta, Impuesto a los consumos especiales, Impuesto a la salida de divisas, Impuesto a las Tierras Rurales, Impuesto a la propiedad de vehículos motorizados, así como también cumplir con las obligaciones y requerimientos de la Superintendencia de Compañías.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES

El método de planificación tributaria hace relación con la forma en que se va a ordenar el proceso para que éste sea eficaz, es decir, que la carga impositiva resulte en definitiva beneficiosa para los intereses de la empresa. El método está estrechamente relacionado con el procedimiento, es decir, con el conjunto de principios y directrices que ordenan el proceso de planificación tributaria. La estrategia tributaria se define como el plan de acción establecido, luego del análisis del entorno tributario de la empresa, para el alcance de objetivos tales como el aprovechamiento máximo de los estímulos tributarios que la Ley permite, logrando el menor pago en el monto de los tributos que la ley obliga, buscando que dicho pago se realice en las fechas más convenientes para la empresa dentro de los márgenes fijados por la ley, etc.

CAPÍTULO IV: DESARROLLO DEL MODELO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES DE LA CIUDAD DE QUITO

El trabajo de planificación tributaria se sintetiza en cuatro etapas fundamentales:

1. Conocimiento del negocio. Es la evaluación a presente y a futuro de la situación de la compañía
2. Diagnóstico. Consiste en determinar las posibles soluciones, planteando los riesgos inherentes.
3. Planteamiento de estrategias y alternativas de acción. El análisis induce a la determinación de las estrategias las cuales deben ser congruentes con los resultados del análisis.
5. Implementación y mantenimiento del plan. Mantener al día la ejecución del plan, ajustándolo y reajustándolo en atención a las circunstancias.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La planificación tributaria es importante para fortalecer los procedimientos y dictar las acciones empresariales con el fin de alcanzar las metas y objetivos planteados a nivel tributario o contributivo. El control interno tributario forma parte integrante del proceso de planificación tributaria y debe estar presente en toda organización que desee lograr con eficiencia el cumplimiento de sus obligaciones impositivas. Una característica relevante de las PYMES es la flexibilidad a los cambios que éstas presentan, lo que da lugar a que el proceso de planificación tributaria sea implementado sin mayor complejidad o dificultad dentro de los procesos ordinarios de la empresa. Como recomendaciones tenemos la necesidad de brindar la debida capacitación al personal involucrado en el área de contabilidad y tributaria de la empresa, puesto que permitirá mantener un diseño de la planificación tributaria actualizado. Es recomendable que la empresa mantenga archivos con la documentación legal y administrativa correspondiente a cada ejercicio de planificación tributaria que se desarrolle. Por último, se recomienda que el planificador posea, además de conocimientos y creatividad como estrategia fiscal, cualidades como inclinación al estudio e investigación, capacidad de trabajar en equipo, poseer una actitud inquisitiva y lo más importante, ética profesional.

INTRODUCCIÓN

Dada la complejidad y dinamismo con el que se desarrolla la economía, las leyes fiscales se tornan más cambiantes y complejas, pues precisamente buscan no quedarse rezagadas de los avances tecnológicos ni de la invención de nuevas figuras económicas que permitan encontrar la causa para nuevas contribuciones con una clara y específica regulación.

Frente a este hecho, los asesores y expertos fiscales juegan un rol importante, puesto que es indispensable conocer con precisión las distintas estrategias de tributación para elegir de entre toda estas, aquella figura que resulte más apropiada y conveniente para conseguir los objetivos buscados por el contribuyente, incluido entre ellos, obviamente, evitar cargas fiscales innecesarias.

El presente trabajo de investigación busca identificar las principales características de la Planificación Tributaria y las estrategias a las cuales puede acogerse la pequeñas y mediana empresa del sector comercializador de la ciudad de Quito.

La planificación tributaria en sí, es un proceso medianamente complejo y todos, en cierta forma, tenemos conocimiento de lo que se trata, sin embargo, se desconocen las herramientas que pueden utilizarse para desarrollar el trabajo de planificación.

En el capítulo I, se hace referencia a los conceptos y generalidades de planificación, evasión y elusión tributarias. El capítulo II abarca las características principales de las PYMES y su importancia en el comercio. Durante el capítulo III, se expone la metodología y procedimiento a seguir previo al trabajo de planificación y las herramientas a ser utilizadas. Finalmente, en el capítulo IV se detalla fase por fase, el desarrollo del modelo de una Planificación Tributaria para PYMES.

ÍNDICE

CAPÍTULO I

LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	1
1.1. CONCEPTO DE PLANIFICACIÓN.....	1
1.2. IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN.....	2
1.3. TIPOS DE PLANES	3
1.3.1. SEGÚN SU CLASE.....	3
1.3.2. SEGÚN SU FIN.....	6
1.3.3. SEGÚN SU USO	6
1.3.4. SEGÚN SU PERIODO DE REALIZACIÓN.....	7
1.4. CONCEPTO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	8
1.5. IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	10
1.6. OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	11
1.7. ELEMENTOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	12
1.7.1. EL SUJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	13
1.7.2. EL OBJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	14
1.7.3. LA FINALIDAD DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	14
1.7.4. EL PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	15
1.7.5. EL PROCEDIMIENTO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	15
1.7.6. LOS MECANISMOS O HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	16
1.8. CAUSA DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	16
1.9. FUNDAMENTO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	16
1.10. PRINCIPIOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	17
1.11. LÍMITES DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES.....	20
1.12. PLANIFICACIÓN, EVASIÓN Y ELUSIÓN TRIBUTARIA.	21
1.12.1. EVASIÓN FISCAL	21

1.12.2. ELUSIÓN FISCAL.....	26
-----------------------------	----

CAPÍTULO II

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE QUITO 29

2.1 CONTEXTO SOCIAL Y LEGAL DE LAS PYMES.....	29
2.2. DEFINICIÓN DE PYMES	30
2.3. IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN ECUADOR	32
2.4. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO.....	33
2.5. ANÁLISIS FODA DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO	34
2.6. OBLIGACIONES QUE CUMPLEN LAS PYMES CON LOS ORGANISMOS DE CONTROL EN EL ECUADOR	36
2.6.1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.....	36
2.6.1.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	36
2.6.1.2 RETENCIONES AL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	38
2.6.1.3 IMPUESTO A LA RENTA	39
2.6.1.4 RETENCIONES EN FUENTE.....	40
2.6.1.5 ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA.....	42
2.6.1.6 IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES.....	43
2.6.1.7 IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	45
2.6.1.8 IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES	46
2.6.1.9 IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS	48
2.6.2. OBLIGACIONES CON LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	51

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES 53

3.1. MÉTODO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	53
--	----

3.2. MEDICIÓN DEL RIESGO TRIBUTARIO	54
3.3. LAS METAS EN LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	55
3.3.1. USO DE INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL NO INCURRIR EN HECHOS GRAVADOS	55
3.3.2. LA RELACIÓN ENTRE IMPUESTOS Y UTILIDAD NETA.....	56
3.3.3. GASTO LABORAL E INGRESOS DE TRABAJADORES	57
3.4. ASPECTOS A REFORZAR MEDIANTE EL APORTE DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	57
3.5. ESTRATEGIA TRIBUTARIA.....	58
3.5.1. LA GESTIÓN EMPRESARIAL COMO ESTRATEGIA TRIBUTARIA.....	59
3.6. CLAVES PARA UNA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA EXITOSA.....	60
3.6.1. PRETENDER UNA RAZÓN DE NEGOCIOS Y NO ÚNICAMENTE UN BENEFICIO FISCAL:.....	60
3.6.2. EMPRESA EN MARCHA:	61
3.6.3. CAMBIOS EN EL GIRO DE LAS OPERACIONES:.....	62
3.6.4. AL EFECTUAR MODIFICACIONES TRIBUTARIAS	62
3.6.5. FLUJO DE CAJA POSITIVO Y RESPONSABLE:	63
3.6.6. EL DEBER DE CONTRIBUIR:.....	64
3.6.7 ESTUDIO DEL AMBIENTE TRIBUTARIO	64
3.7. ÉTICA EN LA EJECUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA	74
3.7.1. LA ACTUACIÓN DE LOS CONTRIBUYENTES	74
3.7.2. ALTERNATIVAS ILÍCITAS DE REBAJA DE IMPUESTOS.....	75

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL MODELO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES DE LA CIUDAD DE QUITO..... 81

4.1. FASE PRIMERA: CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO	81
4.1.1. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS	82
4.1.2. MEDICIÓN DE LOS RIESGOS	84

4.1.3. ESTUDIO DE LA SITUACIÓN IMPOSITIVA DE AÑOS SUJETOS A REVISIÓN:.....	86
4.2. FASE SEGUNDA: DIAGNÓSTICO	90
4.2.1. ESTUDIO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).....	91
4.2.2. ESTUDIO DE RETENCIONES DE IVA A PAGAR	92
4.2.3. ESTUDIO DE RETENCIONES EN FUENTE	95
4.2.4. ESTUDIO DEL IMPUESTO A LA RENTA	97
4.2.5. ESTUDIO DE LA PRESIÓN TRIBUTARIA	101
4.3. FASE TERCERA: PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS DE ACCIÓN.....	102
4.3.1 ESTRATEGIAS A CONSIDERAR PARA REDUCIR LA CARGA IMPOSITIVA	104
4.4. FASE CUARTA: IMPLEMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL PLAN	115
4.4.1. IMPLEMENTACIÓN INICIAL.....	115
4.4.2. MANTENIMIENTO Y CONTROL.....	115
4.4.3. CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN CONSTANTE.....	116
4.4.4. INFORME DE RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA ...	120
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
5.1. CONCLUSIONES	128
5.2. RECOMENDACIONES.....	129
BIBLIOGRAFÍA.....	132

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1.1: DIFERENCIAS ENTRE PLANIFICACIÓN, ELUSIÓN Y EVASIÓN.....	28
CUADRO 2.1: CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES.....	31
CUADRO 2.2: FECHAS PARA DECLARACIÓN DEL IVA.....	37
CUADRO 2.3: PLAZOS PARA LA DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA.....	40
CUADRO 2.4: FECHAS DE DECLARACIÓN DEL ICE.....	44
CUADRO 2.5: FECHAS DE DECLARACIÓN DEL ISD.....	45
CUADRO 2.6: TARIFA DEL IMPUESTO A LOS VEHÍCULOS MOTORIZADOS.....	48
CUADRO 2.7: CALENDARIO PARA VEHÍCULOS QUE NO SON DE SERVICIO PÚBLICO O COMERCIAL.....	49
CUADRO 2.8: CALENDARIO PARA VEHÍCULOS QUE SON DE USO PÚBLICO O COMERCIAL.....	50
CUADRO 2.9: CRONOGRAMA DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	52
CUADRO 4.1: ENCUESTA DE MEDICIÓN DEL RIESGO TRIBUTARIO.....	87
CUADRO 4.2: CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.....	93
CUADRO 4.3: CÁLCULO DE VALORES RETENIDOS DE IVA.....	94
CUADRO 4.4: CÁLCULO DE RETENCIONES EN FUENTE POR PAGAR AL SRI.....	96
CUADRO 4.5: CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA.....	100
CUADRO 4.6: PREGUNTAS Y ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS.....	103
CUADRO 4.7: ANÁLISIS GASTOS VEHÍCULO NORMAL VS. VEHÍCULO HÍBRIDO.....	108
CUADRO 4.8: MÉTODO FIFO.....	110
CUADRO 4.9: MÉTODO PROMEDIO PONDERADO.....	110
CUADRO 4.10: MATRIZ DE FUNCIONES PARA EL MANTENIMIENTO Y CONTROL DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	124

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1: SUJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	14
GRÁFICO 1.2: PROCESO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA.....	15
GRÁFICO 2.1: DECLARACIÓN DEL ICE.....	44
GRÁFICO 2.2: HECHO IMPONIBLE DEL IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES.....	47
GRÁFICO 4.1: COMPENSACIÓN DEL VALOR DE IVA Y DEL GASTO DE GASOLINA.....	109

CAPÍTULO I

LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

1.1. CONCEPTO DE PLANIFICACIÓN

Hay varios conceptos sobre planificación, dentro de los cuales podemos encontrar los siguientes:

"La planificación es seleccionar información y hacer suposiciones respecto al futuro para formular las actividades necesarias para realizar los objetivos organizacionales." (Terry, 1986, pág. 195)

"La planificación es una técnica para minimizar la incertidumbre y dar más consistencia al desempeño de la empresa." (Chiavenato, 1999, pág. 320)

"La planeación supone fijar metas y encontrar formas para alcanzarlas" (Dubrin, 2000, pág. 8)

Prácticamente, en todas las anteriores definiciones es posible hallar algunos elementos comunes importantes: el establecimiento de objetivos o metas, y la elección de los medios más convenientes para alcanzarlos (planes y programas). Implica además un proceso de toma de decisiones, un proceso de previsión (anticipación), visualización (representación del futuro deseado) y de predeterminación (tomar acciones para lograr el concepto de adivinar el futuro).

Todo plan tiene tres características: primero, debe referirse al futuro, segundo, debe indicar acciones, tercero, existe un elemento de causalidad personal u organizacional: futurismo, acción y causalidad personal u organizacional son elementos necesarios de todo plan. Se trata de construir un futuro deseado, no de adivinarlo. La planificación es además un proceso permanente que refleja los cambios producidos en el ambiente que gira alrededor a cada organización y busca adaptarse a ellos. La planificación cumple principalmente dos propósitos en las organizaciones: uno

protector y otro afirmativo. El propósito protector consiste en minimizar el riesgo al reducir la incertidumbre que rodea el mundo de los negocios y definiendo las consecuencias de una determinada acción administrativa. En cambio, el propósito afirmativo de la planificación consiste en elevar el nivel de éxito de la organización. Un propósito adicional de la planificación consiste en coordinar los esfuerzos y recursos dentro de las organizaciones.

1.2. IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN

La planificación es fundamental debido a que es el proceso mediante el cual se establecen las metas y se eligen los distintos medios para alcanzar dichas metas; sin planes los gerentes no pueden saber cómo organizar debidamente a su personal ni sus recursos.

Si una organización anhela mantenerse sana debe plantearse objetivos realistas. La planificación está comprometida en la determinación de los objetivos de la organización y en las formas generales para alcanzarlos. La opción frente a la planificación es la actividad aleatoria, descoordinada e inútil. Los planes efectivos son aquellos de características flexibles y que se adaptan a condiciones cambiantes.

Con la planificación son muchas las posibilidades de alcanzar sus metas y saber cuando y donde se desvían del camino. El control se convierte en un ejercicio constante ya que con mucha frecuencia, los planes diferentes afectan el futuro de toda la organización. (García, 2006)

- Incentiva el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización de los recursos racionalmente.
- Minimiza los niveles de incertidumbre que pueden presentarse en el futuro, más no los elimina.
- Prepara a la empresa para hacer frente a las contingencias que se presenten, con las mayores garantías de éxito.
- Propicia una mentalidad futurista teniendo más visión del camino porvenir y un afán de lograr y mejorar las cosas.

- Reduce los riesgos al mínimo y aprovecha al máximo las oportunidades.
- Propicia la eficiencia y elimina la improvisación.
- Extermina el trabajo no productivo y se obtiene una identificación constructiva de los problemas y las potencialidades de la empresa.

1.3. TIPOS DE PLANES

1.3.1. SEGÚN SU CLASE

El plan es un producto de la planificación; es el hecho intermedio que ocurre entre el proceso de planificación y la implementación del mismo. El propósito que tienen los planes se encuentra en la previsión, la coordinación y la programación de una secuencia lógica de eventos. Es así que los planes responden a los parámetros: cómo (medios), al qué (objeto), cuándo (secuencia), por quién (ejecutante o persona) y dónde (lugar).

Entre los distintos tipos de planes se encuentran: objetivos ó metas, procedimientos, métodos, políticas, programas y presupuestos. Al respecto, algunos tratadistas consideran que de los anteriores planes, los más importantes son las políticas y los programas, dentro de los cuales se incluyen también los objetivos y los procedimientos.

OBJETIVOS

Son los fines que se busca alcanzar y hacia los cuales se dirigen las operaciones de la empresa en su conjunto o uno de sus departamentos, secciones o funciones. Por lo regular los objetivos de mayor jerarquía son aquellos que representan el fin hacia el cual se dirige la empresa, la dirección, el staff. Cabe recordar que una meta es un enunciado general referente a dónde queremos ir; en otros términos, es el propósito acordado y detallado en forma escrita, es un resultado previsto. Las metas, por supuesto, no son precisas debido a que enuncian las cosas en términos generales. No nos dicen exactamente dónde estamos y dónde queremos estar en un determinado

momento. Para lograr un enunciado específico, la meta debe convertirse en uno o más objetivos expresados en términos, precisos, medibles y rigurosos.

Un departamento puede tener sus objetivos propios, siendo diferentes a los que conforman el plan básico de la empresa, pero no por ello dejan de contribuir al alcance de los objetivos de la organización. Los objetivos o metas son planes y requieren de un proceso de planeación al igual que el resto de ellos.

POLÍTICAS

Son planes en la medida en que argumentan reglas o normas que permiten conducir el pensamiento y la manera de acción de quienes se tenga a cargo. Y usualmente las políticas se apoyan precisamente en los objetivos y cobijan a la empresa en su conjunto. Las políticas generales de la empresa son tomadas por el consejo de administración, en las cuales las políticas de los departamentos se basan.

Todas ellas delimitan un marco o área dentro del cual se debe decidir garantizando que las decisiones sean sólidas y contribuyan al alcance los objetivos. De la misma forma que hay diversos tipos de objetivos, también los hay de políticas, entre ellas tenemos: políticas de promoción interna, de competencia basada en los precios, políticas en publicidad o políticas departamentales.

PROCEDIMIENTOS

Son planes por que determinan un método o una forma habitual para manejar futuras actividades, es decir, son planes relacionados con métodos de trabajo o ejecución. Sirven como guías de acción más que de pensamiento pues definen el cómo deben hacerse ciertas actividades. Generalmente los procedimientos corresponden a planes operacionales y se representan a través de flujogramas.

MÉTODO

El método es fundamental dentro de toda acción, el mismo que puede definirse como la manera prescrita para el desempeño de una tarea dada con consideración adecuada

del objetivo, instalaciones disponibles y gastos totales de dinero, esfuerzo y tiempo invertidos.

PRESUPUESTO

Hace referencia a un planteamiento de resultados esperados y que se expresa en términos numéricos puesto que están relacionados con dinero, ya sea a través de ingresos o gastos de un determinado periodo de tiempo. Estos presupuestos pueden ser expresados en términos financieros o en horas-hombre u horas-máquina, entre otros. Puede estar relacionado a un presupuesto de inversión, de gasto, de operaciones o de caja. Aunque el presupuesto es una herramienta de control, no sirve como una fiel medida de éste, si antes no ha reflejado los planes.

Los presupuestos se consideran como planes estratégicos si cubren la totalidad de la empresa y un largo periodo de tiempo; pueden ser planes tácticos cuando cobijan un departamento o unidad a mediano plazo y pueden ser planes operacionales si su dimensión es local y son de corto plazo.

PROGRAMAS

Son planes que se relacionan con el tiempo y comprenden la correlación que existe entre este último con las actividades que van llevarse a cabo. También pueden definirse como el conjunto de metas, reglas, políticas, procedimientos de tareas, pasos, etc. Para ejecutar una acción específica, la programación puede variar e ir desde programas de tamaño pequeño o simple, por ejemplo el uso de un calendario para programar ciertas actividades, hasta programas más complejos o de gran tamaño, en donde ya se requieren técnicas matemáticas, bases de datos, etc.

Un programa primario puede necesitar de muchos programas derivados de la planeación de los negocios, por ejemplo es difícil encontrar un programa que se sostenga a sí mismo, por lo general se coordinan y subordinan unos con otros, lo que hace muy complejo el proceso de la planeación. Es por esto que la planeación coordinada requiere de ciertas habilidades administrativas que permitan lograr los objetivos.

1.3.2. SEGÚN SU FIN

NUEVOS

Es la planificación que se busca plantear, por lo tanto no existe todavía y se hace necesario un estudio previo, es donde se identifique el nuevo objetivo por el que se desarrolla un nuevo plan.

VIGENTES

Son aquellos planes ya establecidos, y que se están ejecutando. Estos ya han sido elaborados previamente y se encuentran en estudio para determinar su factibilidad y efectividad a través de otra función administrativa como es el control y así poder saber si se lograra cumplir con el objetivo, y de esta forma, en caso de presentar posibles fallas este podrá ser corregido.

CORRECTIVOS

Son aquellos planes que se ejecutan para ajustar a los que fueron establecidos con anterioridad. Regularmente son correcciones en pequeñas fallas en los planes actuales. En estos planes se determina las posibles fallas que no permitirían lograr los objetivos establecidos. Son complementarios de los planes vigentes.

1.3.3. SEGÚN SU USO

UNA SOLA VEZ

Estos planes se refieren a los que se establecen para lograr un objetivo específico en un momento dado, es decir aquellos que se laboran para realizar una actividad o tarea única, que no se repetirá o por los menos en un periodo de tiempo largo no se hará de nuevo.

VARIAS VECES

Son los planes que se ejecutan con la finalidad de ser aplicados en varias ocasiones, puesto que tienen un estilo de planificación cíclica que al ser ejecutados en su totalidad no finalizan, sino por el contrario comienzan de nuevo, es decir, una planificación continua.

1.3.4. SEGÚN SU PERIODO DE REALIZACIÓN

CORTO PLAZO

También denominada planificación operativa porque se lleva a cabo en cada planta y almacén. Es una extensión de la planificación a mediano plazo, con gran interés en los presupuestos flexibles, y relacionados con los niveles de producción específicos durante el periodo no mayor a un año.

MEDIANO PLAZO

Es un subconjunto que se deriva de la planificación a largo plazo. Se centra en las mismas áreas que la planificación a largo plazo, pero dentro de un periodo menor de tiempo (de dos a cinco años). Los estados financieros que conforman en este período son más detallados que aquellos para la planificación a largo plazo. En definitiva se definen los planes estratégicos a largo plazo de la organización al momento de desarrollar planes financieros más específicos. El resultado de este nivel de planeación sirve como inicio para la planeación a corto plazo. Se relaciona primordialmente con la planificación financiera, de forma que pueda colocar a la organización en una postura financiera mejor para materializar las oportunidades descubiertas por la planificación a largo plazo.

LARGO PLAZO

Su parte central está conformada por las consideraciones de estrategias referentes a oportunidades futuras de mercado y a productos nuevos para satisfacerlas. Una

característica importante de este tipo de planificación es el descubrimiento de oportunidades, para después desarrollar estrategias y programas efectivos y así capitalizar dichas oportunidades.

Se concentra en la recopilación de datos de fuentes externas e internas para proyectar la información relacionada a la comercialización y distribución, información técnica y de instalaciones, de recursos humanos, financiera, y otros aspectos. Empieza con un entendimiento realista de los mercados, productos, almacenes, plantas, márgenes, utilidades, retorno sobre la inversión, disponibilidad de capital, flujo de efectivo, capacidades de ingeniería, habilidades y capacidades del personal

1.4. CONCEPTO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

La planificación tributaria es un “instrumento que le permite a las organizaciones disminuir el monto a incurrir por concepto de impuestos sin interferir en el desenvolvimiento cotidiano de sus actividades y sin cometer ningún tipo de infracción” (Cusguen, 1998). Así también pretende cambiar métodos de administración artesanales, por métodos más sofisticados que permitan ampliar el panorama financiero. Para comprender de mejor manera el concepto de la planificación tributaria, debemos primeramente conocer lo que es la elusión tributaria para de esta manera establecer la relación entre estos dos conceptos.

La elusión tributaria se define como:

“un medio jurídico de resistencia frente al Impuesto, por el cual el sujeto pasivo pretende evitar la generación de un hecho gravado impidiendo el nacimiento de la obligación tributaria, o bien lograr una menor tributación a través de maniobras lícitas no contempladas en la ley como alternativa y que sirvan al resultado que se pretende.” (Valenzuela Baraona, 2000, pág. 36)

Ahora bien, la planificación tributaria es considerada como el conjunto de acciones lícitas de parte del contribuyente o sujeto pasivo, cuyo objetivo es administrar e

invertir los recursos económicos dentro del negocio de manera que se genere la menor carga impositiva posible, siendo este procedimiento legalmente admisible y debidamente cobijado por las leyes tributarias vigentes.

Al respecto de esto, (Barry, 1992) opina:

“La Planificación Tributaria es un proceso que consiste en tomar en consideración todos los factores fiscales relevantes a través de lo cual se pueden establecer relaciones y realizar transacciones y operaciones con el fin de mantener lo más bajo posible la carga fiscal que recae sobre los hechos y las personas, al mismo tiempo que se realizan los negocios y se alcanzan objetivos personales”.

La planificación tributaria implica entonces la conjugación organizada de varios elementos encauzados a sostener una carga fiscal justa sin limitar las actividades destinadas al cumplimiento de los propósitos de la Organización y sus miembros, siempre apegada al marco de las disposiciones legales. Se observa entonces que se encuentra inserta dentro de la planificación estratégica.

Claramente, este tipo de guía de acción no se limita exclusivamente a los impuestos ya que también considera las contribuciones, porque estas últimas ejercen de igual forma una presión tributaria representativa en las organizaciones que deben cumplir con su aporte, a pesar que sean de naturaleza diferente.

Cabe señalar que la planificación tributaria no debe ser confundida con la elusión debido a la forma en que se lleva a cabo el proceso. Entendemos entonces que la diferencia entre la elusión y la planificación tributaria se centra principalmente en que la elusión toma figuras jurídicas infrecuentes o atípicas, e incluso se aprovecha de los vacíos, errores y contradicciones legales para favorecer los objetivos planteados, mientras que la planificación tributaria busca alternativas dispuestas por la legislación, de manera expresa, como base para el proceso de organización y creación de estrategias.

El límite entre la planificación tributaria y la elusión es muy tenue, razón por la cual en muchos casos, será difícil determinar si estamos en presencia de uno u otro tipo de conductas ya que la diferencia estará dada siempre por el propósito que ha guiado al contribuyente, el cual no siempre es conocido o declarado

1.5. IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

El motivo que induce la planificación tributaria es la búsqueda del máximo beneficio después de impuestos.

Desde el punto de vista tributario, la maximización del beneficio de la empresa se logra si se minimiza la carga impositiva o se difiere el pago de impuestos respecto de un ejercicio o todo el horizonte temporal que comprende a través del proceso de planificación tributaria.

Es importante destacar que la planificación tributaria le permite a las organizaciones ecuatorianas adoptar estrategias o alternativas que dentro de las disposiciones legales vigentes proporcionen una erogación justa de su carga tributaria sin dejar de cumplir con su obligación hacia el Estado y así, poder preservar su patrimonio para continuar con el funcionamiento operativo y económico, manteniéndose activa dentro del mercado competitivo; también es utilizada como una guía para la toma de decisiones, puesto que ayuda a reducir la crisis, da mejor uso a los recursos y define las prioridades, a saber:

- La planificación tributaria, es una herramienta que permite a las empresas reducir el monto a incurrir por concepto de impuestos, sin interferir en el funcionamiento cotidiano de la organización y sin cometer infracción alguna.
- Pretende actualizar los métodos administrativos, considerando el impacto de los diversos tributos.
- Optimiza la coordinación de esfuerzos para el cumplimiento de los objetivos y activa medidas de control para mantener la eficiencia y la efectividad en el proceso.

1.6. OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Partiendo del estudio de un negocio o empresa en particular y de sus operaciones, es importante evaluar los recursos, las opciones, derechos y deberes, con el fin lograr objetivos de ahorro para la organización.

La planificación tributaria, tiene como objetivos:

- Dar inicio a sistemas y políticas para que la empresa cumpla oportunamente con las disposiciones fiscales con el menor riesgo posible y a un costo justo, sobre una base de neutralidad de los impuestos.
- Definir la mejor alternativa legal entre posibles opciones económicas distintas que permitan reducir la carga impositiva.
- Estudiar las posibles alternativas legales y determinar las estrategias adecuadas para ahorrar recursos en impuestos.
- Conocer la incidencia que tienen los impuestos en distintas situaciones y saber seleccionar el momento más adecuado para llevar a cabo el pago de los impuestos.
- Asegurar el uso eficaz y efectivo de los recursos que posee la empresa, que vayan acorde al cumplimiento de la visión de la empresa.
- Evaluar los niveles de tributación de las utilidades según la estructura jurídica de la empresa.
- Lograr rentabilidad tributaria, es decir optimizar el pago de impuestos de acuerdo a las normas tributarias, para satisfacer las obligaciones con los socios o accionistas.
- Cumplir oportunamente los deberes fiscales.
- Analizar la estructura jurídica-social de la organización, proponiendo los cambios necesarios para la optimización de la carga tributaria tanto para la empresa, sus dueños y ejecutivos.
- Obtener una mejor capacidad de adaptación de las empresas frente a reformas fiscales.
- Determinar los posibles efectos de los impuestos en forma anticipada, en la evaluación de los proyectos de inversión,

- Optimizar la rentabilidad de los accionistas.
- Mejorar el flujo de caja de la organización, programando con la debida anticipación el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias.

De esta forma, la necesidad de planificar los impuestos surge de las siguientes circunstancias:

1) Aportar a la sociedad.- La aplicación del marco legal tributario en el proceso de determinación, declaración y pago de los impuestos implica un compromiso personal que más allá del cumplimiento de una obligación para el sujeto pasivo, tomando en consideración que todos los miembros de la sociedad se benefician mediante las instituciones establecidas por el Gobierno para tal fin.

2) Anticipar la cifra del impuesto a pagar.- La planificación tributaria tiene como uno de sus objetivos fundamentales el hecho de poder calcular la distribución de la carga impositiva durante un periodo de tiempo (generalmente de un año), con el propósito de recaudar el recurso monetario y cumplir con los montos y plazos previstos en la Ley para la extinción de la obligación tributaria apegándose siempre a las normas jurídicas vigentes.

3) El sentido de responsabilidad social.- Este es un aspecto preponderante relacionado directamente con el proceso de transición que vive la sociedad ecuatoriana. Este tema encuentra su fundamento en la ética al ser considerado como aquel comportamiento que encamina las acciones del hombre hacia el bienestar de la comunidad y no sólo el propio.

1.7. ELEMENTOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Los elementos básicos que deben tomarse en cuenta al momento de realizar una planificación tributaria son los siguientes:

- La existencia de un negocio proyectado real;
- Las formas de organización legal que existen;

- La planificación debe contener el concepto de unidad económica, pues debe comprender a la empresa y sus propietarios;
- Existen diversos impuestos que pueden afectar las utilidades de las empresas y, en consecuencia, todos ellos deben ser considerados en la planificación;
- La planificación debe tener una perspectiva global en el tiempo;
- Se debe determinar la estructura más compatible con los elementos anteriormente mencionados.

Entonces, de esta forma, se puede considerar como elementos fundamentales de la planificación tributaria los siguientes:

- El sujeto
- El objeto
- La finalidad
- El proceso
- El procedimiento y,
- Los instrumentos

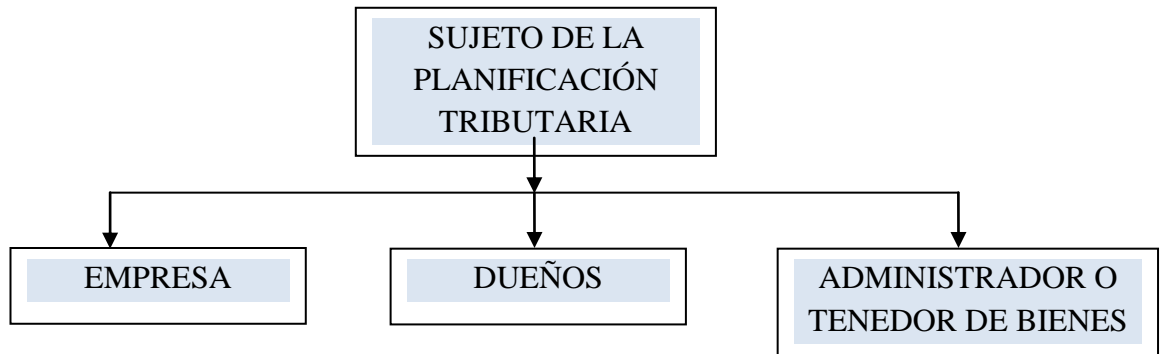
1.7.1. EL SUJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Hay que distinguir claramente que el sujeto de la planificación tributaria no es aquel profesional que realiza, de manera intelectual o material la función de planificar, sino el contribuyente beneficiario de ella, o sea, el que la encarga o sobre quien recaen los efectos de dicha planificación.

En tal sentido, el sujeto es cualquier persona natural o jurídica, ya sea una empresa, un propietario o un simple contribuyente, que desee minimizar los efectos de la carga impositiva y maximizar la utilidad después de impuestos.

GRÁFICO 1.1

SUJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: El autor.

1.7.2. EL OBJETO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Podemos decir que el objeto es la materia sobre la cual recae, es decir, la existencia de un negocio proyectado real.

La planificación tributaria siempre debe hacer referencia a negocios lícitos, razón por la cual se descartan todas las acciones que constituyan elusión o evasión de impuestos. Esto significa que el objeto se fundamenta en el aspecto legal.

1.7.3. LA FINALIDAD DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

No existe otra finalidad más que la de maximizar las utilidades a través de minimizar la carga impositiva total que afecta al contribuyente.

En ciertos casos, la finalidad de la planificación tributaria es la de diferir el pago de impuestos.

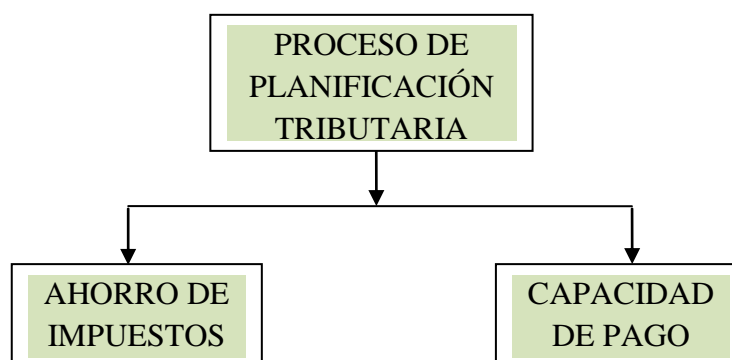
1.7.4. EL PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Este proceso se constituye por un cúmulo de acciones o actos lícitos por parte del contribuyente, dispuestas en el orden más adecuado para lograr la finalidad que se persigue con la planificación.

El proceso debe ser guiado o conducido hacia dicha finalidad, motivo por el cual los actos deben estar concatenados entre sí.

GRÁFICO 1.2

PROCESO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: El autor.

1.7.5. EL PROCEDIMIENTO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Como se dijo anteriormente, el proceso de la planificación tributaria no es un conjunto desordenado de actos, por el contrario requiere de cierto orden y armonía en conjunto, es decir, debe ordenarse en mira de un fin determinado mediante el procedimiento.

Ahora bien, podemos definir al procedimiento como “el conjunto de principios y reglas que regulan el proceso de planificación tributaria para la consecución de sus finalidades propias.” (Rivas Coronado & Vergara Hernández, 2000, pág. 13)

1.7.6. LOS MECANISMOS O HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Si el objetivo que se busca es el de minimizar la carga impositiva del contribuyente, es necesario valerse, interdisciplinariamente, de todos los instrumentos de análisis, métodos y modelos proporcionados por el Derecho, la Economía, las Finanzas, la Administración, la Ingeniería Económica y Financiera, entre otras disciplinas.

“La Planificación Tributaria supone entonces un análisis interdisciplinario, puesto que la búsqueda de la vía tributaria menos onerosa, para desarrollar las actividades empresariales, es muy compleja (no sólo por lo cambiante de la legislación tributaria, sino por las distintas variables involucradas).” (Rivas Coronado & Vergara Hernández, 2000, pág. 13) No es suficiente tener conocimientos sobre varias disciplinas, sino que, además, es necesaria una buena dosis de ingenio. Todo esto puede facilitarse al tener una metodología de análisis adecuada a los distintos casos. De esto depende en realidad la obtención de un resultado óptimo.

1.8. CAUSA DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

El motivo que genera una planificación tributaria es la búsqueda de un beneficio máximo después de impuestos.

Dicha maximización de la utilidad de la empresa se logra al minimizar la carga impositiva o con el diferimiento del pago de impuestos respecto de un ejercicio o todo el horizonte temporal que comprende, a través del proceso de planificación tributaria.

1.9. FUNDAMENTO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

El fundamento tiene relación con el principio de la autonomía de voluntad, y significa que las partes de un negocio o acto jurídico son libres para hacer todo lo

que no esté prohibido por el ordenamiento jurídico, es decir, pueden decidir libremente qué negocios jurídicos ejecutarán y qué contenido darán a tales actos.

Las normas tributarias son de Derecho Público, por tanto, en la mayoría de casos, la autonomía de la voluntad se limita a estas normas, principalmente por aquellas que establecen medidas anti elusión.

1.10. PRINCIPIOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Para (Rivas Coronado & Vergara Hernández, 2000, pág. 14) existen varios principios entre los que podemos encontrar:

- Legalidad;
- Necesariedad;
- Oportunidad;
- Globalidad;
- Utilidad;
- Realidad;
- Materialidad;
- Singularidad;
- Seguridad;
- Integridad;
- Interdisciplinariedad, y
- Temporalidad.

a) LEGALIDAD

Hace referencia a que, en un Estado de Derecho, a nadie le es permitido transgredir la ley o burlar su espíritu. Por lo cual, al desarrollar una planificación tributaria se debe tomar en cuenta el ordenamiento jurídico y se la deberá ajustar a las leyes vigentes. Es importante conocer el límite entre la elusión y la planificación tributaria.

La diferencia estará casi siempre dada por el propósito que ha guiado al contribuyente, el que no siempre es conocido o aclarado.

Además de la elusión tributaria, existe otra limitante para la planificación tributaria. Esta limitante es la evasión tributaria, puesto que al tratarse de este tipo de conductas ilícitas, el hecho gravado es ocultado a la Administración Tributaria u omitido por el contribuyente, en perjuicio de los intereses fiscales.

b) NECESARIEDAD

Se dice que la planificación tributaria es necesaria cuando obedece al deseo por parte del contribuyente de minimizar la carga de impuestos, en un negocio proyectado real.

De esta forma, el trabajo de la planificación tributaria sólo se puede realizar adecuadamente cuando existe una necesidad real en el contribuyente de realizarla, caso contrario podría resultar infructuoso y poco conveniente.

Para determinar una necesidad real de planificar, hay que agotar todas o algunas de las etapas previas a la elección del plan a seguir. Y de la misma manera, el análisis minucioso de la legislación tributaria, permitirá determinar si hay o no la necesidad de realizar la planificación.

c) OPORTUNIDAD

Significa que la planificación debe realizarse en un tiempo y lugar convenientes a la realidad de la empresa. El tiempo para la planificación debe ser anterior a los hechos o anterior al ejercicio económico, pues de otra manera, sería un control o verificación.

d) GLOBALIDAD

Se refiere a que en una planificación tributaria se debe considerar todos los impuestos que afecten o pueden afectar al contribuyente para quien se realiza.

e) UTILIDAD

El resultado de la planificación debe ser óptimo para el contribuyente, esto es, que los beneficios sean superiores a los costos y no existen riesgos o contingencias tributarias a éstos o son mínimos.

Éticamente, el profesional que realiza la planificación tributaria no debe poner su interés personal por encima del interés del contribuyente, sino que deberá buscar el beneficio del segundo de manera seria y profesional.

f) REALIDAD

De acuerdo a este principio, la planificación debe basarse en un negocio proyectado real. En tal virtud, las opciones que se evalúen y elijan como convenientes, serán siempre opciones reales con un sentido de negocios.

Los negocios simulados o indirectos que tengan como finalidad eludir impuestos no estarán comprendidos en la planificación tributaria.

g) MATERIALIDAD

Significa que los beneficios deben exceder a los costos en forma importante, que no basta solamente en que sea superior sino que debe tratarse de una cantidad realmente importante para la empresa.

h) SINGULARIDAD

Significa que cada planificación que se realice va a tener sus propias particularidades y que no es posible admitir que una planificación anterior siempre se puede tomar como base para otra.

Cada trabajo de planificación debe realizarse basándose en las propias necesidades de la empresa.

i) SEGURIDAD

Hace referencia al análisis y consideración de los riesgos propios de la planificación tributaria, con el fin de evitar que la Administración Tributaria la califique de elusión o, lo que es más grave de evasión.

j) INTEGRIDAD

Durante el proceso de planificación se debe considerar tanto los impuestos que afectan a la empresa, como los que gravan al empresario o propietario. El fenómeno impositivo debe considerarse en su integridad, es decir, en forma conjunta y no aisladamente.

k) INTERDISCIPLINARIEDAD

En el ámbito empresarial no es únicamente importante el análisis que se realiza a partir de una variable tributaria, sino que además, se debe tomar en consideración otras variables como la Contabilidad, Finanzas, Derecho, de las cuales se desprenden instrumentos muy importantes para el proceso de planificación tributaria.

l) TEMPORALIDAD

La planificación tributaria siempre se realiza dentro de un horizonte temporal en el cual se desarrolla el negocio, el mismo que puede ser más o menos extenso, dependiendo del tipo de negocio.

1.11. LÍMITES DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES

Existen dos puntos de vista que nos servirá para analizar los límites de la planificación tributaria. El primero es el subjetivo, relacionado con las conductas que tiene el contribuyente ante la norma tributaria, y el segundo es el objetivo, que hace referencia a las normas jurídicas que limitan la autonomía de la voluntad del contribuyente.

- Punto de vista subjetivo.- Existe límites a la planificación tributaria por conductas que se consideran ilícitas tales como la elusión y la evasión porque tienen como finalidad evitar la obligación tributaria y su pago.

- Punto de vista objetivo.- Hay límites que nacen de las leyes y normas tributarias que buscan restringir la voluntad del contribuyente. Se conocen como medidas anti elusión o anti evasión.

1.12. PLANIFICACIÓN, EVASIÓN Y ELUSIÓN TRIBUTARIA.

No se debe confundir la planificación tributaria con la evasión o con la elusión Tributaria, puesto que los límites de la planificación están determinados por las leyes vigentes y su ejecución se enfoca en los principios éticos de toda sociedad. Para aclarar de mejor manera este enfoque es imprescindible entender los conceptos de elusión y evasión tributaria.

1.12.1. EVASIÓN FISCAL

Para cubrir las necesidades públicas de los ciudadanos, y con esto los fines institucionales, políticos y sociales, el Estado necesita disponer de recursos, que los obtiene, por una parte, a través del ejercicio del ordenamiento tributario como resultado de su propia soberanía, y por otra parte, del uso de los bienes propios que posee el mismo Estado así como de los recursos del endeudamiento a través del crédito público.

El Artículo 300 de la Constitución de la República (Asamblea Constituyente, 2008) expresa dicho ordenamiento jurídico y la forma en que ejerce su soberanía para recaudar impuestos:

“Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa,

irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables”.

Desde la perspectiva de los recursos tributarios, la carencia de ingresos a través de esta vía, hace que se produzca una insuficiencia de fondos en las arcas del Estado que permitan cumplir sus funciones básicas. Dicha abstracción de recursos, es lo que se denomina evasión fiscal.

Para (Villegas, 1995, pág. 382) la evasión tributaria o fiscal se considera como: “toda eliminación o disminución de un monto tributario producido dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas fraudulentas u omisivas violatorias de disposiciones legales”. Entonces podemos observar que en este concepto confluyen varios elementos donde el más importante se refiere a la reducción o disminución de un tributo y donde además se transgrede la Ley de un país, por los sujetos pasivos legalmente obligados a cumplirla.

CAUSAS DE EVASIÓN FISCAL

Las causas de la evasión son varias. El examen del proceso de evasión fiscal nos permite determinar su grado de complejidad y su dinamismo. Su reducción depende de la remoción de los factores que promueven tales causas, para lo cual se debe llevar a cabo una serie de medidas adecuadas al contexto social y económico actual a fin de lograrlo. Todo ello sin perjuicio alguno de que circunstancias ajenas al campo económico tributario puedan afectar o mejorar el nivel de cumplimiento impositivo.

En el marco de ideas de la complejidad de este problema, se han enunciado diferentes causas que le dan origen. En tal sentido, se mencionan las más comunes sin que con ello se pretenda eliminar la existencia de varios factores de carácter

extra-económicos que originan o incrementan sus afectaciones. De esta manera podemos citar:

- Ausencia de una conciencia tributaria
- Poca transparencia en el Sistema tributario
- Falta de flexibilidad de Administración tributaria
- Riesgo bajo de ser detectado

1. Ausencia de una conciencia tributaria

Al hablar de la ausencia de conciencia tributaria, decimos que esto implica el hecho que en nuestra sociedad no se ha fomentado el sentido de cooperación del Estado y de los individuos entre sí; no se considera el pensamiento de que al Estado lo conformamos todos los ciudadanos y que el vivir en una sociedad organizada implica que todos debemos contribuir con los fondos necesarios para cumplir la razón de su existencia, la cual es satisfacer necesidades públicas.

El análisis de la falta de conciencia tributaria, permite referenciar que ésta tiene su origen en: a) Falta de educación; b) Falta de solidaridad; c) Razones de historia económica; d) Idiosincrasia del pueblo y e) Falta de claridad del destino del gasto público.

a) Falta de educación: Es necesario un nivel adecuado de educación en la población para que los ciudadanos comprendan la razón de ser de los impuestos, y así lograr la valoración de que el impuesto se convierte en el precio de vivir en sociedad.

b) Falta de solidaridad: De la misma manera en que el Estado debe prestar servicios, para dicho fin necesita de recursos económicos, y cuando no cuenta con éstos, no puede cumplir los fines de su existencia, puesto que aquellos recursos deben provenir de los sectores que están en condiciones de contribuir, y mediante el cumplimiento de sus funciones, el Estado toma esos recursos y los distribuye hacia los sectores de menores ingresos.

c) Razones de historia económica: El alto costo financiero, la competencia en desventaja con respecto al sector externo, y si a esto sumamos la profunda recesión que hemos tenido, produce que las personas, ya sean, naturales o jurídicas sujetas a impuestos tiendan a buscar diferentes formas de obtener mayores ingresos y uno de los canales, obviamente equivocado, es a través de la omisión del pago de tributos.

d) Idiosincrasia del pueblo: La ausencia tributaria, la falta de solidaridad, la cultura facilista, la poca de cultura de trabajo, conjuntamente con el sentimiento generalizado de "que todo puede arreglarse", así como el pensamiento de que las leyes fueron hechas para violarlas, y de que las fechas de vencimientos pueden ser prorrogadas, es decir siempre se piensa de que existe una salida fácil para todos los problemas, por muy doloroso que sea mencionarlos, son los que en cierta forma se encuentran arraigados en nuestra cultura, lastimosamente, los ejemplos que provienen de las clases directivas no son los mejores, y entonces, el ciudadano común reacciona de la manera inadecuada; en fin, nos vemos influenciados de cierta manera, por un sector de la autoridad que demuestra un grado alto de carencia de compromiso con los más nobles principios de patriotismo, así como de honestidad, transparencia en los actos y ejemplos de vida.

e) Poca claridad del destino del gasto público: Este aspecto es el que quizás afecta en forma directa al cumplimiento voluntario, puesto que la población reclama por parte del Estado, se preste la máxima cantidad de servicios públicos en forma adecuada.

Pero lo que sin dudas tiene influencia máxima en este tipo de consideración, es el que se refiere a exigir una mayor transparencia en el uso de los recursos económicos y fundamentalmente, la percepción que tiene el ciudadano de que no recibe, por parte del Estado, una adecuada prestación de servicios públicos.

2. Poca transparencia en el Sistema tributario

La forma en que un sistema tributario contribuye al incremento de una mayor evasión tributaria, se debe fundamentalmente al incumplimiento de los requisitos indispensables para la existencia de un sistema como tal. Cabe recalcar que la definición general de sistemas menciona que, es un conjunto coordinado y armónico

de partes que conforman un todo y que interactúan dependiendo una de las otras recíprocamente para la obtención de un objetivo común.

En este aspecto decimos que la percepción de un sistema tributario con poca transparencia, se refleja en la carencia de definición de las funciones entre los impuestos y la Administración tributaria., donde la función de una surge como el problema de otro.

Por esta razón es que una eficiente gestión tributaria es tan importante como el hecho de fomentar un esquema tributario acorde con la realidad nacional. Este principio requiere que las leyes tributarias, los decretos reglamentarios, circulares, etc., sean definidos de manera tal, que presente jurídica y técnicamente el máximo posible de inteligibilidad, y que, así mismo, el contenido de las mismas sea preciso y claro, sin dar lugar a la existencia de ningún tipo de dudas para los administrados.

3. Falta de flexibilidad de la Administración tributaria

Es importante mencionar que al hablar de administración tributaria, necesariamente se debe hablar de sistema tributario, y uno de los aspectos principales que se debe tener en cuenta cuando nos referimos al sistema tributario, es el de su simplificación, que de la misma manera incluye el tema de la flexibilidad en sí. Dicha flexibilidad es la que hace que frente los profundos y constantes cambios que se producen en los distintos procesos sociales, económicos y en la política tributaria en particular, la Administración Tributaria deba acoplarse rápidamente a las mismas.

Uno de los más grandes inconvenientes que se presenta, es que en la medida que el sistema tributario busca la equidad y el alcance de los distintos objetivos sociales y económicos, la simplicidad de las leyes impositivas es una meta difícil de cumplir.

4. Riesgo bajo de ser detectado

Al saber que no se lo puede controlar, el contribuyente se siente tentado a incurrir en esa conducta incorrecta. Esta situación, desde el punto de vista tributario, es un factor de desestabilización social, ya que la percepción por parte de los contribuyentes y del

ciudadano en sí respecto de esta situación, desmoraliza a quienes cumplen adecuadamente con su obligación tributaria.

En tal razón, los esfuerzos de la Administración Tributaria deben entonces orientarse a detectar la brecha de evasión e intentar definir exactamente su dimensión, para luego analizar las medidas y correctivos a implementar para la eliminación de estas conductas indebidas.

1.12.2. ELUSIÓN FISCAL

La elusión fiscal consiste en aplazar o evitar el pago de los impuestos, utilizando para ello estrategias y herramientas legales. Cuando los legisladores redactan una ley, intentan hacerlo con la máxima precisión posible. A pesar de ello, es común que se produzcan ambigüedades en los textos legales, que dan lugar a diferentes interpretaciones. La ley puede entrar en conflicto con otras normas que ya existen o pueden surgir situaciones nuevas que no se tomaron en consideración ni se encuentran reguladas. Esto último es lo que se conoce como un vacío legal.

De esta forma se puede establecer como concepto de elusión fiscal el no pago de las contribuciones de manera lícita, en la cual quien los lleva a cabo se aprovecha de los puntos especiales o irregularidades de la ley, por lo que de esta manera no se incide en el hecho imponible, quedando libre de gravamen.

MECANISMOS DE ELUSIÓN TRIBUTARIA

Algunas técnicas de elusión tributaria pueden ser las siguientes:

- Dar a una situación jurídica determinada el sentido de otra distinta, aprovechando algún tipo de conceptualización defectuosa, para aplicar una ley tributaria más benigna.
- Ampararse bajo una exención tributaria que por deficiencia técnica legislativa, no había sido prevista para el caso particular en cuestión.

- Inclusión de bienes en categorías que no estaban contempladas por la ley tributaria, por lo tanto su inclusión dentro del hecho tributario es dudosa, y es posible eximirlos de impuestos.

FISCALIZACIÓN DE LA ELUSIÓN

Distinta a la evasión tributaria, que por su sentido delictivo e infraccional puede rastrearse mediante una adecuada fiscalización, la persecución de la elusión tributaria es mucho más difícil y compleja, ya que en el fondo se trata de situaciones contempladas en la misma ley. Las maneras de perseguir estas situaciones son básicamente dos:

- Mediante vía administrativa. En casos de una aplicación dudosa de la ley tributaria, los servicios encargados de la recaudación del impuesto pueden emitir decretos y reglamentos que incluyan o excluyan deliberadamente ciertas situaciones, para de esa manera tapar los descuidos dejados por la ley.

- Modificaciones legales. Es el propio legislador quien tiene a su cargo evitar que se produzcan estas situaciones, redactando leyes nuevas que tiendan a corregir estas situaciones. Esto produce una especie de enfrentamiento entre el legislador, que busca normar las situaciones en que se cobre impuesto, y los abogados y contadores (en ciertos casos) por disminuir las mismas, lo cual tiene injerencia en la legislación tributaria en lo que respecta a la enorme complejidad y carácter técnico y detallista que le son característicos. (Hernández Celis, 2008, pág. 7)

En este punto es necesario aclarar que el cambio y reformas continuas de las leyes genera resistencia para la inversión y tampoco es garantía de que los contribuyentes van a cumplir con sus obligaciones tributarias. Además, dentro del punto de vista ético, este tipo de modificaciones en la legislación no siempre es adecuado si lo que se busca es generar un acorralamiento para que los sujetos pasivos se vean intimidados, buscando generar mayor recaudación tributaria de cualquier forma y bajo cualquier excusa.

CUADRO 1.1

DIFERENCIAS ENTRE PLANIFICACIÓN, EVASIÓN Y ELUSIÓN FISCALES

PLANIFICACIÓN	ELUSIÓN	EVASIÓN
<p>Es lícita cuando se escoge la mejor alternativa legal entre las diversas opciones económicas que permitan disminuir la carga impositiva.</p>	<p>Es la acción que lleva a reducir el pago de impuestos utilizando los vacíos que deja la ley, sin que ello constituya delito o infracción alguna a la norma legal, y por tanto, no es susceptible de sanción. Son comportamientos lícitos, que tienden a evitar o moderar la carga impositiva.</p>	<p>Es el incumplimiento en la declaración y pago de las obligaciones tributarias. Se presenta cuando el contribuyente evade el pago del impuesto, siendo considerado delito. También se presenta cuando existe disminución voluntaria en el monto debido.</p>

Fuente: El autor.

CAPÍTULO II

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE QUITO

2.1 CONTEXTO SOCIAL Y LEGAL DE LAS PYMES

Según el diccionario de la Real Academia Española, PYME es el acrónimo que se utiliza para referirse a la pequeña y mediana empresa, compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación (Diccionario de la Lengua Española, 2001). En Ecuador, las PYMES han sido, desde hacer mucho tiempo, actores importantes en la generación de empleo así como en la provisión de bienes y servicios básicos para la sociedad. En lo que respecta a la producción, se destacan los sectores de: alimentos (20,7%), textil y confecciones (20,3%), maquinaria y equipos (19,9%) y productos químicos (13,3%); generando el 74% de las plazas de trabajo de la PYMES (INSOTEC Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas, 2002).

En lo referente al marco legal, la Ley de Fomento de la pequeña industria creada en el año de 1973, es la que se ocupa de normar al sector de la pequeña empresa. Ésta otorga beneficios como exoneración de impuestos, siempre y cuando estos sean aprobados por el Comité Interministerial de Fomento para acogerse a los beneficios de la ley. De todas formas, la legislación ecuatoriana vigente, establece diversos tipos de sociedades dentro de las cuales encajan las PYMES actualmente y son:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Cabe señalar que la microempresa suele ser de carácter personal o familiar, enfocada al área de producción, servicios o comercio. Emplean hasta 10 trabajadores y su

administración es de carácter independiente. Actualmente, de las 38,000 compañías registradas el 56% de ellas (20,428) son consideradas microempresas, de las cuales el 64% se encuentran en las provincias de Guayas y Pichincha, les sigue el 20% en Azuay, Manabí y Tungurahua y el 15,6% restante en el resto de provincias del país.

2.2. DEFINICIÓN DE PYMES

PYME es el término técnico con el que se les conoce a la Pequeña y Mediana Empresa, o Small Business en inglés. Sin embargo, es difícil dar una definición precisa que abarque la diversidad de empresas medianas y pequeñas debido a las variables y realidad económicas de cada país.

La Comunidad Andina se refiere a las PYMES como organizaciones con alta generación de empleo, que usa tecnología intensiva en mano de obra y procesa insumos básicamente nacionales.

En el Ecuador, la Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

- Activos totales inferiores a CUATRO MILLONES DE DOLARES
- Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales inferior a CINCO MILLONES DE DÓLARES; y,
- Tengan menos de 200 trabajadores (personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Nos podemos referir entonces a las PYMES como el conjunto de pequeñas y medianas empresas que se determina de acuerdo al volumen de ventas realizadas, el capital social, el número de empleados que tiene, el valor de la producción o el de los activos. De esta manera, las PYMES son consideradas como una entidad económica donde se combinan los factores productivos (trabajo, naturaleza y capital) para generar los bienes y servicios que necesita la sociedad y así poder satisfacer sus necesidades, por lo que se transforma en el eje de la producción.

En la Resolución 335 del 7 de diciembre de 2010 de la Superintendencia de Compañías, en su artículo primero define la clasificación de las PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente:

CUADRO 2.1

CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

VARIABLES	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199	≥200
Valor Bruto de Ventas Anuales	≤ US \$100.000	US \$100.001 - 1.000.000	US \$1.000.001- 5.000.000	US \$5,000.000 o más.
Monto de Activos	Hasta US \$ 100.000	De US \$ 100.001 hasta US \$ 750.000	De US \$ 750.001 hasta US \$ 3,999.999	≥US \$ 4.000.000

Fuente: Registro Oficial 335 del 7 de diciembre de 2010, Resolución de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Las PYMES en nuestro país se encuentran, en particular, en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, comprando y demandando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. Sin embargo, en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes (Servicio de Rentas Internas, 2011):

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.

- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

2.3. IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN ECUADOR

La importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo social y económico es un tema de reciente inclinación en América Latina por parte de los actores sociales, gobiernos y organismos internacionales.

La operación de las pequeñas y medianas empresas constituye un gran impulso para la generación de empleo y el incremento de ingresos de amplios segmentos de la población, constituyéndose en un fuerte soporte del desarrollo económico y social, con un gran impacto en todo el territorio nacional. Estas empresas son importantes porque encauzan el crecimiento de los mercados y pueden constituir un cimiento activo en el éxito de los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales de libre comercio (Chávez Benalcázar, 2004).

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en que:

- Garantizan el mercado de trabajo a través de la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral. Dicha descentralización se da principalmente por la capacidad que este tipo de empresas tienen para generar empleo en todo el país y absorber gran parte de la población económicamente activa.
- Presenta efectos socioeconómicos importantes puesto que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Aminora las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleado y el empleador, sus orígenes son unidades familiares.

- Poseen mayor adaptabilidad tecnológica y un costo bajo de infraestructura. Esto se da gracias a su flexibilidad, al tamaño del mercado y a que su tipo de planeación y organización no requiere de un enorme capital.

En la casi todas las economías de mercado, las pequeñas y medianas empresas, representan una parte sustancial de la economía, así también disfrutan de mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán fuentes generadoras de empleo.

2.4. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO

La ciudad de Quito se distingue por ser uno de los ejes comerciales del país, llena de servicios turísticos y el mayor generador de transporte de carga aérea y terrestre del país.

Gran parte de los establecimientos comerciales, del personal ocupado, de la producción total y de la inversión de capital del país se concentran precisamente en Quito.

Es muy común observar el comercio informal en sus calles, y debido a esto se han establecido reformas con las cuales se impulsa la creación de la pequeña empresa o PYME, interesando al comerciante a legalizar y conformar su empresa, por lo que la ciudad capital del Ecuador es hoy una metrópoli emprendedora y el centro político del país. De esta forma se presenta como una ciudad amigable a la inversión, un ente articulador del sector productivo y generador de servicios para desarrollo de la región y del país.

La Ley de Régimen Tributario Interno señala que cualquier unidad económica con o sin personería jurídica está obligada a cumplir con todas las obligaciones tributarias que para cada tipo de actividad económica se disponen en la Ley, reglamentos y resoluciones impositivas del país. De tal forma que las PYMES aportan o contribuyen con una buena cantidad para la recaudación de impuestos en la ciudad de Quito. Se estima que en el Ecuador existen alrededor de 12.000 y 15.000 pequeñas y

medianas empresas según el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP).

2.5. ANÁLISIS FODA DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO

El análisis externo e interno permite identificar los puntos de fortaleza y debilidad de las PYMES.

FORTALEZAS:

- ✓ Son factores claves para generar riqueza y empleo.
- ✓ Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.
- ✓ Requiere menores costos de inversión.
- ✓ Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.
- ✓ Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales
- ✓ El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- ✓ Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).
- ✓ Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.
- ✓ Amplia capacidad de adaptación.
- ✓ Amplio potencial redistributivo.

OPORTUNIDADES:

- ✓ Las PYMES tienen posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- ✓ Encuentra con facilidad Mano de obra hábil y barata.
- ✓ Alto uso de los recursos del internet en sus operaciones.
- ✓ El tipo de contacto que se tiene con el cliente llega a ser personalizado.
- ✓ Tienen una gran capacidad de adaptación a los posibles cambios del entorno.

- ✓ Capacidad de distribución.
- ✓ Desarrollo de nuevos productos o mejoramiento de los actuales mediante el apoyo a la investigación.
- ✓ Posibilidades de exportación a mediano plazo.
- ✓ Busca mercados en crecimiento.
- ✓ Posee gran abastecimiento de materias primas.

DEBILIDADES:

- ✓ Escaso nivel tecnológico.
- ✓ Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- ✓ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.
- ✓ Mano de obra sin calificación.
- ✓ Producción se orienta más al mercado interno.
- ✓ Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- ✓ Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- ✓ Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.
- ✓ El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.
- ✓ Centralización en la toma de decisiones.

AMENAZAS:

- ✓ El mercado ecuatoriano no ha podido adquirir autonomía y desarrollo, con lo cual las posibilidades de competir de las PYMES se reducen.
- ✓ Poca capacitación de su mano de obra.
- ✓ Acuerdos comerciales poco beneficiosos para una competencia adecuada con las PYMES de la ciudad de Quito.
- ✓ Aumento de los costos de la materia prima que utilizan las PYMES en el país.
- ✓ Poco incentivo por parte de las autoridades.
- ✓ Cambios determinantes en las actitudes de los consumidores.
- ✓ Poco incentivo a la inversión.
- ✓ Tecnología de fabricación es cambiante.
- ✓ Las reglas de importación de productos competidores pueden variar.

- ✓ Crisis económica mundial.

2.6. OBLIGACIONES QUE CUMPLEN LAS PYMES CON LOS ORGANISMOS DE CONTROL EN EL ECUADOR

2.6.1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Dentro de las obligaciones tributarias que rigen para las PYMES tenemos las siguientes:

2.6.1.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) se carga al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas las etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0% (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009). Se entiende como transferencia la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluyendo el arrendamiento mercantil, en todas sus modalidades; así como el uso o consumo de los bienes muebles.

La base imponible del IVA corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, y se calcula sobre la base del precio de venta del bien o del servicio que se presta, que pueden incluir impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio ya establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases que devuelve el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos (Servicio de Rentas Internas, 2011).

La base imponible, para las importaciones, resulta de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. En los casos de intercambio, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado. Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual).

CUADRO 2.2

FECHAS PARA DECLARACIÓN DEL IVA

Noveno Dígito	Fecha de declaración (si es mensual)	Fecha de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 158.

En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En el caso de la importación de servicios, el IVA se liquida y paga en la declaración mensual que realiza el sujeto pasivo. El adquirente del servicio importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a realizar la retención del 100% del IVA generado. Se entiende como importación de servicios aquellos que se prestan por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuyo uso o aprovechamiento tenga lugar íntegramente dentro del país, aunque la prestación se realice en el extranjero.

2.6.1.2 RETENCIONES AL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La retención del impuesto debe realizarse en el momento en el que se pague o acredite en cuenta el valor por concepto de IVA que consta en el respectivo comprobante de venta, lo que ocurra primero, en la misma manera prevista para la retención en la fuente de Impuesto a la Renta.

Los agentes de retención declararán y depositarán mensualmente, en las instituciones legalmente autorizadas, la totalidad del IVA retenido dentro de los plazos establecidos.

Los porcentajes para aplicar la retención de IVA de acuerdo al Artículo 63 de la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009) son los siguientes:

- ✓ Retención de bienes: 30% del IVA.
- ✓ Retención de servicios 70% del IVA
- ✓ Retención del 100% del IVA se aplica en la adquisición de bienes o servicios prestados por personas naturales no obligadas a llevar contabilidad o en el caso de la compra por parte de exportadores de bienes o servicios utilizados para la fabricación y comercialización del bien exportado.

2.6.1.3 IMPUESTO A LA RENTA

En el Artículo 1 de la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009) se establece que el Impuesto a la Renta aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

Para el cálculo del impuesto que debe pagar el contribuyente, se tomará la totalidad de los ingresos gravados y se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a dichos ingresos. A este resultado se le denomina base imponible.

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia lo constituye el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando el valor de dichos aportes sean pagados por el empleador.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aún cuando la totalidad de sus rentas se encuentran constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes con domicilio en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedan la fracción básica no gravada.
3. Cabe mencionar que todas las sociedades y personas naturales así como las sucesiones indivisas que al 1ro. de enero operen con un capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000; incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, están obligados a llevar contabilidad.

4. Las personas naturales que realizan actividades empresariales y que operan con un capital u obtengan ingresos menores a lo detallado anteriormente, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán utilizar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

CUADRO 2.3

PLAZOS PARA LA DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA

Noveno Dígito	Personas Naturales	Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

Fuente: Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 72.

2.6.1.4 RETENCIONES EN FUENTE

Toda persona ya sea natural o jurídica que esté obligada a llevar contabilidad y que pague o acredite en cuenta cualquier tipo de ingreso que constituya renta gravada para quien recibe, interviene como agente de retención del Impuesto a la Renta. Los agentes de retención se encuentran obligados a entregar el respectivo comprobante de

retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes se les realizó la retención.

Igualmente están obligados a proporcionar al SRI cualquier tipo de información vinculada con las transacciones por ellos efectuadas. La retención en la fuente deberá realizarse al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero, y los porcentajes de retención aplicables son los siguientes:

- Compras de bienes: 1%
- Adquisición de servicios: 2%
- Honorarios profesionales: 10%
- Predomina el intelecto sobre la mano de obra: 8%
- Arriendo de bienes inmuebles: 8%
- Servicio de transporte: 1%
- Pagos al exterior sin convenio de doble tributación: 23%
- Pagos al exterior con convenio de doble tributación: 15%

Cabe mencionar que dichos porcentajes de retención en la fuente fueron expedidos en varias Resoluciones que se han reformado continuamente y aquellas que se encuentran vigentes son:

1) NAC-DGER2008-0250, publicada en el Registro Oficial 299 del 20 de Marzo del 2008

2) NAC-DGER2008-0512 publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial N° 325 del lunes 28 de abril del 2008.

3) NAC-DGER2008-0750 publicada en el Registro Oficial N° 369 del viernes 27 de Junio del 2008.

4) NAC-DGERCGC11-00409 publicada en el Registro Oficial 650 del jueves 6 de Agosto del 2009.

5) No. NAC-DGERCGC10-00147 publicada en el Registro Oficial N° 196 del miércoles 19 de Mayo del 2010.

6) No. NAC-DGERCGC10-00147 publicada en el Registro Oficial N° 578 del jueves 17 de noviembre del 2011.

7) No. NAC-DGERCGC12-00144, publicada en el Registro Oficial N° 678 del lunes 9 de abril del 2012.

Los pagos que hagan los empleadores a los contribuyentes que trabajan bajo relación de dependencia, deberán realizar la retención en la fuente correspondiente. En este caso, el comprobante de retención se entregará dentro del mes de enero de cada año en relación con las rentas del año precedente. Así mismo, están obligados a declarar y depositar mensualmente los valores retenidos en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos.

2.6.1.5 ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA

Los contribuyentes (entre éstos las sociedades) deben determinar en su declaración de Impuesto a la Renta, el anticipo a pagarse con cargo al ejercicio fiscal corriente calculado de la siguiente forma:

1. Para las personas naturales y sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad.- La suma equivalente al 50% del Impuesto a la Renta determinado en el ejercicio anterior, restando las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta que les hayan sido practicadas en el mismo ejercicio.

2. Para las personas naturales y sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad y las sociedades.- La suma del 0.2% del patrimonio total + 0.2% del total de costos y gastos deducibles a efecto del Impuesto a la Renta + 0.4% del activo total + 0.4% del total de ingresos gravables a efecto del impuesto a la renta.

Se debe incluir dentro de los activos de las arrendadoras mercantiles, aquellos bienes dados por ellas en arrendamiento mercantil.

No se debe tomar en cuenta el valor del terreno sobre el que desarrollen actividades agropecuarias. No se considerará para el cálculo las cuentas por cobrar salvo aquellas que mantengan con relacionadas.

El anticipo se define como crédito tributario para el pago de Impuesto a la Renta y se lo pagará en dos cuotas en los meses de julio y septiembre de acuerdo al noveno dígito del RUC o cédula (Servicio de Rentas Internas, 2011).

2.6.1.6 IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES

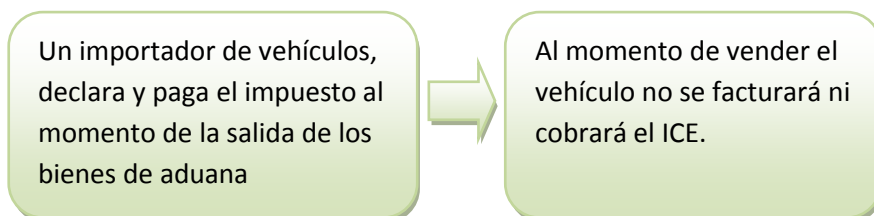
El impuesto a los consumos especiales (ICE) es considerado un impuesto de naturaleza indirecta puesto que recae sobre consumos específicos de bienes y servicios establecidos en la Ley y que se gravan en una sola fase, ya sea a la fabricación o la importación.

El hecho generador del ICE es la transferencia, a título oneroso o gratuito, realizada por el fabricante y la prestación del servicio dentro del período respectivo. En el caso del consumo de mercancías importadas, el hecho generador será la desaduanización.

Para el caso de productos importados, el ICE se hará constar en la declaración de importación, por tanto, cuando los importadores de bienes gravados con ICE los vendan, no deberán facturar el impuesto. Por ejemplo, el importador declara y paga el ICE al momento del despacho de aduana y cuando el vehículo sea vendido únicamente se facturará y cobrará el IVA.

GRÁFICO 2.1.

DECLARACIÓN DEL ICE



Fuente: El autor.

El formulario para la declaración del ICE es el formulario 105. Así también, los fabricantes e importadores de bienes y quienes presten servicios sujetos al ICE remitirán en forma mensual, un informe acerca de las operaciones realizadas. La declaración se la realiza conforme al noveno dígito del RUC

CUADRO 2.4

FECHAS DE DECLARACIÓN DEL ICE

Noveno dígito	Fecha máxima de declaración
1	10 del mes siguiente
2	12 del mes siguiente
3	14 del mes siguiente
4	16 del mes siguiente
5	18 del mes siguiente
6	20 del mes siguiente
7	22 del mes siguiente
8	24 del mes siguiente
9	26 del mes siguiente
0	28 del mes siguiente

Fuente: Página Web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec, Fecha de consulta: 10 de enero 2012.

2.6.1.7 IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS

El impuesto a la salida de divisas se considera como un impuesto regulador de la economía del país, puesto que tiene por objetivo evitar el traslado de capital al exterior y además promover la inversión nacional.

El hecho generador de este impuesto lo conforman las siguientes operaciones:

- ✓ Transferencia de divisas al exterior ya sea en efectivo o mediante el giro de cheques, envíos, transferencias, pagos y retiros de cualquier naturaleza realizados con o sin intermediación de instituciones financieras.
- ✓ Los pagos por importaciones aún cuando se lo realice por medio de cuentas en el exterior.
- ✓ Consumos en el exterior con tarjetas de débito o crédito.
- ✓ Retiros con tarjetas de débito o crédito en el exterior.
- ✓ Giro de cheques sobre cuentas del exterior con débito a una cuenta nacional o el pago en efectivo. En este caso, el hecho generador se produce cuando este título es emitido por la institución financiera.

La base imponible constituye el monto del traslado de divisas, de la acreditación o del depósito, así como también el monto del cheque, la transferencia o giro al exterior. La declaración del ISD se realiza de acuerdo al noveno dígito del RUC.

CUADRO 2.5

FECHAS DE DECLARACIÓN DEL ISD

Noveno dígito	Fecha máxima de declaración
1	10 del mes siguiente
2	12 del mes siguiente
3	14 del mes siguiente
4	16 del mes siguiente

5	18 del mes siguiente
6	20 del mes siguiente
7	22 del mes siguiente
8	24 del mes siguiente
9	26 del mes siguiente
0	28 del mes siguiente

Fuente: Fuente: Página Web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec, Fecha de consulta: 10 de enero 2012.

La forma en que se realiza la declaración depende del tipo de operación y de los intermediarios, como puede el uso de instituciones financieras. Así tenemos que:

Para personas naturales y sociedades que utilizan Instituciones Financieras:

- ✓ El impuesto es retenido por la institución financiera a través de la cual se realizó la operación.
- ✓ La entidad acreditará los impuestos retenidos en una cuneta única, de la cual no se puede retirar los recursos sino hasta cuando se transfieran a la cuenta respectiva del Banco Central cada mes.

Personas naturales y sociedades que no utilizan Instituciones Financieras:

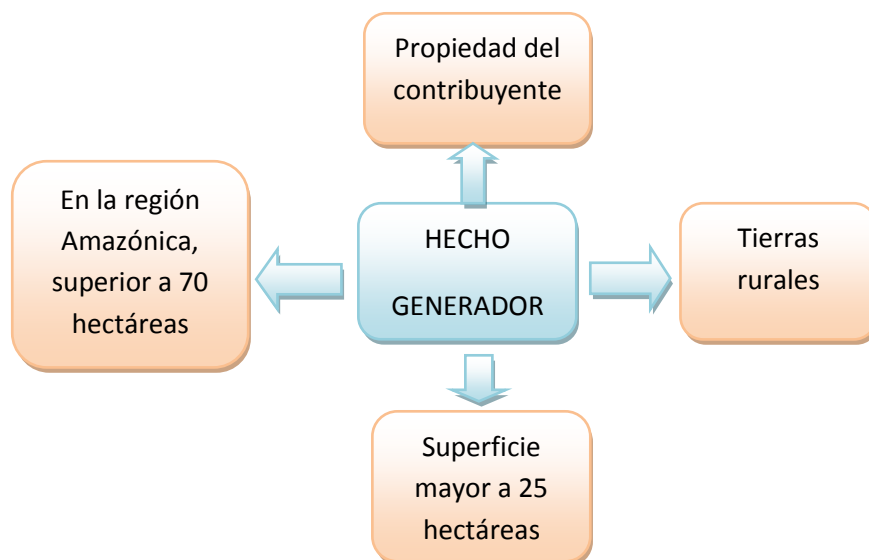
- ✓ Se declara en cualquiera de las instituciones financieras dentro de dos días siguientes contados a partir de la fecha que se efectuó el envío o traslado.

2.6.1.8 IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES

El impuesto a las tierras rurales es un impuesto anual que grava la propiedad de tierras rurales en el territorio ecuatoriano.

GRÁFICO 2.2

HECHO IMPONIBLE DEL IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES



Fuente: El autor

La base imponible está conformada por el área total correspondiente a todos los inmuebles rurales de propiedad o posesión del sujeto pasivo en todo el país, determinados en el catastro que elaborarán conjuntamente los Municipios con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, Pesca o su equivalente.

La tarifa de este impuesto es la fracción gravada con tarifa 0% de impuesto a la renta de personas naturales multiplicado por 0,1%, es decir, para el año 2012, la tarifa es \$ 9,21 por cada hectárea ($\$ 9210 * 0,1\%$).

Tiene que ser declarado en el formulario 111 cada año y de acuerdo a la última reforma a la Ley del Impuesto a las Tierras Rurales, a partir del año fiscal 2012, los sujetos pasivos podrán utilizar como crédito tributario el monto aprobado por el Ministerio del Ambiente por programas de forestación y reforestación. La fecha máxima de presentación es hasta el 31 de diciembre de cada año fiscal. Cabe

recordar que únicamente para el período fiscal 2012, la declaración y pago del impuesto se lo podrá efectuar a partir del 1 de julio de 2012 hasta la fecha indicada.

2.6.1.9 IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

Este impuesto se establece sobre la propiedad de los vehículos motorizados, destinados al transporte terrestre de carga o de personas, tanto de uso particular como de servicio público.

La base imponible corresponde al avalúo de los vehículos que determina el Servicio de Rentas Internas.

Para el caso de vehículos nuevos, el avalúo corresponde al mayor precio de venta al público informado por los comercializadores; mientras que para vehículos de años anteriores, el avalúo corresponde al mayor precio de venta informado menos la depreciación anual del 20% sin que el valor residual sea inferior al 10% del precio informado inicialmente. Una vez establecido el avalúo se calcula el impuesto de acuerdo a la siguiente tabla:

CUADRO 2.6

TARIFA DEL IMPUESTO A LOS VEHÍCULO MOTORIZADOS

DESDE US\$	HASTA US\$	FRACCIÓN BÁSICA	FRACCIÓN EXCEDENTE
0	4000	0	0.5%
4001	8000	20	1%
8001	12000	60	2%
12001	16000	140	3%
16001	20000	260	4%
20001	24000	420	5%
24001	En adelante	620	6%

Fuente: Página Web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec, Fecha de consulta: 10 de enero 2012.

La Ley de Vehículos establece rebajas del 80% del impuesto en los siguientes casos:

- ✓ Los que presten servicio público de transporte de personas o de carga.
- ✓ Los de una tonelada o más, de propiedad de empresas o de personas naturales, que sean de uso exclusivo de actividades productivas o de comercio, por ejemplo, el transporte de trabajadores, materia prima, productos industrializados, alimentos, combustibles y agua.

El plazo para el pago del impuesto sin recargos comprende del 10 de enero hasta el último día hábil de cada mes, de acuerdo a los siguientes calendarios:

CUADRO 2.7

CALENDARIO PARA VEHÍCULOS QUE NO SON DE SERVICIO PÚBLICO O COMERCIAL

Mes	Último dígito de placa
Febrero	1
Marzo	2
Abril	3
Mayo	4
Junio	5
Julio	6
Agosto	7
Septiembre	8
Octubre	9
Noviembre	0

Fuente: Página Web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec, Fecha de consulta: 10 de enero 2012.

CUADRO 2.8

CALENDARIO PARA VEHÍCULOS QUE SON DE USO PÚBLICO O COMERCIAL

Mes	Último dígito de placa
Febrero	1 y 2
Marzo	3 y 4
Abril	5 y 6
Mayo	7 y 8
Junio	9 y 0

Fuente: Página Web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec, Fecha de consulta: 10 de enero 2012.

2.6.1.10 IMPUESTOS MUNICIPALES

Estos tributos son determinados por los Gobiernos Municipales a las actividades productivas y económicas de cada cantón e incluyen básicamente y sus tarifas dependen, en muchas ocasiones de las ordenanzas que crea cada Municipio y lo determinado en el Código Orgánico de:

- **El impuesto a la patente municipal.** Están obligados a obtener la patente las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que realicen permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. La tarifa de este impuesto se establece mediante ordenanza municipal.

Dicha patente se la deberá obtener dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en el que se inician las actividades económicas, o dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en que termina el año. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010).

- **El impuesto del 1.5. por mil sobre activos totales.** Este tributo recae sobre las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal, que realicen actividades económicas y que estén obligados a llevar contabilidad, de acuerdo con lo que dispone la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Para efectos del cálculo de la base imponible de este impuesto los sujetos pasivos podrán deducirse las obligaciones de hasta un año plazo y los pasivos contingentes.

Hay que recordar que las sociedades que se dediquen a la actividad agropecuaria, pueden tomar como deducción el valor de los activos totales relacionados directamente con la actividad agropecuaria.

Este impuesto se pagará hasta 30 días después de la fecha límite establecida para la declaración del impuesto a la renta.

- **El impuesto predial.** Recae sobre los propietarios o poseedores de los predios situados fuera de los límites de las zonas urbanas. Para ello, se considerarán los elementos que integran la propiedad rural como son: tierra, edificios, maquinaria agrícola, ganado y otros semovientes, plantaciones agrícolas y forestales.

Para establecer la base imponible, se sumarán los valores de los predios que posea la sociedad en un mismo cantón y la tarifa se aplicará al valor acumulado, previa la deducción a que tenga derecho el contribuyente.

El pago de este impuesto podrá efectuarse durante el transcurso de cada año. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010)

2.6.2. OBLIGACIONES CON LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Como se mencionó anteriormente, existen varios tipos de compañías en el país dentro de las cuales encajan las PYMES. Por tanto, es necesario conocer las obligaciones que dichas compañías mantienen con la Superintendencia y entre esas está la de remitir a la Superintendencia de Compañías, dentro del primer cuatrimestre

de cada año, los estados financieros y sus anexos, mediante declaración impresa en los formularios que para el efecto establezca la institución. La presentación puede realizarse a partir del primer día hábil del mes de enero y en el mes de abril se acogerán a un cronograma de acuerdo al noveno dígito del RUC.

CUADRO 2.9

CRONOGRAMA DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

NOVENO DÍGITO DE RUC	FECHA MÁXIMA DE PRESENTACIÓN FÍSICA
1	02 de abril
2	04 de abril
3	06 de abril
4	09 de abril
5	11 de abril
6	13 de abril
7	16 de abril
8	18 de abril
9	20 de abril
0	23 de abril

Fuente: Página Web de la Superintendencia de Compañías, www.supercias.gob.ec.

Fecha de consulta: 20 de marzo de 2012.

- Juntamente con los balances se debe presentar el informe del representante legal.
- Informe del o los comisarios, del consejo de vigilancia u otro órgano de fiscalización interna.
- Informe de auditoría externa.
- Nómina de administradores y/o representantes legales.
- Nómina de accionistas o socios.
- Formulario suscrito con los datos de la compañía.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES

3.1. MÉTODO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

El método de planificación tributaria hace relación con la forma en que se va a ordenar el proceso para que éste sea eficaz, es decir, que la carga impositiva resulte en definitiva beneficiosa para los intereses de la empresa. El método está estrechamente relacionado con el procedimiento, es decir, con el conjunto de principios y directrices que ordenan el proceso de planificación tributaria.

El método supone que cada trabajo de planificación es “sui generis”, es decir, hace referencia a la aplicación del principio de singularidad, asumiendo que cada planificación tributaria se la realiza considerando los intereses, objetivos, realidad y características propias del negocio en base al cual se desarrolla el trabajo.

Entonces, el método de planificación tributaria consiste básicamente en lo siguiente:

- Seguir un orden lógico para el desarrollo de las distintas etapas de la planificación,
- Aplicar de manera estricta, los principios de planificación tributaria,
- Hacer una comparación continua entre los datos reales y la planificación que se desarrolló.

En materia de planeación fiscal, el método se sintetiza en cinco etapas fundamentales:

- **El análisis del caso.** Se refiere a la evaluación a presente y a futuro de las condiciones, características y monto del patrimonio sujeto a planeación, así como del probable impacto del tributo que pudiera afectarlo.

- **La selección de las estrategias posibles.** El análisis induce a la determinación de ámbitos, áreas y posibilidades, consecuentemente, las estrategias deben ser congruentes con los resultados del análisis.
- **La valoración o evaluación de alcances, operatividad, seguridad y consecuencias.** Lo que se busca es llegar a determinar el ahorro efectivo resultante, según el plan, las estrategias seleccionadas, tanto en el orden fiscal como en otros órdenes, así como también el grado de congruencia con las condiciones del caso específico.
- **La implementación de las estrategias planeadas.** Una vez acordada la realización del plan, es menester implementar todas y cada una de las fases, formalidades, trámites, documentos, etc., a efecto de asegurarse de la concordancia de lo planeado con su ejecución práctica.
- **El mantenimiento del plan.** Obviamente, ninguno es inmutable. Los cambios de las leyes repercuten en supresiones de medidas, reformas, transformaciones y modificaciones de toda índole. Es pues, necesario mantener al día la ejecución del plan, ajustándolo y reajustándolo en atención a las circunstancias.

3.2. MEDICIÓN DEL RIESGO TRIBUTARIO

El proceso de la planificación tributaria, siempre partirá por la medición del riesgo tributario. Este riesgo tributario se refiere al peligro contingente de daño ocasionado al sujeto pasivo del tributo, como consecuencia de:

- ✓ Presión tributaria.
- ✓ El incumplimiento de sus obligaciones impositivas.
- ✓ Las consecuencias de sus propias decisiones económicas.

Este riesgo tributario se clasifica de dos maneras muy claras, en el riesgo objetivo y riesgo subjetivo.

1) Riesgo objetivo:

Es el grado contingente de daño patrimonial, al sujeto pasivo del tributo, en vista del efecto de las obligaciones tributarias.

2) Riesgo Subjetivo:

Es el grado contingente de daño patrimonial, al sujeto pasivo del tributo, en vista del efecto tributario de sus propias decisiones.

Conocer los riesgos tributarios es un aspecto que permite la evaluación, corrección y mejora en la toma de decisiones al momento de planificar ya que permite considerar aspectos con mayor precisión a la hora de obtener los resultados. En el capítulo IV veremos con más detalle los riesgos a ser contemplados en una empresa PYME.

3.3. LAS METAS EN LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

(Parra Escobar, 2006, pág. 156), presenta las metas en la planeación de impuestos considerando los siguientes factores:

3.3.1. USO DE INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL NO INCURRIR EN HECHOS GRAVADOS

Considerando los incentivos fiscales dentro del marco legal tales como las exenciones, exoneraciones, rebajas por nuevas inversiones y así como el uso oportuno de los créditos fiscales, deben tener un tratamiento especial al ser consideradas en la planificación tributaria, ya que el uso adecuado contribuye a un ahorro fiscal que viene representado en una disminución en el monto a gravar de forma previa y legalmente soportada, lo que permite tener mayor capacidad para las inversiones y aumentar los beneficios. Otro aspecto a considerar en éste punto es el

uso de los vacíos legales los cuales permiten también aprovechar un beneficio fiscal sin caer en incumplimientos de las obligaciones tributarias legales. Ejemplo: Existen varios incentivos para las empresas exportadoras, entre ellas, el poder hacer uso del crédito tributario a su favor y solicitar devolución del mismo, lo cual constituye una importante rotación de efectivo para las empresas.

3.3.2. LA RELACIÓN ENTRE IMPUESTOS Y UTILIDAD NETA

En tal sentido, se debe calcular la relación matemática entre los ingresos y los impuestos totales y entre éstos y la utilidad neta, con miras a prever el crecimiento de la empresa, el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores y proporcionar una remuneración adecuada a los accionistas.

Por otra parte, dentro de los factores que tienen influencia en las metas de la planificación tributaria está el conocer el porcentaje que representan los impuestos a cancelar versus los ingresos netos, es decir cómo está representada la presión tributaria, tomando en consideración que a pesar de la existencia de principios constitucionales tributarios, las tasas, los impuestos y las contribuciones en conjunto resultan ser confiscatorios y no cumplen en su totalidad con los mencionados postulados por la falta de armonización que se presentan en el establecimiento de los mismos. Por lo que, el planificador deberá analizar la incidencia de cada acción y ponderar su participación en desembolso realizado por la empresa para su cumplimiento, de manera que se enfoque en los tributos que representen mayor presión fiscal.

Ejemplo: Una PYME puede realizar un presupuesto de sus ventas tanto mensual como anualmente y en base a esto calcular las cargas tributarias del año como por ejemplo el impuesto a la renta, el valor a pagar por IVA, y así mismo la utilidad que percibirá al final del periodo. Además es necesario que se calcule los porcentajes de representación de cada rubro en relación a los ingresos de la empresa.

3.3.3. GASTO LABORAL E INGRESOS DE TRABAJADORES

Como parte de la planeación tributaria (Parra Escobar, 2006, pág. 208), comenta que se merece considerar el plan tributario laboral para remuneración de los trabajadores, como beneficio mutuo de la empresas y sus empleados, puesto que el recurso humano representa el activo principal de toda organización lo que indudablemente invertir en el mejoramiento de los beneficios y condiciones que representa una estrategia de ahorro tributario para la empresa.

Ejemplo: El cálculo de los gastos por sueldos y salarios de la empresa anualmente, presupuestando también los ingresos y la utilidad a distribuirse como dividendos a los socios y accionistas, midiendo el porcentaje de representación que tienen los gastos de remuneración de los trabajadores en los ingresos y en la utilidad neta posible.

3.4. ASPECTOS A REFORZAR MEDIANTE EL APORTE DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

a) Pago de utilidades.- Ya sea por participaciones o dividendos, como retribución a socios o accionistas por el capital invertido.

b) Rentabilidad operativa de la Empresa.- correcta aplicación de las normas tributarias.

c) Financiación.- generación de recursos económicos que permitan cumplir oportunamente con las obligaciones fiscales.

d) Optimización de los resultados.- en la manera en que se evita el pago de sanciones e intereses por mora.

e) Valor agregado y generación de recursos propios.- permitiendo atender las necesidades de capital a corto y largo plazo, sin necesidad del endeudamiento externo, con un alto costo financiero.

f) Cálculo correcto de los impuestos.- la empresa podrá crear reservas y provisiones de dinero que sean necesarias, disminuyendo de esta manera la tendencia a la evasión y elusión de impuestos.

3.5. ESTRATEGIA TRIBUTARIA

La estrategia tributaria se define como el plan de acción establecido, luego del análisis del entorno tributario de la empresa, para el alcance de objetivos tales como el aprovechamiento máximo de los estímulos tributarios que la Ley permite, logrando el menor pago en el monto de los tributos que la ley obliga, buscando que dicho pago se realice en las fechas más convenientes para la empresa dentro de los márgenes fijados por la ley, etc.

El plan de acción puede comprender y coordinar aspectos como:

- Diferir el pago de los impuestos
- Valoración de inventarios
- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Amortización de pérdidas
- Determinación de la renta imponible
- Incentivos fiscales
- Los contribuyentes operan en negocios diferentes. Mantienen diferentes tipos de organización y filosofías de administración, diferentes sistemas de información y medios de control, a la vez que se encuentran expuestos a diferentes riesgos.

Es por ello que el proceso converge en un plan estratégico que define el alcance de la planeación para cada tipo de tributo que afecta la empresa. Al desarrollar la estrategia podremos identificar claramente la necesidad de obtener mayor información de la situación financiera, a fin de planear el enfoque del plan de pagos.

Este enfoque puede estar dividido en tres etapas:

- Desarrollo de la estrategia para el pago de impuestos
- Planificación detallada de los tributos
- Organización de pagos

3.5.1. LA GESTIÓN EMPRESARIAL COMO ESTRATEGIA TRIBUTARIA

La estrategia tributaria es un tema que se relaciona intrínsecamente con la Planificación Tributaria, puesto que la aplicación de estrategias de orden impositivo puede hacer la diferencia entre un buen proyecto y un excelente proyecto.

Siendo así, la posibilidad de estructurar el negocio de manera óptima, desde el punto de vista tributario, implica un importante ahorro impositivo generando o permitiendo que la evaluación del mismo sea altamente positiva.

En la práctica, se puede observar que los evaluadores financieros descuidan, a menudo, las variables de orden tributario, y no consideran que una adecuada planificación y, por consiguiente, la adopción de estrategias tributarias para la optimización de dicha variable, dan como resultado una gran diferencia que redundan en una mayor competitividad y finalmente en el éxito de un negocio.

Y en efecto, la aplicación de dichas estrategias tributarias tiene aplicación en empresas en marcha. Es más, en estos casos es cuando mejor se puede observar los beneficios que se presentan, puesto que permite comparar con la situación actual. La posibilidad de disminuir la carga tributaria, con motivo, por ejemplo, de una reestructuración empresarial, o diferir el pago del impuesto a la renta, son ventajas financieras innegables, constituyen estrategias claras y eficaces que pueden implementarse en casi todas las situaciones.

De allí la importancia de una adecuada planificación tributaria. Las empresas que no estén puedan generar recursos suficientes para cumplir con la carga tributaria que les corresponda legalmente, deberían cerrar sus puertas. De otra manera, se estaría

encubriendo ineficiencias administrativas e incapacidad empresarial, utilizando fraudulentamente subsidios de parte del Estado, derivando todo esto en la evasión y elusión de impuestos.

3.6. CLAVES PARA UNA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA EXITOSA

3.6.1. PRETENDER UNA RAZÓN DE NEGOCIOS Y NO ÚNICAMENTE UN BENEFICIO FISCAL:

Esto es para evitar que la planificación tributaria tenga como única motivación una conducta ilícita de parte del contribuyente, es decir, la importancia de que exista una razón de negocios es preponderante, ya que se requiere definir un determinado objetivo que no sea exclusivamente la obtención de un beneficio fiscal, y que éste sea, por el contrario, una consecuencia de aquél. Como en cualquier actividad administrativa, y principalmente, en el caso de la disciplina fiscal, es necesario prevenir antes que corregir, la pro actividad en lugar de la reactividad, darle un rumbo, un destino a la empresa, y tratar de evitar que su camino se dirija en un ámbito incierto.

Retomando la definición de planificación tributaria se puede determinar que se trata de un conjunto de estrategias, que juntamente con el uso o interpretación adecuada de las leyes, permiten la maximización de las utilidades de la empresa, mediante la determinación real de los elementos que conforman la contribución, para cumplir con el pago justo, proporcional y equitativo, y optimizar la rentabilidad del negocio.

Con base en dicha definición, hay que destacar que la planeación tributaria busca esencialmente que el empresario retenga, de manera lícita, recursos para reinvertirlos en su negocio. Esto quiere decir que se debe planear de algún modo el efecto fiscal derivado de las operaciones normales de la empresa y aprovechar al máximo las ventajas que conceden las leyes fiscales.

Es de vital importancia entonces, recalcar que la planeación tributaria no debe tener por objeto la evasión de impuestos, ya que tal conducta está definida como un delito,

y consecuentemente provoca diversas sanciones, tanto de índole económico, como corporal.

Es importante también que el empresario conozca el alcance de las disposiciones fiscales, con el objetivo de encontrar un tratamiento y consecuencias favorables a sus intereses.

La planificación tributaria implica la conjugación organizada de varios elementos encauzados a soportar una carga fiscal sin limitar las actividades necesarias para el cumplimiento de los propósitos de la organización y sus miembros, siempre enmarcada en las disposiciones legales vigentes.

3.6.2. EMPRESA EN MARCHA:

La planificación tributaria de una empresa en marcha cubre los mismos aspectos referentes a la empresa que inicia operaciones, puesto que deberán determinarse los impuestos a cargo de la empresa, los impuestos a cargo de terceros según los cuales existe la obligación de recaudarlos y además los incentivos fiscales que pueden aprovecharse de acuerdo con la actividad económica que se desarrolla. Una vez definido el entorno tributario en el cual giran las actividades de la empresa, se procederá a compararlo con la Planificación Tributaria efectuada anteriormente, en su caso y las estrategias implementadas, lo que permitirá establecer si existen desviaciones importantes que deriven en el incumplimiento de las obligaciones tributarias de las empresas. Si este fuera el caso se deberá estudiar y proponer las mejores opciones para resolver el problema.

Por otra parte, al realizar la comparación señalada anteriormente, se puede evidenciar que no se han aprovechado de la mejor manera los incentivos fiscales, sin embargo, hay que aclarar que los incentivos fiscales de una empresa en marcha pueden estar limitados por factores o situaciones que no se hubieran presentado si la planificación se hubiese desarrollado antes de iniciar operaciones.

3.6.3. CAMBIOS EN EL GIRO DE LAS OPERACIONES:

La situación tributaria de las empresas es cambiante, por lo cual la planificación en general se torna dinámica dentro de las mismas. Anteriormente las empresas se dedicaban generalmente a una sola actividad económica. En la actualidad la situación es diferente, puesto que las empresas desde su inicio, dejan constancia en la escritura de constitución diversas actividades económicas a desarrollar conforme las circunstancias lo requieran.

Como resultado de la anterior, toda nueva actividad económica que la empresa proyecte determinará un nuevo perfil tributario.

Entonces, se torna preponderante una planificación tributaria que tome en cuenta las diferentes y diversas actividades económicas de la PYME y que busque lograr beneficios en torno a esa actividad sacando el mejor provecho de los beneficios tributarios dirigidos a la misma.

3.6.4. AL EFECTUAR MODIFICACIONES TRIBUTARIAS

Los cambios realizados en materia tributaria ya sea mediante modificaciones a las leyes vigentes en determinada época, la puesta en marcha de nuevas leyes o su derogatoria influirán en mayor o menor grado las estrategias tributarias establecidas. De esta forma será necesario estudiar la nueva posición tributaria de la PYME y condicionar las estrategias de acuerdo a los cambios efectuados en materia tributaria.

En nuestro medio el cambio constante de las leyes tributarias es muy común, y prueba de ello lo constituye las reformas del Impuesto al Valor Agregado e Impuesto Sobre la Renta que evidencia precisamente la necesidad de la planificación fiscal, puesto que los cambios efectuados continuamente a dichas leyes requieren estudios profundos en el menor tiempo posible, para así, adaptar las políticas tributarias a los cambios tributarios y evitar el riesgo tributario de un ajuste, que puede afectar económicamente a la empresa.

En nuestro país, se han realizado muchas reformas a las leyes y normas tributarias. En diciembre del 2007, la Asamblea Constituyente aprobó la Ley de Equidad Tributaria presentada por el presidente Rafael Correa. Esta reforma mantuvo el 25% como Impuesto a la Renta para las empresas e incrementó hasta el 35% el tributo a las personas naturales según sus ingresos.

Desde el 2007 a la actualidad, se realizaron nueve reformas tributarias. Se aprobó también la posibilidad de que las personas naturales en relación de dependencia deduzcan del Impuesto a la Renta sus gastos relacionados con la vivienda, salud, educación, vestimenta y alimentación. También estableció el Impuesto a la Salida de Divisas, que pasó del 0,5%, en el 2008, hasta el 5% en noviembre pasado. De la misma forma, las reformas tributarias aplicadas apuntaron a establecer impuestos a la comercialización de cigarrillos, bebidas alcohólicas, perfumes y colonias, armas de fuego, televisión pagada, entre otros. Uno de los temas más polémicos de la Ley de Equidad Tributaria fue el relacionado con los tributos a las herencias, legados y donaciones. Con la legislación anterior se pagaba un tributo de hasta el 5%, pero la nueva aprobó una tabla del 5% al 35%, según el monto.

3.6.5. FLUJO DE CAJA POSITIVO Y RESPONSABLE:

Sabemos la importancia que tiene un flujo de caja positivo en tiempos de crisis. Mantener este flujo positivo y operativo no es simplemente hacer ecuaciones numéricas sino adoptar decisiones responsables y comprometidas con objetivos concretos.

Desarrollar el ejercicio de la Planificación Tributaria para quienes inicien o tengan objetivos concretos de crecimiento en la economía no es más que una de los tantos indicadores a controlar. Pero su adopción como práctica constante redundará en beneficio de la rentabilidad, eficiencia y seguridad de la inversión. Ejemplo: El dinero generado básicamente por cobros a clientes derivados de la venta de inventarios o de la prestación de servicios, menos los pagos a proveedores y las erogaciones para cubrir los costos necesarios para poder vender, comprar y producir los artículos vendidos durante el período cubierto por la información, es el efectivo

neto generado por la operación. La capacidad para generar efectivo por medio de la operación, permite determinar, entre otras cosas, el crecimiento potencial de la empresa y su salud financiera.

3.6.6. EL DEBER DE CONTRIBUIR:

“Deber es aquello que está obligado el hombre por los preceptos religiosos o por las leyes naturales o positivas” (Diccionario de la Lengua Española, 2001).

La principal razón de la tributación está soportada en la conciencia cívica, moral, política, religiosa que por nuestro propio fuero nos dirija a cumplir con uno de los deberes del hombre en comunidad: contribuir con los gastos e inversiones del Estado. El deber de contribuir se convierte en una obligación jurídica cuando el Estado desarrolla legalmente los tributos (contribuciones) y la persona (sujeto pasivo) realiza el hecho gravado generándose una obligación de dar, o es sometido a obligaciones de hacer o de no hacer.

En este aspecto, entra un principio dentro de la obligación que tenemos los contribuyentes de pagar impuestos y es la responsabilidad.

La evasión y la elusión no son las soluciones, ya que acudir a ellas puede derivar en el pago de cuantiosas sumas en conceptos de multas y, en el peor de los casos, hasta cabe la posibilidad de penas de prisión.

3.6.7 ESTUDIO DEL AMBIENTE TRIBUTARIO

(Galárraga Dolande, 2002), comenta que el ambiente fiscal y tributario está inmerso en un conjunto de estructuras reglas, normas y tributos, a que se somete una sociedad con el fin de sustentarse.

En una nación hay un sistema tributario, cuando las normas junto con las acciones de los actores involucrados, procuran la racionalización de las acciones tributarias con relación a los objetivos y los medios empleados.

Una señal que distingue los sistemas tributarios, es que al estudiar determinada estructura impositiva de un país, hay un predominio de la intencionalidad racional y se procura la armonía sistemática de los tributos, con arreglo a un plan lógico y posible, que responda a una política financiera.

En efecto, dentro del sistema fiscal ecuatoriano, la administración de tributos constituye una actividad netamente administrativa que se realiza en ejecución de las leyes tributarias con el fin de satisfacer los requerimientos financieros del Estado y las actividades básicas que actúan en función del objetivo principal del sistema basado en la fiscalización y la recaudación, las cuales requieren del apoyo de los sistemas modernos de información y deben ser ejecutados sobre lineamientos fijados en las regulaciones y procedimientos legales establecidos para la actuación de los funcionarios, en otras palabras, en base a las competencias y atribuciones para ejecutar los actos de administración y conforme a los procedimientos legalmente establecidos para su producción.

En relación al Régimen tributario, Galarraga menciona que cuando las reglas se imponen o se siguen en forma inorgánica, sin orden y sin investigación de causa, simple y llanamente con el fin de proveerse de más fondos, hay una negativa de sus ciudadanos a ajustar sus hábitos de consumo. También los regímenes tributarios son un signo, que un grueso grupo de la sociedad vive sin producir, a expensas de un pequeño grupo que produce. Pero también, los regímenes tributarios, a veces, son un repertorio de tributos que surgen compulsivamente sin orden ni consideración racional alguna, el fin es solamente cubrir las necesidades pecuniarias de estado.

Ahora bien a continuación se detallan los aspectos inherentes al estudio del ambiente tributario.

3.6.7.1. Estudio del comportamiento de los Tributos

Es un aspecto clave en lo que corresponde a la presión tributaria. Esto implica en conocer los tributos imperantes en un sistema tributario de acuerdo a su clasificación

los cuales son tasas, impuestos y contribuciones. A continuación se presentan el análisis de los impuestos de acuerdo a su comportamiento.

a) Según su procedencia

Se hace distinción entre los tributos propios los cuales son aquellos que se derivan de la ley como lo es por ejemplo el Impuesto sobre la renta, abarcando también aquellos de naturaleza impropia los cuales tienen que ver con la devaluación monetaria, inflación, impuesto al consumo de alimentos, tributos ocultos, tributación informal, tributos corporales o esclavistas, y tributos confiscatorios.

b) Según la relación entre los sujetos

Corresponde así a los impuestos directos e indirectos.

Impuesto Directo: Es el que sucede sobre cualquier manifestación inmediata, sobre las personas o sobre las propiedades. Ej. Impuesto a la Renta.

Impuesto Indirecto: Es el que grava la riqueza no por una existencia en sí, si no por una manifestación de manera inmediata. Ej. IVA.

c) Según la tarifa y la distribución de los ingresos

En este grupo se encuentran los tributos fijos, proporcionales, progresivos, y regresivos.

Los tributos fijos. Son aquellos que se establecen en una suma invariable cualquiera que fuera el monto de la riqueza involucrada en este. También incluye la categoría de graduales, que son aquellos que varían en relación con la graduación de la base imponible. Ej. Al clasificar a las empresas en diferentes clases según ciertos parámetros (número de obreros y empleados, capital invertido, volumen de ventas, etc.) con un impuesto fijo por cada categoría.

Tributos Proporcionales: Cuando se establece una proporción para el pago del impuesto. Ej. IVA.

Tributos Progresivos: A medida que se obtengan mayor ingreso mayor es el impuesto a pagar: Ej. Impuesto a la Renta.

Tributos Regresivos: Es el impuesto en que a medida que aumenta el monto imponible, disminuye de forma decreciente la alícuota del tributo.

d) Según el grado de presión tributaria que ejerce sobre el sujeto pasivo. Viene dada por la relación que existe entre el grado de neutralidad y los impuestos, más o menos neutros, para efectos prácticos esta neutralidad no existe.

e) Según la manifestación económica que grava. Corresponde a la expresión de riqueza, que se desea gravar; ingreso o renta, el capital, el gasto.

f) Tasas. Estos tributos corresponden a retribuciones directas y particulares, deben ser cuantificados y medir sus efectos, en las distintas transacciones, donde eventualmente coincidan con operaciones de la empresa y procurar alternativas a las transacciones y operaciones, cuando las mismas son irregularmente altas, o medidas de precaución o de alerta cuando son irregularmente bajas, todo en relación con el propósito para el cual fueron creadas.

Es un tributo cuyo hecho generador está integrado con una actividad del estado divisible e inherente a su soberanía hallándose esa actividad relacionada directamente con el contribuyente. El elemento que tipifica la tasa es la contraprestación del servicio por parte del estado a cambio del pago de la tasa.

Las Contribuciones. Se define como la prestación obligatoria debida en razón de beneficios individuales o de grupos sociales, fundamentándose específicamente en la contribución de la ventaja o beneficio que se deriva de la obra pública o de cualquier actividad especial que efectúe el Estado.

Tarifa marginal de impuesto. Es la que se aplica a cada unidad adicional de ingreso gravable.

Tarifa efectiva de impuesto. Es la que se pagó realmente sobre la renta gravable. Se obtiene, tomando el total del impuesto sobre la renta a que está sujeto el contribuyente, dividido por el total de la renta gravable.

l) Tarifa real. Es el impuesto pagado por el contribuyente. Se obtiene dividiendo el impuesto pagado de impuesto sobre la renta entre la utilidad financiera.

3.6.7.2. Presión tributaria

Es la relación existente entre la imposición fiscal soportada por una persona física, un grupo de personas o una colectividad territorial, y la renta de que se dispone esa persona, grupo o colectividad territorial.

El cálculo de la presión tributaria a manera general se lo realiza mediante la aplicación de una fórmula simple que es:

$$\text{Presión Tributaria} = \frac{\text{Total de impuestos empresariales}}{\text{Total de Ingresos netos} - \text{Costos y gastos netos}}$$

Pero si lo que se busca es conocer el impacto que cada impuesto tiene, entonces se puede tomar el valor que se estima pagar en el ejercicio y dividirlo para el total de impuestos.

Mediantes esta fórmula podemos determinar el porcentaje de representación que tiene la carga impositiva del periodo sobre la utilidad de la empresa, y de ésta fórmula se derivan también los cálculos para cada unos de los impuestos, si lo que se requiere es analizar el porcentaje que cada impuesto representa en los márgenes de ganancia de la empresa.

3.6.7.2.1. Clasificación de la presión tributaria

(Galárraga Dolande, 2002), presenta cinco tipos de presión tributaria;

- Presión tributaria individual.
- Presión tributaria sectorial.
- Presión tributaria nacional.
- Presión tributaria ordinaria.
- Presión tributaria extraordinaria.

Presión tributaria individual

Es la relación que surge de comparar, el importe de la renta de una empresa, en relación con la acreencia que genera a favor del fisco.

Presión tributaria sectorial

Es la relación que surge, entre la riqueza que produce un sector económico en específico, y la exigencia que la sociedad sobre la porción de riqueza genera.

Presión tributaria nacional

Es el nivel de exigencia que ejerce una sociedad, sobre el total de riqueza producida por sus integrantes.

Presión tributaria ordinaria

Relación existente entre la renta particular de los individuos, y los recursos del estado.

Presión tributaria extraordinaria

Es la relación que puede existir entre el patrimonio colectivo de una sociedad, y los recursos extraordinarios que pudiese obtener su estado. En la medida que la presión

tributaria aumenta en una sociedad donde lo que impera es un régimen tributario aumenta también el riesgo tributario.

En el siguiente capítulo revisaremos más fondo la aplicación de la presión tributaria y su cálculo.

3.6.7.2.2. Presión tributaria en Ecuador

Pese al esfuerzo por aumentar su recaudación tributaria, Ecuador aún tiene una de las presiones tributarias más bajas de América Latina. En el año 2007, y sin la Seguridad Social, la presión tributaria de Ecuador (12.9% del PIB) sólo fue superior a la de Haití (9,7%, con el PIB per cápita más bajo de América Latina, US\$ 611 en 2007), a la de México (10.7%, pero con ingresos petroleros de casi 9% del PIB) y a la de Panamá (10.9%, pero con ingresos no tributarios de 5.8% del PIB)², ubicándose en el mismo nivel que la de Paraguay (12.8%, pero con ingresos de 4% del PIB por las represas de Itaipú y Yacyretá) y la de Guatemala (12.9%) (Roca, 2009).

El IVA y el Impuesto sobre los Consumos Especiales (ICE) representaron, en promedio, el 55% de la recaudación tributaria en el último trienio, mientras que los impuestos directos –Impuesto a la Renta e impuestos sobre el patrimonio– representaron el 32% de los ingresos tributarios.

La imposición al patrimonio es marginal en las finanzas públicas de Ecuador. En efecto, los impuestos al patrimonio recaudados por el Gobierno Central y los municipios fueron, en promedio, un 0.47% del PIB, representando un 1.8% de los ingresos totales del sector público no financiero y un 3.9% de los ingresos tributarios⁷. Los impuestos al patrimonio que cobra el Gobierno Central en Ecuador son tres: el impuesto a los vehículos motorizados; el impuesto sobre herencias, legados y donaciones; y el impuesto a las tierras rurales, creado por la reciente Reforma Tributaria, que entró en vigencia en enero de 2008. A su vez, los impuestos al patrimonio que cobran los municipios en Ecuador son cinco: a los predios urbanos, a los predios rurales, alcabalas, a los activos totales y a los vehículos.

El impuesto a la renta empresarial grava la renta de fuente ecuatoriana obtenida por las sociedades nacionales y las sucursales y establecimientos permanentes de sociedades extranjeras a la tasa de 23% para el año 2012 en adelante.

La renta de actividades económicas obtenida por personas naturales es gravada de acuerdo a la estructura de tasas progresivas del impuesto a la renta personal. De este modo, y al igual que en un amplio número de países, Ecuador grava según una distinción jurídica –empresa versus persona natural– aunque económicamente la naturaleza de la actividad sea la misma (empresarial). La reciente Reforma Tributaria ha redefinido el anticipo del impuesto a la renta de las sociedades (y de las personas naturales y sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad), haciéndolo funcionar como un pago mínimo. En efecto, antes de la Reforma el anticipo a pagar por estos contribuyentes en el año t se fijaba como el 50% del impuesto causado en el ejercicio $t-1$ menos las retenciones que se le practicaron al contribuyente durante dicho ejercicio $t-1$. La Reforma prevé que el anticipo sea ahora el máximo entre (1) el anticipo calculado como se acaba de detallar o (2) la suma de 0.2% del patrimonio total más 0.2% del total de costos y gastos deducibles más 0.4% del activo total más 0.4% del total de ingresos gravables menos las retenciones del ejercicio anterior.

El pago de anticipo que exceda el impuesto a la renta del ejercicio podrá ser utilizado (a) solo por el mismo contribuyente, (b) para el pago del impuesto a la renta, y (c) en los cinco ejercicios posteriores a aquel en que se realizó el pago (luego de lo cual se vuelve un pago definitivo).

Con esta medida se espera, además de un aumento de recaudación, una mejoría en la equidad horizontal, en la medida que empresas evasoras se verán obligadas ahora a realizar al menos el pago mínimo. No obstante, debe advertirse que este tipo de imposición provoca un efecto cascada, que conspira contra la eficiencia y competitividad.

3.6.7.3. Calendarización de las obligaciones

En virtud del cumplimiento periódico de las obligaciones tributarias, amerita la programación de los eventos y erogaciones de acuerdo con lo establecido en las leyes

y normativas tributarias, esto representa una herramienta de control tanto para las autoridades competentes como para los contribuyentes.

La calendarización en su estructura es una programación de las obligaciones tributarias, el tipo de formularios ó planillas a utilizar, la obligación como tal, la frecuencia con que se realiza si es mensual trimestral o anual, el plazo fecha de vencimiento de la obligación y la base legal, de acuerdo a cada evento. Esta herramienta facilita la gestión para el cumplimiento de las obligaciones de forma adecuada y oportuna.

3.6.7.4. Créditos Fiscales

Corresponde al conocimiento y uso oportuno de los créditos e incentivos tributarios, como las rebajas por nuevas inversiones, la compra de certificados de reintegro tributarios, estas consideraciones son más relevantes que una partida deducible, en virtud de que una vez determinado el Impuesto sobre la renta, según tarifa, se procede a reducir cualquier pago anticipado que se haya efectuado, así como cualquier otro crédito fiscal. Los créditos fiscales en cualquiera de sus formas representan disminuciones directas del impuesto a pagar.

Tenemos como ejemplo, la devolución del IVA a los exportadores, pagado en la importación o adquisición local de insumos, materias primas y servicios utilizados en los productos exportados, presentando al SRI una solicitud. A este documento, el exportador debe añadir copias de los comprobantes de venta, documentos de importación o exportación y la siguiente información:

- Identificación del solicitante.
- Dirección del solicitante.
- Identificación del proveedor.
- Dirección del proveedor.
- Número y fecha de la factura.
- Número del documento único de importación.
- Denominación del bien o servicio adquirido.

- Cantidad, costo unitario y valor total.
- Valor de IVA pagado.
- Número y fecha de la declaración por retenciones del IVA.
- Valor retenido y pagado.
- Institución financiera en la que se efectuaron la declaración y pago de las retenciones del IVA.
- Identificación del representante legal del contribuyente y responsable de la solicitud. Además, el número y fecha del permiso de importación, unidad y medida de los bienes, precio unitario y valor total de la exportación.

A similar situación se someten los exportadores que hayan pagado el IVA en la adquisición de bienes que se exporten. Las instituciones a las que se refiere el Artículo 69 B de la Ley de Régimen Tributario Interno y los discapacitados deberán presentar la solicitud y la documentación señalada para obtener la devolución del IVA.

3.6.7.5. Consideraciones de las pérdidas fiscales

Los resultados fiscales es un concepto establecido por ley y que está regido por consideraciones de políticas pública. Los resultados financieros deben seguir los principios de contabilidad.

La utilidad fiscal se determina para el pago del impuesto sobre la renta, y la utilidad financiera se determina para medir los resultados de las operaciones.

En el Registro Oficial 209, en el Reglamento para la aplicación de la LRTI se habla acerca de las pérdidas declaradas luego de la conciliación tributaria, de ejercicios anteriores y expresa que su amortización se efectuará dentro de los cinco períodos impositivos siguientes a aquel en que se produjo la pérdida, siempre que tal amortización no sobrepase del 25% de la utilidad gravable realizada en el respectivo ejercicio.

El saldo no amortizado dentro del indicado lapso, no podrá ser deducido en los ejercicios económicos posteriores. En el caso de terminación de actividades, antes de que concluya el período de cinco años, el saldo no amortizado de las pérdidas, será deducible en su totalidad en el ejercicio en el que se produzca la terminación de actividades. (Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2010)

3.7. ÉTICA EN LA EJECUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

3.7.1. LA ACTUACIÓN DE LOS CONTRIBUYENTES

De la misma manera que en nuestro sistema jurídico se da importancia a los derechos que tienen los particulares para organizar libremente sus negocios de acuerdo a sus intereses, así también en la legislación se determina que el ejercicio de aquellos mismos derechos no autoriza ni legitima a las personas para que violenten la ley mediante el engaño, o bien, disfrazando las operaciones que tienen una clara reglamentación jurídica con otro tipo de figuras prohibidas por la ley, simulando actos jurídicos para obtener beneficios que no les corresponderían.

Ante estas circunstancias, se presenta la inquietud de hasta dónde los contribuyentes pueden actuar libremente y realizar una planificación tributaria beneficiosa para sus intereses.

La respuesta es muy simple, pueden actuar sin violar la ley. Sin embargo, es muy difícil distinguir el momento en el cual los contribuyentes han abusado de los derechos legítimos que poseen para poder beneficiarse mediante engaños o esquemas defraudatorios, violando la ley al ocultar la verdadera intención que es la de evadir impuestos.

Pero existen varias razones o motivos por los cuales, los contribuyentes eligen el camino de la ilegalidad entre los cuales podemos señalar:

- a. La falta de civismo social, es decir, el contribuyente pierde o no ha adquirido el sentido del deber fiscal.
- b. La legislación fiscal del país incita a utilizar distintos vehículos para obtener el engaño y la consecuente evasión fiscal.
- c. La excesiva tolerancia de las autoridades fiscales frente a los actos de corrupción.
- d. La corrupción que impera en el poder judicial, haciendo que los actos dolosos no sean debidamente penalizados.
- e. La existencia de asesores fiscales poco preparados, los cuales de manera irresponsable idean esquemas sin un fundamento legal claro con la finalidad de ofrecer aparentes alternativas de tributación beneficiosas para los contribuyentes, que no son otra cosas que actos fraudulentos simulados como legales.
- f. Las políticas abusivas por parte de la Administración Tributaria.

3.7.2. ALTERNATIVAS ILÍCITAS DE REBAJA DE IMPUESTOS

La idea que plantea la planificación no se orienta para excluir ingreso o rentas, ni para ocultarlos, tampoco para disimularlos y en ningún caso para evadir obligaciones fiscales, ella busca la observancia a lo dispuesto en la normativa legal con el propósito de evitar sanciones por incumplimiento de deberes formales, por defraudación y evasión en los pagos tributarios correspondientes. Por tal motivo esta herramienta debe evitar abusar de las formas jurídicas.

La rebaja en la carga de impuestos tiene varios límites de actuación para los contribuyentes. Entre ellos están: el fraude de ley, la simulación y el abuso de derecho.

3.7.2.1. Fraude de ley

En cuanto al concepto de Fraude a la Ley, (Fueyo, 1991) señala que es necesario citar por ejemplo el concepto de Federico Puig Pena para comprender de mejor manera su significado: Fraude a la Ley es toda conducta aparentemente lícita para realizarse al amparo de una determinada Ley vigente, pero que produce un resultado contrario o prohibido por otra norma tenida como fundamental en el disciplinamiento de la materia que se trata

Según (Rivas Coronado & Vergara Hernández, 2000, pág. 21),

“El fraude de ley tributaria es una especie de elusión mediante el cual el contribuyente evita, aparentemente, el nacimiento de la obligación tributaria, amparándose en una norma no adecuada a la actividad que desarrolla con el fin de defraudar otra que sí corresponde a dicha actividad o supuesto de hecho.”

Entonces se puede decir que habría fraude a la ley cuando por actos reales (no simulados) y voluntarios (aunque aparentemente no exista intención fraudulenta) se crea una situación aparentemente legal y de acuerdo a las disposiciones legales, pero en realidad su efecto es el violentar la ley. El resultado buscado es contrario a los reglamentos y leyes vigentes en el país. Por esto es necesario que para realizar una planificación tributaria correcta, previamente se aplique un adecuado método de interpretación, integración y aplicación de las disposiciones legales y se comprenda lo que está o no permitido por la ley.

Cuando se procede con actos al fraude de la ley, se podría decir que se respeta la literalidad de la ley, aparentemente, pero contradictoriamente también se aplica un método equivocado para cumplir la ley.

Precisamente esta aplicación del método equivocado es la que se realiza con intención fraudulenta. La transgresión es de mala fe, no podemos hablar de transgredir la ley pensando en actuar con ética o de buena fe.

Algunas de las características del fraude a la ley son:

- **Aparente legalidad.** La figura de fraude de ley tributaria requiere de una apariencia de legalidad, la que viene dada por la utilización de una maquinación fraudulenta, La ilegalidad no se halla en la abierta transgresión de una norma jurídica, sino en la falta de aplicación de la norma especialmente prevista para el caso concreto. Con todo, la ilicitud no es de carácter penal, sino civil.

- **La norma se elige fraudulentamente,** buscando, tanto dañar, así como el obtener un provecho o beneficio propio.

3.7.2.2. La Simulación

La simulación se considera como “la declaración de voluntad no real, emitida conscientemente y por acuerdo entre las partes para producir con fines de engaño la apariencia de un negocio jurídico que en realidad no existe, o que es distinto de aquel que realmente se ha llevado a cabo.” (Ugalde & García, 2006, pág. 108).

Al respecto, el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno hace referencia a la simulación en las empresas y especifica lo siguiente:

“Art. 25.- Definición de empresas fantasmas o supuestas.- Se considerarán empresas fantasmas o supuestas, aquellas que se han constituido mediante una declaración ficticia de voluntad o con ocultación deliberada de la verdad, quienes fundadas en el acuerdo simulado, aparentan la existencia de una sociedad, empresa o actividad económica, para justificar supuestas transacciones, ocultar beneficios, modificar ingresos, costos y gastos o evadir obligaciones.

La realización de actos simulados, será sancionada de conformidad con las normas de defraudación, tipificadas en el Código Tributario.

Art. 26.- No serán deducibles los costos o gastos que se respalden en comprobantes de venta emitidos por empresas inexistentes, fantasmas o supuestas, sin perjuicio de las acciones penales correspondientes.

Cabe aclarar que en este caso se produce una voluntad que no coincide con la voluntad de las partes y que tiene como finalidad la de evitar o

disminuir el pago del tributo.” (Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2010).

La simulación tiene las siguientes características:

- Una diferencia querida y deliberadamente producida entre la voluntad y lo que en verdad se realiza.
- El acuerdo entre las partes involucradas, es decir entre quien realiza la planificación tributaria y el declarante de impuestos, en este caso, la compañía.
- Su finalidad es engañar a terceros con el acto realizado, afectando el patrimonio del Fisco, ya sea disminuyendo o netamente haciendo desaparecer la carga tributaria.
- La diferencia entre la simulación y el fraude a la ley es que en este último el acto prohibido no se oculta ya que es transparente en su realidad, pero se sitúa bajo la tutela de una norma que no le corresponde. La simulación consiste en ocultar la realidad, mientras que en el fraude de ley se realizan actos reales. En la simulación se crea una apariencia que esconde la realidad, y en el fraude se materializan hechos. En ambos casos, se transgrede la ley tributaria ya que en nuestro Código Tributario se establece:

“Art. 315.- Clases de infracciones.- Para efectos de su juzgamiento y sanción, las infracciones tributarias se clasifican en delitos, contravenciones y faltas reglamentarias.

- Constituyen delitos los tipificados y sancionados como tales en este Código y en otras leyes tributarias.

- Constituyen contravenciones las violaciones de normas adjetivas o el incumplimiento de deberes formales, constantes en este Código o en otras disposiciones legales.

- Constituyen faltas reglamentarias las violaciones de reglamentos o normas secundarias de obligatoriedad general, que no se encuentren comprendidas en la tipificación de delitos o contravenciones.

Art. 316.- Elementos constitutivos.- Para la configuración del delito se requiere la existencia de dolo. Para la de las contravenciones y faltas reglamentarias, basta la transgresión de la norma.

En los delitos, los actos u omisiones que los constituyen se presumen conscientes y voluntarios, pero será admisible la prueba en contrario.”
(Código Tributario y sus Reformas, 2009)

De la misma manera, en el art. 344 del Código Tributario se hace referencia a los diversos tipos de defraudación fiscal, entre los que se encuentra la simulación, descrita de la siguiente manera: Simular uno o más actos o contratos para obtener o dar un beneficio de subsidio, rebaja, exención o estímulo fiscal.

3.7.2.3. El abuso del Derecho

En lo que respecta a la materia tributaria, se puede describir al abuso del derecho como un tipo de elusión que se produce cuando el contribuyente extralimita el poder que le confiere una norma jurídica, con la finalidad de evitar el nacimiento de la obligación tributaria o de disminuir el monto de la misma, perjudicando al Fisco.

Podemos decir que estamos frente a este caso de abuso cuando se cumplen los siguientes requisitos o se reúnen elementos como:

- La existencia de una norma jurídica que otorga un derecho subjetivo, es decir da la facultad de acción al contribuyente.
- Se ejerce este derecho subjetivo,
- Existe la intención de evitar el nacimiento de la obligación tributaria, ya sea disminuyendo el valor del pago de los tributos o desapareciendo totalmente la obligación que se habría producido si el derecho subjetivo se hubiera ejercido limitadamente como debería ser.
- El efecto es el perjuicio al Fisco.

De acuerdo a esto, tenemos entonces como características del abuso de derecho las siguientes:

- Al impedir el nacimiento de la obligación tributaria o reducir su valor, el abuso de derecho es catalogado dentro de la elusión tributaria.

- La conducta ilícita del contribuyente es clara al usar este mecanismo.
- Supone el ejercicio de un derecho subjetivo.
- Requiere dolo, porque su acto es voluntario y busca un perjuicio a un tercero, en este caso el Fisco.
- Es difícil determinar cuándo se actúa fuera de los límites del derecho subjetivo.

Como tipos de abuso de derecho podemos encontrar el abuso de la personalidad jurídica, el abuso de las instituciones jurídicas, etc.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL MODELO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA PYMES DE LA CIUDAD DE QUITO

4.1. FASE PRIMERA: CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

Un conocimiento amplio del negocio del cliente y un conocimiento sobre las operaciones de la compañía son esenciales para realizar una planificación adecuada. La mayor parte de esta información se obtiene en las instalaciones del cliente; específicamente en el caso de un cliente nuevo, en donde la participación de los empresarios es preponderante e indispensable, para retroalimentar a los especialistas en esta área con los suficientes elementos, para luego, tomar en cuenta algunos aspectos como los siguientes:

- Si es necesario ubicar a la empresa en una zona en la que se den tratamientos fiscales más favorables. Al respecto, es necesario consultar los estímulos, programas de apoyo estatales y de las diferentes entidades gubernamentales que existen en el país.
- Acelerar o diferir ingresos o gastos, considerando las estimaciones de los gastos futuros en función de las necesidades de la empresa.
- Encauzar las inversiones ociosas hacia aquellos renglones que tengan tratamientos fiscales preferentes.
- Considerar los incentivos tributarios puesto que este aspecto de vital importancia al momento de preparar la planificación tributaria.
- Seleccionar los métodos que resultan más favorables para realizar la depreciación de activos fijos y la valoración de inventarios de la empresa.
- Cumplir los requerimientos fiscales para obtener el máximo de deducciones.
- Cumplir los ordenamientos fiscales para obtener exenciones, subsidios o diferimientos.

Dentro del conocimiento del negocio existen varios pasos para obtener información útil y adecuada que nos ayude en la consideración posterior de la estrategia tributaria y son:

4.1.1. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS

En la búsqueda de la solución de cualquier problema fiscal, se estima conveniente establecer, de manera anticipada, el objetivo que se pretende alcanzar para que con base en él, se reúnan todos los elementos necesarios que permitan resolver cada caso en particular, dando preferencia a la investigación de la legislación tributaria que pueda afectar en cualquier momento las operaciones relativas a la empresa.

Se refiere a la asignación cualitativa (subjetiva) del proyecto, es decir, esencialmente se observa la situación particular de la empresa desde cuatro puntos de vista:

- Financiero: desarrollar los análisis financieros posibles (vertical, horizontal, razones, actividad, etcétera).
- Legal: Referente a la constitución de la empresa, la existencia de contratos, títulos obligaciones, etcétera.
- Contable: Forma en que realiza sus operaciones así como el estado en que se encuentra las mismas, el sistema contable, etcétera.
- Tributario: Cumplimiento de obligaciones, pago de impuestos, créditos fiscales, dictámenes, etcétera.
-

En esta fase se trata de obtener la información que se prevé pudiera ser útil en el planteamiento de la estrategia, como puede ser: las obligaciones fiscales; estructura del patrimonio; relación que se mantiene con las autoridades fiscales; y en general, cualquier información que se considere de utilidad y que sea significativa para el aporte del proyecto.

Entonces podemos decir que el conocimiento del negocio implica:

Características de la compañía, constitución, misión y visión. Se puede realizar una reseña histórica de la empresa que sirva de guía para conocer el desarrollo que ha tenido la PYME durante su tiempo de existencia. Así mismo es necesario conocer la misión y visión de la compañía. La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general. Visión es el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

Composición del capital (nacional o extranjero). Es importante el estudio de la estructura del capital y su evolución.

Cómo está organizado el negocio: de qué tipo de compañía se trata, si conforma un grupo económico, entre otras opciones. Esto es así, dado que existen ciertas formas de organización que permiten obtener determinados beneficios fiscales. Es el caso de las fundaciones, por ejemplo, respecto del Impuesto a la Renta, ya que tienen las mejores regulaciones desde el punto de vista tributario, es decir, claramente un tratamiento tributario especial en la medida que se estructure de forma adecuada.

Productos o servicios que vende y ofrece la empresa.

Políticas de ventas y de precios.

Cómo están determinados los ciclos comerciales para los fines fiscales: esto significa las fechas de cierre de ejercicio y estacionalidades. Algunos sectores, tales como el ganadero, tienen períodos de engorde en los que sólo generan gastos. En esos casos, es importante evaluar la asignación de dichos gastos a cada ejercicio a fin de distribuir la carga impositiva.

Cómo se realiza la valoración del inventario: Qué tipo de método se utiliza: Primero en entrar-primero en salir, último en entrar-primero en salir, precio promedio ponderado.

El método utilizado incidirá en el valor que tendrá el inventario, lo cual es clave a los fines de calcular impuestos tales como Ganancia Mínima Presunta, a los efectos de reducir la carga tributaria en un ejercicio fiscal.

Los objetivos y estrategias del cliente. Los objetivos del cliente son los planes globales de la compañía tal y como lo definen los directivos y tratan de conseguirlos diseñando estrategias que no son más que los caminos que permitirá conseguir los objetivos planteados anteriormente.

Información financiera actual y presupuestada

Análisis FODA

Planes de inversión – nuevos productos o servicios

4.1.2. MEDICIÓN DE LOS RIESGOS

Como ya se dijo anteriormente en el capítulo III, el proceso de la planificación tributaria, siempre partirá por la medición del riesgo tributario, que se refiere al peligro contingente de daño ocasionado al sujeto pasivo del tributo, por efectos de:

- Presión tributaria.
- El incumplimiento de sus obligaciones impositivas.
- Las consecuencias de sus propias decisiones económicas.
-

Este riesgo tributario se clasifica de dos formas bien claras riesgo objetivo y riesgo subjetivo.

a) Riesgo Objetivo:

Los riesgos objetivos a los cuales puede estar expuesta la organización se tiene: los cambios que se puedan generar en las leyes tributarias; ya que algunas se pueden emitir y otras se pueden derogar. Por otra parte, el entorno económico representa un

riesgo. Dentro de esto, los riesgos contemplados a medir en la empresa PYME objeto de estudio son:

- **Cumplimiento Tributario:** Hace referencia al grado de acatamiento que tenga la organización con los tributos que maneja y de su cabal cumplimiento, ya que mientras mayor se acaten a la normativa legal menor será el riesgo de sanciones que puedan acarrear.

- **Consistencia entre los Impuestos:** Esto quiere decir, que todo impuesto debe ser consistente entre ellos mismos, es decir, que no se puede declarar montos diferentes en cada impuesto cuando la base para el cálculo es la misma. Si esto sucede las consecuencias pueden traer graves sanciones.

- **Consistencia con Terceros:** Hace énfasis primordialmente a los tributos que se manejan conjuntamente con terceros, lo cual debe tener una consistencia lógica al momento de enterar los mismos, por ejemplo la declaración de retenciones de impuesto a la renta e IVA, deben ser coherentes puesto que el SRI realiza cruces de información entre los distintos sujetos pasivos.

- **Consistencia del impuesto:** El impuesto debe estar bien definido dentro de la organización, tanto a nivel operativo como a nivel administrativo, para que de esta manera no se puedan cometer errores que puedan acarrear consecuencia.

- **Reformas de la Normativas Legales Tributarias:** Los cambios que en ella se generen colocan en total incertidumbre a cualquier organización, ya que las mismas se generan en un escenario económico no muy favorable. Por lo cual representa un riesgo en la organización ya que la incertidumbre jurídica trae como consecuencias modificaciones en las políticas tributarias de la organización y por consiguiente la Administración tributaria debe tener bien definidos los parámetros de los contribuyentes de buen cumplimiento, así como los incentivos a los que tendrán derecho. Esto a su vez debe ser dado a conocer de forma transparente y pública por medio de resolución de alcance general publicada en el diario oficial

- **El riesgo país:** Es un aspecto de gran relevancia al momento de medir el riesgo tributario, ya que el clima general de los negocios se hace en base al mismo, y dependiendo de ello se maneja las inversiones en la organización.

b) Riesgo Subjetivo:

Por estar inmerso en la incertidumbre psicológica y la toma de decisiones y de las expectativas que puedan tener los accionistas de la organización; es por ello que es susceptible de medición; entre los cuales se puede tener: la espera de resultados financieros que puedan tener los accionistas, eventos que puedan generarse de los cuales los entes de la organización no puedan tener control.

Los riesgos contemplados a medir en la empresa objeto de estudio son:

- **Resultados Financieros no esperados:** Cuando se obtienen financiamientos con una determinada tasa de interés y se toma decisiones trascendentales en base a esos resultados; cualquier modificación que sufran los mismos traerá consecuencias de difícil medición por las decisiones tomadas.

- **El endeudamiento del estado:** Puesto que trae modificaciones en la planificación fiscal del mismo, por lo tanto, es difícil medir que tanto va a afectar la toma de decisiones que se puedan generar en cuanto a efecto tributario que pueda tener para los contribuyentes.

4.1.3. ESTUDIO DE LA SITUACIÓN IMPOSITIVA DE AÑOS SUJETOS A REVISIÓN:

En esta fase, es importante realizar un estudio minucioso de varios momentos tributarios de la empresa para determinar cuál ha sido su vida impositiva, es decir, el comportamiento que ha tenido la compañía con los diferentes impuestos a lo largo de su existencia. Se debe considerar lo siguiente:

a) Revisión de las declaraciones tributarias para determinar contingencias de impuestos y el nivel de tributación.

- b) Revisión de procedimientos y controles en impuestos para identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos.
- c) Utilización o disposición de los saldos a favor reflejados en las declaraciones.
- d) Identificación de puntos de mejoramiento y oportunidad. Observar situaciones repetitivas de un año a otro y que no han sido subsanadas.
- e) Revisión de áreas que tengan que ver con el proceso tributario.

Para medir el riesgo tributario al que está expuesta la empresa, se puede utilizar como herramienta la siguiente encuesta que nos ayudará a determinar con mayor claridad en qué nivel de riesgo nos encontramos:

CUADRO No. 4.1

ENCUESTA DE MEDICIÓN DEL RIESGO TRIBUTARIO

PREGUNTAS	SI	NO
1. ¿Tiene su empresa un plan estratégico tributario, que permita, de manera preventiva, evitar contingencias con la administración tributaria?		
2. ¿Tiene su empresa un control interno tributario		
3. ¿Conoce a profundidad los impuestos inherentes a su empresa?		
4. Dentro de su esquema de control interno tributario, ¿su empresa realiza auditorías tributarias preventivas, con el objeto de identificar puntos vulnerables y a partir de estos tomar acciones correctivas oportunas?		
5. ¿Su empresa ha implementado las normas internacionales de información financiera para PYMES para efectos del registro contable y tributario?		
6. ¿Ha aplicado los criterios interpretativos de la administración tributaria en situaciones que afectan la base imponible de su hecho		

generador en la obligación tributaria?		
7. ¿Está su empresa preparada para soportar los requerimientos de información de la Administración Tributaria, dentro o no de una actuación fiscalizadora?		
8. ¿Tiene su empresa, identificados y cuantificados sus puntos tributarios vulnerables?		
10. ¿Sabe cuáles son los requerimientos que exige la administración tributaria para el soporte documental de las operaciones contables que puedan tener incidencia en la determinación del hecho generador de la obligación tributaria?		
11. ¿Conoce usted sobre infracciones y sanciones administrativas, y delitos tributarios que establece nuestra legislación tributaria vigente?		
12. Cómo contribuyente, ¿sabe cuáles son sus obligaciones ante la administración tributaria?		
13. ¿Tiene la empresa disponible los documentos o información que le exigirán con el inicio de una acción fiscalizadora de la administración tributaria?		
14. ¿Están cada una de las operaciones que se revelan en los Estados Financieros debidamente respaldados por contratos, comprobantes, facturas y demás documentos que exige la administración tributaria en una acción fiscalizadora?		
15. ¿Ha presentado y pagado todas las declaraciones de los impuestos a que esta afecta su empresa?		
16. ¿En la emisión de documentos, los mismos están autorizados por la administración tributaria y llenan los requisitos legales establecidos?		
17. ¿Cómo responsable de la obligación tributaria ha realizado y pagado correctamente las retenciones que establece nuestra legislación tributaria vigente?		
18. ¿Conoce que ingresos están gravados y exentos de la legislación tributaria vigente?		

Fuente: El autor.

Al aplicar esta encuesta podemos detectar el nivel del riesgo tributario:

Bajo: Si las respuestas negativas oscilan entre el 10% al 30%.

Medio: Si las respuestas negativas están entre el 40% y el 60%.

Alto: Las respuestas negativas son mayores al 60%.

A esto se suma el análisis que se debe realizar de los tributos a los que está sujeta la compañía, así por ejemplo, podemos tener una clasificación de los mismos de acuerdo a su afectación:

Tributos a Cargo de la Empresa: El reconocimiento de los tributos que afectan a la empresa debe ser producto de análisis, puesto que debe establecerse que efectivamente el tributo tiene que ser pagado por la empresa y además ser soportado en los costos de producción o de operación de la misma. El estudio de la legislación en materia tributaria, nos permitirá determinar los tributos a cargo de la empresa en dos grupos, como sigue:

- Tributos específicos: El estudio de las regulaciones legales referentes a la actividad económica que desarrolla la empresa, nos permitirá conocer qué tributos son los que afectarán directamente a dicha actividad.

- Tributos Generales: Este tipo de impuestos afecta, por lo general, a toda clase de actividades económicas lucrativas, por ejemplo el Impuesto a la Renta.

Tributos a Cargo de Terceros: Son ciertos impuestos que, aún cuando no deben ser soportados por las empresas, puesto que legalmente se cargan sobre personas ajenas a la misma, la empresa tiene la obligación de retenerlos, motivo por el cual deben ser objeto de estudio principalmente para determinar el grado de responsabilidad que la empresa asume en sus relaciones económicas con terceras personas.

Las personas y entidades que tengan la calificación para actuar como agentes de retención o percepción de estos impuestos, deben efectuar la retención correspondiente cuando paguen o acrediten rentas sujetas a retención tales como: Sueldos y Salarios, actividades técnicas profesionales o científicas, cualquier tipo de

servicios que presten personas individuales o jurídicas, arrendamiento de bienes muebles o inmuebles, renta pagadas a artistas y deportistas profesionales, de teatro, de televisión y otros espectáculos, dietas. Por estas operaciones se deberá retener el impuesto sobre la renta cuando sea el caso. Así mismo actuarán como agentes de retención cuando paguen rentas por intereses, dividendos, dietas, comisiones, bonificaciones, regalías, retribuciones por el uso de patentes y marcas de fábrica y asesoramiento científico, económico, técnico y financiero.

4.2. FASE SEGUNDA: DIAGNÓSTICO

Consiste en determinar las posibles soluciones, planteando los riesgos inherentes del proyecto, para que el nivel directivo tome la decisión, es decir, una vez reunida la información necesaria, se deben considerar todas las combinaciones fiscales relacionadas con la operación que se desea llevar a cabo.

Se sugiere el uso de herramientas que permitan determinar la carga tributaria que la empresa deberá enfrentar durante el periodo de estudio, la herramienta más eficaz para este análisis son los presupuestos.

Para ello, es necesario trabajar con los datos reales del o los periodos anteriores como base y con ello, junto a los índices, premisas y estimaciones económicas, determinar los datos con los cuales se trabajará en la planificación tributaria.

Las premisas de planeación son las condiciones previstas que tendremos en el periodo de planificación. Esto incluye supuestos o pronósticos sobre las condiciones futuras que afectarán la operación de la PYME. Cabe mencionar que dichas premisas hacen referencia al incremento o disminución que se prevé tendrán los ingresos y costos de la PYME en estudio en el periodo de planificación ya que con esto podremos obtener datos más reales y el resultado de nuestra planificación tendrá más importancia porque las decisiones serán mucho más acertadas. Estas premisas se elaboran en base al análisis FODA que se realiza en la fase primera.

A modo de ejemplo, a continuación se detallan algunas premisas que podrían usarse para un trabajo de planificación tributaria:

- Incremento o disminución de la inflación.
- Incremento de los costos y gastos.
- Incremento del porcentaje de rentabilidad, lo cual incluye un aumento en el precio de venta.
- Mayor cantidad demandada del producto o servicio.

4.2.1. ESTUDIO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Como sabemos el IVA se grava en la mayoría de transacciones por transferencia de bienes o servicios. De esta forma, al ser una PYME de naturaleza comercial se procede a elaborar el presupuesto de ventas y adquisiciones para de esta manera cuantificar el monto por IVA que la empresa estaría destinada a pagar por el giro del negocio.

CASO PRÁCTICO:

Si la PYME en estudio realiza un promedio de ventas de 6000 productos de su inventario a un precio de \$2.00 la unidad más IVA y 1000 artículos a \$3.00 por unidad sin IVA. Así mismo adquiere mensualmente, para su inventario, 8000 unidades a un costo de \$1.30 por unidad, podemos determinar el presupuesto de compras y ventas. Además realiza compras por 400\$ mensuales que no tienen crédito tributario pero si gravan IVA.

En este punto es necesario que el profesional encargado de la planificación tributaria, conozca con certeza el movimiento de compras y ventas del negocio puesto que pueden existir fluctuaciones en estas operaciones cuando el producto o servicio responde a temporadas o ciclos altos y bajos.

Con base en este presupuesto podemos determinar ahora el impuesto a pagar por concepto de IVA por mes (Ver cuadro No. 4.2).

4.2.2. ESTUDIO DE RETENCIONES DE IVA A PAGAR

El cálculo de las retenciones del Impuesto al Valor agregado debe ser considerado aún cuando las retenciones en sí no sean un tipo de impuesto para la empresa, pero tiene afectación directa en la rotación de efectivo de la PYME y puede ser controlado de manera eficiente para mejorar el flujo de caja.

CASO PRÁCTICO:

Para nuestro ejemplo, podemos presupuestar en base al historial de las adquisiciones, que del total de compras el 60% corresponde a adquisiciones de bienes, y el 40% son servicios. En este caso procedemos a determinar las respectivas cantidades sacando el porcentaje correspondiente a cada tipo de compra, así como también el IVA y las retenciones aplicables a cada una. Entonces, si el total de compras es 10.800 por mes, podemos establecer una fórmula que nos permita determinar el porcentaje de retención (Ver cuadro No. 4.3):

$$\text{Valor Retención mensual} = [(10800 \times Y) \times I] \times Z]$$

Donde:

Y = Porcentaje de compras por tipo (bienes o servicios).

I = Porcentaje del Impuesto al Valor Agregado.

Z = Porcentaje de Retención por cada tipo de compra.

CUADRO 4.2: CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Mes	Presupuesto de Ventas				Presupuesto de Compras				Liquidación del Impuesto			
	Ventas Netas Gravadas con tarifa diferente de 0%	Ventas Netas Gravadas con tarifa 0% (Crédito Tributario)	Ventas Netas Gravadas con tarifa 0% (sin derecho a Crédito Tributario)	Impuesto en Ventas	Compras netas gravadas con IVA (Crédito Tributario)	Impuesto causado en compras	Compras sin crédito tributario	Crédito Tributario del Mes Anterior	Retenciones de IVA que le han sido efectuadas	IVA devuelto en el mes	Saldo de Crédito Tributario para el Próximo Mes	Total Impuesto a Pagar
Enero	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Febrero	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Marzo	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Abril	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Mayo	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Junio	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Julio	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Agosto	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Septiembre	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Octubre	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Noviembre	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
Diciembre	12.000,00	3000,00	0,00	1.440,00	10.400,00	1.248,00	400,00	1248,00	0,00	0,00	0,00	192,00
TOTAL	144.000,00	36.000,00	0,00	17.280,00	124.800,00	14.976,00	4.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.304,00

Fuente: El autor.

CONCLUSIONES:

1. El presupuesto debe mantener bases históricas para lograr un cálculo más realista.
2. Es necesario incorporar a nuestra planificación, las variables o fluctuaciones que se estimen pudieran alterar los precios en determinados ciclos o meses.
3. Las cantidades estimadas en los cálculos deben tomarse de los reportes de las áreas de gerencia de ventas y adquisiciones de la empresa.

CUADRO No. 4.3: CÁLCULO DE VALORES RETENIDOS DEL IVA

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem.	Octubre	Noviem.	Diciem.	Total
IVA retenido a proveedores 30%	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	2.799,36
IVA retenido a proveedores 70%	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	362,88	4.354,56
IVA retenido a proveedores 100%													0,00
Total de retenciones	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	596,16	7.153,92

Fuente: El autor.

CONCLUSIONES:

1. En el caso de que la PYME de estudio sea una empresa exportadora, los bienes y servicios que ésta adquiera para utilizar en la comercialización del bien exportado conllevan una retención del 100% del IVA. En este caso, debemos determinar qué porcentaje de compras corresponden a este tipo de compras y proceder al cálculo del valor de retención como se lo hizo anteriormente.
2. Los valores de retenciones de IVA deben ser estimados de acuerdo al tipo de operaciones que se realiza y relacionarlas a los tipos de contribuyentes con los cuales se efectúan las transacciones.
3. La PYME de estudio en nuestro ejemplo retiene valores en todas sus operaciones y es mejor estimar de esta manera si la empresa genera muchas transacciones.

4.2.3. ESTUDIO DE RETENCIONES EN FUENTE

Para el proceso de cálculo de las retenciones en fuente, debemos diferenciar los porcentajes de retención que la empresa aplica para sus adquisiciones de bienes y servicios. De la misma forma que con el cálculo de retenciones de IVA, la valoración de las retenciones en fuente es útil para un manejo eficiente del efectivo.

CASO PRÁCTICO:

Si tomamos en cuenta que la empresa realiza mayor adquisición de bienes que de servicios, se debe estudiar el movimiento de dichas compras de acuerdo al tipo de retención en fuente. Para este presupuesto es necesario que el planificador identifique claramente los tipos de operaciones que la empresa desarrolla en relación a sus pagos y adquisiciones, ya que derivado de este análisis, el especialista obtendrá una medida razonable del promedio de retenciones en fuente que la compañía deberá pagar mensualmente.

Una herramienta importante de este análisis constituye las reformas tributarias que por concepto de retenciones en fuente se puedan establecer para el nuevo ejercicio económico, puesto que podrían distorsionar los valores presupuestados de los reales en gran medida si es que no se aplican a tiempo los porcentajes correctos por cada retención. Por ejemplo; para nuestro caso, el valor de distribución de las adquisiciones debe ser tomado como referencia para determinar los valores de retención en fuente, esto es, aplicamos el 1% de retención al valor que corresponde a la adquisición de bienes. De la misma manera, aplicamos porcentajes del 2%, 8%, 1%, 10% al valor de adquisiciones de servicios que se presupuestó se realizarán en el siguiente ejercicio.

CUADRO No. 4.4: CÁLCULO DE RETENCIONES EN FUENTE POR PAGAR AL SRI													
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem	Octubre	Noviem	Diciem	Total
Retenciones en la fuente relación de dependencia	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	281,57	3.378,84
Retenciones en la fuente 1%	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	777,60
Retenciones en la fuente 2%	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	38,88	466,56
Retenciones en la fuente 8%	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	69,12	829,44
Retenciones en la fuente 2% Rendimientos Financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00
Retenciones en la fuente 1% por transporte	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	129,60
Retención en la fuente por honorarios profesionales	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20	518,40
Retención en la fuente por dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00
Retenciones en la fuente por pagos al exterior 23%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00
Retenciones en la fuente por pagos al exterior con convenio de doble tributación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00
Total retenciones presupuestadas	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	508,37	6.100,44

Fuente: El autor.

- CONCLUSIONES:**
1. Es importante la inclusión de las retenciones en fuente en relación de dependencia que realiza la empresa a sus trabajadores. Para esto se proyectan los ingresos y las deducciones por aportes al IESS para doce meses, tomando en cuenta el mes de enero, y se calcula el impuesto que será retenido en su totalidad en base a la tabla anual de Impuesto a la Renta para personas naturales. El valor a retener cada mes, será este resultado dividido para doce.
 2. Las retenciones en fuente por pagos al exterior se pueden determinar de acuerdo al tipo de operaciones que realiza la empresa y con qué países se realiza.
 3. Si se estima necesario se puede clasificar de mejor manera los tipos de retenciones, por ejemplo, tipificar retención del 2% por servicios entre sociedades y retención del 2% a trabajadores autónomos, etc.

4.2.4. ESTUDIO DEL IMPUESTO A LA RENTA

En este punto es necesario establecer los ingresos y gastos posibles a obtenerse en el periodo de planificación de la empresa. Para ello, se debe determinar la utilidad posible y el impuesto a la renta derivado de la misma.

Los gastos y los ingresos a usarse en este presupuesto deben ser analizados tomando en cuenta los posibles incrementos o disminuciones de los mismos debido a influencias externas e internas de la compañía. Es necesario que se establezcan los porcentajes de variación para proceder con el cálculo de los valores. Por otro lado, hay que tomar en cuenta la participación de trabajadores antes de determinar el impuesto a la renta, para de esta manera trabajar con datos más cercanos a la realidad.

CASO PRÁCTICO:

Para nuestro ejemplo vamos a suponer dos formas de cálculo de las ventas que el planificador debe considerar al momento de presupuestar sus ingresos. La empresa tiene ventas de \$170.000 de contado y \$10.000 a dos años plazo.

La primera forma de cálculo consiste en la declaración de los ingresos al SRI. Para la segunda forma de cálculo, se pondrá en práctica el concepto de NIIF's al respecto que el planificador deberá tomar en cuenta, por lo cual según la NIC 18 (Normas Internacionales de Información Financiera, 2010), se deberá calcular un interés implícito de acuerdo a la calificación del mercado (8,17% actualmente).

Entonces tendremos para el SRI, los ingresos se producen con el registro de las ventas, mientras que según NIIF's, el registro se lo realiza trayendo a valor presente el valor de las ventas que se recibirán en dos años juntamente con el cálculo de los intereses:

Recordemos que la fórmula del valor presente es la siguiente:

$$VP = \frac{C}{(1 + i)^n}$$

En donde:

VP = Valor presente

C = Cantidad futura

1 = Constante

i = Tasa de interés anual

n = Periodo de capitalización, unidad de tiempo, años, meses, diario,...

Aplicando esta fórmula determinamos que:

$$VP = \frac{11.100}{(1 + 0,0817)^2}$$

$$VP = 9.486,57$$

Entonces:

Valor a cobrar = USD 11.100 (10.000+1.200-100)

Valor presente del valor a cobrar = USD 9.486,57

Una vez conocido nuestro valor presente, procedemos a calcular el interés anual:

1er año: $I = 9.486,57 \times 0,0817$; $I = 775,05$

2do año: $I = (9.486,57 + 775,05) \times 0,0817$; $I = 838,37$

Entonces para el primer año, el registro de las ventas y de los intereses sería el siguiente:

SEGÚN SRI		
CUENTAS	DEBE	HABER
01 de Enero 2012		
-----X-----		
Cuentas por cobrar	11.100,00	
Retención en fuente	100,00	
Ventas		10.000,00
IVA		1.200,00
SUMA	11.200,00	11.200,00

SEGÚN NIIF'S		
CUENTAS	DEBE	HABER
01 de Enero 2012		
-----X-----		
Cuentas por cobrar	9.486,57	
Retención en fuente	100,00	
Ventas		8.386,57
IVA		1.200,00
SUMA	9.586,57	9.586,57

31 de Diciembre 2012		
-----X-----		
Cuentas por cobrar	775,05	
Intereses ganados		775,05
SUMA	775,05	775,05

Para el segundo año tendríamos el siguiente registro del interés según NIIF'S y el cobro de las ventas finalmente:

SEGÚN SRI		
CUENTAS	DEBE	HABER
31 de Diciembre 2013		
-----X-----		
Bancos	11.100,00	
Cuentas por cobrar		11.100,00
SUMA	11.100,00	11.100,00

SEGÚN NIIF'S		
CUENTAS	DEBE	HABER
31 de Diciembre 2013		
-----X-----		
Cuentas por cobrar	838,37	
Intereses ganados		838,37
SUMA	838,37	838,37

31 de Diciembre 2013		
-----X-----		
Bancos	11.100,00	
Cuentas por cobrar		11.100,00
SUMA	11.100,00	11.100,00

Como se puede observar, mediante este cálculo se puede deducir que las ventas bajan considerablemente por la política de crédito a 2 años plazo y la aplicación de NIIF'S. El valor de ventas según el SRI sería de USD 10,000, mientras que según NIIF'S el valor se reduce a USD 8,386.57, es decir, el valor disminuye en USD 1,613.43.

En base a la estimación de ventas del periodo, de ingresos, costos y gastos, el planificador puede determinar el cálculo del impuesto a la renta del año en estudio:

CUADRO 4.5: CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA			
Descripción	SRI	NIIF's 2012	NIIF's 2013
<u>VENTAS</u>			
<u>VENTAS DE CONTADO</u>	170.000,00	170.000,00	
<u>VENTAS A CRÉDITO</u>	10.000,00	8.386,57	
<u>Menos COSTO DE VENTAS</u>	129.600,00	129.600,00	
Menos:			
<u>GASTOS OPERACIONALES</u>			
Gastos de ventas	15.000,00	15.000,00	
Gastos de administración	12.000,00	12.000,00	
Más/Menos OTROS INGRESOS Y GASTOS	2.000,00	2.000,00	
Más INTERÉS GANADO		775,03	838,37
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN LABORAL	25.400,00	24.561,60	838,37
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	3.810,00	3.684,24	125,76
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	21.590,00	20.877,36	712,61
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	4.965,70	4.801,79	163,90*
		4.965,70	

Fuente: El autor.

- CONCLUSIONES:
1. El planificador debe tomar en cuenta que la empresa tributará el Impuesto a la Renta en base a las ventas realizadas sin importar la manera o forma de cobro o las políticas de crédito que tenga.
 2. Los flujos de ingresos cambian drásticamente cuando se tiene políticas de crédito con clientes como las del caso práctico.
 3. El planificador deberá analizar si las políticas de crédito son beneficiosas para la empresa o si por el contrario perjudican su flujo de efectivo, evaluando la rotación de efectivo de la empresa.
 4. (*) El impuesto diferido causado del 2013, sumado al impuesto causado del 2012 nos da el mismo valor del cálculo para la declaración según el SRI.
 5. El pago de los impuestos no es afectado por la aplicación o no de normas contables, como en este caso las NIIF'S.

4.2.5. ESTUDIO DE LA PRESIÓN TRIBUTARIA

4.2.5.1 Presión tributaria total

$$\text{Presión Tributaria} = \frac{\text{Total de impuestos empresariales}}{\text{Total de Ingresos netos} - \text{Costos y gastos netos}}$$

$$\text{Presión tributaria} = 26.824,06 / 25.400,00 \text{ (Ver referencia Cuadro No. 9)}$$

$$\text{Presión tributaria} = 1,056$$

De este resultado podemos interpretar que por cada dólar de utilidad, se está pagando un dólar con seis centavos por concepto de impuestos.

4.2.5.2 Presión tributaria individual

	Valor anual (US\$)	%
Impuesto al Valor Agregado (Cuadro No. 6)	2.304,00	8,59
Retenciones en Fuente (Cuadro No. 8)	6.100,44	2,74
Retenciones de IVA (Cuadro No. 7)	7.153,92	26,67
Impuesto a la Renta (Cuadro No.9)	4.965,70	18,51
Otros impuestos:		
Impuesto a la Patente Municipal	5.000,00	18,64
Impuesto Predial	500,00	1,86
Impuesto del 1.5 por mil	800,00	2,98
TOTAL	26.824,06	100,00%

Hay que aclarar que los primeros cuatro impuestos, es decir, el IVA, el Impuesto a la Renta, y las retenciones en fuente de Renta e IVA no se deben considerar como gastos directos de la compañía sino como erogaciones indirectas puesto que son recursos que le pertenecen al Estado propiamente.

4.3. FASE TERCERA: PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS DE ACCIÓN

Consiste en la toma de decisiones, para encauzar el aspecto final del proyecto, corregido en todas sus etapas. En esta etapa se realiza la evaluación de las distintas opciones, enfocándolas a los siguientes aspectos:

- **El aspecto jurídico.** Que no contravengan los ordenamientos legales con el fin de no caer en la evasión fiscal.

- **El costo administrativo.** Es la cuantificación del valor de los gastos que originaría la aplicación de cada alternativa.

- **La reducción del gravamen fiscal.** Es la determinación del monto que representa reducir el pago de impuestos mediante la ejecución de cada una de las opciones estudiadas. El valor de esta disminución debe ser considerablemente superior al costo administrativo de la opción elegida, para que en la realidad sea efectiva su aplicación.

Cabe recalcar que en ocasiones las opciones o alternativas pueden estar explícitamente establecidas en la Ley, pero en otros casos, generalmente, los beneficios son implícitos y deben obtenerse mediante el estudio e interpretación armónica de diversas leyes, sean estas tributarias o no tributarias, pues ante todo es preciso dejar claro los efectos fiscales que se tendrá en las operaciones de los negocios.

Una clave importante en esta fase es la de plantear distintos escenarios futuros basados en la planificación económica y financiera. Es un trabajo integral que no sólo considera los impuestos internacionales, nacionales, provinciales y municipales, sino también debe considerar otras obligaciones que se generen por la actividad comercial, jurídica, laboral y financiera. Es plantear y encontrar respuestas a preguntas tales como:

CUADRO No. 4.6

PREGUNTAS Y ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS

PREGUNTAS ESTRATÉGICAS	CRITERIO DE EVALUACIÓN	ALTERNATIVAS
1. ¿Está la empresa correctamente encuadrada en las actividades o productos objeto de la misma?	Si la empresa está obteniendo realmente beneficios económicos derivados de su propia actividad o si por el contrario, comercializa productos que han perdido valor en el mercado.	Hay que evaluar si a la empresa le conviene o no continuar con su actividad económica principal.
2. ¿Cuál es la fecha de cierre de ejercicio más conveniente?	¿Existen fechas asignadas para los cierres contables mensuales y anuales? Se debe evaluar la asignación de fechas para los cierres contables con fines tributarios	Es importante evaluar la asignación de los ingresos y gastos al respectivo ejercicio a fin de distribuir la carga impositiva.
3. ¿Existen estímulos de inversión que ayuden a reducir la carga impositiva?	Evaluar la alternativa de invertir los beneficios que se obtengan para sacar provecho de la reducción del Impuesto a la Renta según lo dispuesto en la Ley.	Por ejemplo, la reinversión de utilidades de la compañía que permite reducir el porcentaje de impuesto a la renta a calcular.
4. ¿Qué tipos de gastos es factible deducir de acuerdo a la actividad?	Es necesario que se mantengan criterios de deducción de gastos apegados a la ley, y que a la vez permitan a la empresa una mayor deducibilidad de los mismos.	Asignar una clasificación de gastos deducibles y no deducibles planificando en qué momento se incurrirá en ellos.
5. ¿Existe un balance del IVA Débito y el IVA Crédito?	Es importante el balance entre el IVA generado por las operaciones de ventas y compras y evitar un exceso de alguno de los dos.	Planificar los ciclos de ventas y compras de la empresa para de esta manera mantener un equilibrio del IVA generado y optimizar el flujo de efectivo de la compañía.

6. ¿Si se desarrollan operaciones en el exterior, existen tratados de doble tributación aplicables?	Hay que evaluar si existe conocimiento pleno de los tratados internacionales por doble imposición con el país y cómo aplicar los mismos para beneficio de la empresa, apegándose a la ley.	Mantener un registro de las operaciones realizadas con el exterior así como de los convenios de doble imposición aplicados.
7. ¿Cómo optimizar la devolución de créditos fiscales?	Si en la empresa se ha realizado trámites de devolución del crédito tributario o si por el contrario se ha retrasado este proceso.	Se podrían plantear manuales de procedimientos para este trámite que permitan aplicar la devolución de los créditos fiscales para mejorar el flujo de ingresos de la compañía.

Fuente: El autor.

4.3.1 ESTRATEGIAS A CONSIDERAR PARA REDUCIR LA CARGA IMPOSITIVA

El análisis sobre las estrategias se las debe realizar en función de lo que se busca mediante la aplicación de las mismas, es decir, atenuar la carga impositiva. Tenemos entonces algunas estrategias que se pueden utilizar:

• **Tomar en cuenta las exenciones contempladas para el Impuesto a la Renta:**
Por ejemplo,

- En la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009), art. 9, numeral 14, se habla de la exención a los ingresos generados por la enajenación ocasional de inmuebles, acciones o participaciones. Se entiende como enajenación ocasional aquella que no corresponda al giro ordinario del negocio.
- Y así mismo en el numeral 15 habla acerca de los rendimientos por depósitos a plazo fijo, de un año o más, pagados por las instituciones financieras

nacionales. Si la empresa piensa en invertir dinero habrá que considerar este aspecto.

Ventaja: El estudio de las exenciones a las que la empresa puede acogerse aplicando la Ley de Régimen Tributario Interno permite a la empresa conocer las operaciones que puede desarrollar y que no generarían impuestos.

• **Sacar provecho de las deducciones al Impuesto a la Renta aplicables en la Ley:**

Es importante tomar en cuenta que la deducibilidad de costos y gastos tiene relación con el tipo de ingresos que éstos ayudan a generar:

Deducibles \Rightarrow Relacionados a la generación de Renta Tributable

No deducibles \Rightarrow Relacionados a la generación de Renta Exenta

Este análisis permite identificar aquellas operaciones que formarán parte de la conciliación tributaria y que estarán sujetas al Impuesto a la Renta y Participación trabajadores (Trujillo Calero & Trujillo Calero, 2001).

Así tenemos por ejemplo lo que la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009) expresa en su Art. 10:

- Si la gerencia tiene pensado contraer un tipo de financiamiento para beneficio de la empresa, habrá que considerar que son deducibles los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio, así como los gastos efectuados en la constitución, renovación o cancelación de las mismas, siempre que estén sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente. De la misma manera, los intereses pagados por créditos externos otorgados directa o indirectamente por partes relacionadas siempre y cuando el monto total de éstos no sea mayor al 300% con respecto al patrimonio.

- Si la empresa desea contratar un paquete de seguro para cubrir riesgos personales de los trabajadores o sobre los bienes que integran la actividad económica, se deberá tomar en cuenta que dichas primas de seguros son deducibles.

- Si en la empresa se contrata o se busca contratar a trabajadores, se debe considerar el tipo de contrato que se realizará con la persona, ya que si se lo realiza bajo la modalidad de salario neto, el impuesto a la renta y los aportes personales al seguro social obligatorio o privado que asuma la empresa por cuenta de sus trabajadores son deducibles. Recordemos que Salario Neto se refiere a una modalidad de contrato en relación de dependencia donde el empleado recibe el salario neto que se encuentra estipulado en el contrato.

- Los gastos devengados y pendientes de pago al cierre del ejercicio, exclusivamente identificados con el giro normal del negocio y que estén debidamente respaldados en contratos, facturas o comprobantes de ventas.

Ventaja: Las deducciones contempladas en la Ley de Régimen Tributario Interno deben ser evaluadas continuamente dentro de la compañía ya que permitirán la reducción de la base para el cálculo del impuesto a la renta legalmente, utilizando sus gastos para beneficio de la PYME.

• **Reinversión de utilidades:** El Art. 37 de la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009), menciona lo siguiente:

“[...]Las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país podrán obtener una reducción de 10 puntos porcentuales de la tarifa del Impuesto a la Renta sobre el monto reinvertido en activos productivos, siempre y cuando lo destinen a la adquisición de maquinarias nuevas o equipos nuevos que se utilicen para su actividad productiva, así como para la adquisición de bienes relacionados con investigación y tecnología que mejoren productividad, generen diversificación productiva e incremento de empleo, para lo cual deberán efectuar el correspondiente aumento de capital[...].”

Ventaja: La aplicación de este incentivo fiscal para la inversión puede ser de gran ayuda para la empresa en la reducción del impuesto a la renta causado.

Desventaja: Al acogerse a este beneficio legal, la empresa deberá asumir los gastos generados por la contratación de un abogado en lo que se refiere al trámite de aumento de capital, por lo que se tendría que evaluar si el posible ahorro del impuesto será mayor que los gastos generados por el trámite correspondiente o, por el contrario, dichos egresos serán mayores al ahorro, por lo cual la reinversión de utilidades no tendría mayor sentido, a menos que se deba a decisiones puramente administrativas.

• **De manera especial se deberá estudiar la posibilidad de adquisición de vehículos:** Puesto que si la gerencia planea adquirir vehículos o si en realidad el giro del negocio es el alquiler de éstos, es preponderante observar lo dispuesto en la LFAOIE (Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, 2011), que en su Art. 37 señala:

“son deducibles los gastos relacionados con la adquisición, uso o propiedad de vehículos utilizados en el ejercicio de la actividad económica generadora de la renta, tales como:

- 1) Depreciación o amortización;*
- 2) Canon de arrendamiento mercantil;*
- 3) Intereses pagados en préstamos obtenidos para su adquisición; y,*
- 4) Tributos a la Propiedad de los Vehículos.*

Si el avalúo del vehículo a la fecha de adquisición, supera los USD 35.000 de acuerdo a la base de datos del SRI para el cálculo del Impuesto anual a la propiedad de vehículos motorizados de transporte terrestre, no aplicará esta deducibilidad sobre el exceso, a menos que se trate de vehículos blindados y aquellos que tengan derecho a exoneración o rebaja del pago del Impuesto anual a la propiedad de vehículos motorizados”.

Si se trata de una empresa cuya actividad económica sea el alquiler de vehículos motorizados no se aplicará el límite de deducibilidad, siempre y cuando se cumplan con los requisitos y condiciones que se dispongan en el Reglamento.

Así también esta Ley señala que los vehículos híbridos o eléctricos de hasta USD 35,000 no gravarán IVA. (Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, 2011) Hay que recordar también que los vehículos motorizados de transporte terrestre que estén directamente relacionados con la actividad económica de la empresa están exentos del pago del Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular como lo señala la LRTI en su art. 6.

Ventaja: La empresa podría adquirir vehículos que permitan el máximo de deducibilidad de sus gastos y más aún si se trata de una empresa cuya actividad principal sea en base a este tipo de activos. Por ejemplo, es posible hacer un estudio del impacto que tendría la adquisición entre un vehículo normal a gasolina y un vehículo híbrido o eléctrico. Entonces podríamos analizar un tipo de gasto que tendríamos que realizar para cada tipo de vehículo y observar si éste es menor o no al IVA pagado. Por ejemplo:

CUADRO 4.7

ANÁLISIS GASTOS VEHÍCULO NORMAL VS. VEHÍCULO HÍBRIDO

	CON UN VEHÍCULO NORMAL A GASOLINA	CON UN VEHÍCULO HÍBRIDO
Base imponible	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00
IVA	\$ 4.200,00	
Valor del Activo	\$ 30.800,00	\$ 35.000,00
Gastos deducibles		
Gasolina	\$ 28,00 cada semana	\$ 14,00 cada semana

Fuente: El autor

Entonces, el gasto por gasolina sería:

Para un vehículo normal:

Gasto gasolina x tiempo de depreciación = 28 x 52(semanas) x 5(años) = \$7280

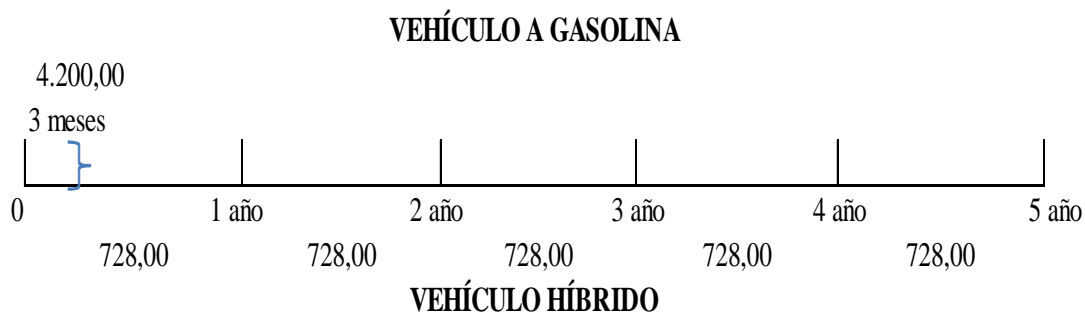
Para un vehículo híbrido:

$$\text{Gasto gasolina x tiempo de depreciación} = 14 \times 52(\text{semanas}) \times 5(\text{años}) = \$3640$$

Como se puede observar, aún cuando al adquirir un vehículo híbrido no pagamos IVA y siendo menor el gasto de combustible para éste, no resulta tan ventajosa su adquisición si analizamos que el IVA pagado por el vehículo a gasolina se lo compensaría con el IVA en ventas en un máximo de tres meses, en cambio, el gasto de gasolina del vehículo híbrido lo recuperaría durante toda la vida útil del activo, esto es 5 años, a \$ 728,00 por año. En una línea del tiempo podemos observar de mejor manera esta situación:

GRÁFICO No. 4.1

COMPENSACIÓN DEL VALOR DE IVA Y DEL GASTO DE GASOLINA



Fuente: El autor

- **Cómo se realiza la valuación de los stocks:** Primeras en entrar –primeras en salir, precio promedio ponderado, últimas en entrar – primeras en salir.

El método utilizado incidirá en el valor que tendrá el inventario, lo cual es clave a los fines de calcular impuestos, y ayudará a reducir los efectos de reducir la carga tributaria en un ejercicio fiscal. Con un ejemplo se puede observar de mejor manera esta relación:

CUADRO 4.8

MÉTODO FIFO

KÁRDEX											
Fecha	Documento	Detalle	Entradas			Salidas			Saldo		
			Cantidad	Valor unitario	Costo total	Cantidad	Valor unitario	Total	Cantidad	Valor unitario	Costo total
Día 1		Compra Compañía X	50	115.00	5,750.00				50	115.00	5,750.00
Día 2		Compra Compañía X	70	130.00	9,100.00				50	115.00	5,750.00
									70	130.00	9,100.00
		Venta Compañía Z				50	115.00	5,750.00	0	115.00	0.00
						35	130.00	4,550.00	35	130.00	4,550.00
						85					
Día 3		Compra Compañía X	90	145.00	13,050.00				35	130.00	4,550.00
									90	145.00	13,050.00
		Venta Compañía Z				35	130.00	4,550.00	0	130.00	0.00
						75	145.00	10,875.00	15	145.00	2,175.00
						110					
Día 4		Compra Compañía X	30	175.00	5,250.00				15	145.00	2,175.00
									30	175.00	5,250.00
		Venta Compañía Z				15	145.00	2,175.00	0	145.00	0.00
						23	175.00	4,025.00	7	175.00	1,225.00
						38					
Totales Mes:				33,150.00				31,925.00			1,225.00

Fuente: El autor

CUADRO 4.9

MÉTODO PROMEDIO PONDERADO

KÁRDEX											
Fecha	Documento	Detalle	Entradas			Salidas			Saldo		
			Cantidad	Valor unitario	Costo total	Cantidad	Valor unitario	Total	Cantidad	Valor unitario	Costo total
Día 1		Compra Compañía X	50	115.00	5,750.00				50	115.00	5,750.00
Día 2		Compra Compañía X	70	130.00	9,100.00				120	123.75	14,850.00
		Venta Compañía Z				85	123.75	10,518.75	35	123.75	4,331.25
Día 3		Compra Compañía X	90	145.00	13,050.00				125	139.05	17,381.25
		Venta Compañía Z				110	139.05	15,295.50	15	139.05	2,085.75
Día 4		Compra Compañía X	30	175.00	5,250.00				45	163.02	7,335.75
		Venta Compañía Z				38	163.02	6,194.76	7	163.02	1,141.14
Totales Mes:				33,150.00				32,009.01			1,141.14

Fuente: El autor.

De acuerdo al método que utilicemos, el inventario final de mercadería tendrá un valor distinto que en cantidades mayores podría ser un factor incidente a tomar en cuenta.

Ventaja: La evaluación del método correcto para valorar los inventarios permitirá el manejo y comercialización correcta de los productos puesto que dicha valoración se la debe realizar en base a las características intrínsecas del bien que se ofrece y también de acuerdo al tipo de mercado en el cual se encuentra la empresa.

• **En cuanto a las adquisiciones:** Es preponderante que al momento de realizar compras o adquisiciones de la empresa se involucren aspectos como:

- Las facturas deben cumplir con los requisitos de llenado y de pre impresión expuestos en el RCVR (Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención, 2010) para que los comprobantes de venta recibidos sean válidos y puedan ser utilizados posteriormente para trámites de reintegro de impuestos.

- Integrar la mayor cantidad de valor posible como crédito tributario de la empresa.

- La calificación artesanal de las personas naturales es un aspecto importante al momento de facturar sus servicios puesto que no llevan IVA y esto incide en el posible crédito tributario.

• **Considerar el impacto de los derechos aduaneros:** Hay que tener en cuenta los derechos aduaneros a computar. Este aspecto no es menor si se tiene en cuenta que, en muchos casos, se trata de cifras significativas para las empresas. Por ejemplo, no es lo mismo comercializar con algún país del Mercosur que con otro país que no esté incluido en él.

Ventaja: Es importante que se conozcan y apliquen bien los tratados de comercio que permiten obtener mejores beneficios, puesto que se comercializarán los productos con aquellos países con los que se mantengan mejores relaciones comerciales y/o permitan una competencia más justa.

• **Prestar atención a los tratados de doble imposición:** Hace referencia a los casos en que la empresa realice operaciones con el exterior, si lo que estudiamos son

decisiones de localización de inversiones o gastos al exterior por concepto de marketing y comercialización por ejemplo, teniendo en cuenta la aplicación de la imposición a la renta y salida de divisas, hay que tener presente qué dicen:

- Los convenios para evitar la doble imposición (CDI) con países como: Brasil, Argentina, Italia, México, Rumania, Suiza, Bélgica, Canadá, España, Alemania, Chile, Francia y el convenio con la CAN (Comunidad Andina de Naciones).
- Las reformas al impuesto de salida de divisas contempladas actualmente en la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado del 24 de noviembre de 2011.

Ventaja: El conocimiento y aplicación de los convenios de doble tributación son beneficiosos puesto que permiten a la empresa pagar impuestos por operaciones con los países vinculados en los convenios.

Desventaja: Siempre que se apliquen este tipo de convenios, la empresa deberá obtener un certificado de auditores externos para respaldar y demostrar que las operaciones con el exterior ameritaban la aplicación de dichos convenios.

• **En cuanto a las Inversiones:** El planificador deberá analizar qué tipo de inversión se va a realizar y considerar que la amortización de inversiones necesarias realizadas para los fines del negocio o actividad de la empresa es deducible, entendiéndose por inversiones necesarias “los desembolsos para los fines del negocio o actividad susceptibles de desgaste que se deban registrar como activos para su amortización en más de un ejercicio impositivo o tratarse como diferidos, ya fueren gastos pre operacionales, de instalación, organización, investigación o desarrollo” (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009). La amortización de inversiones en general, se hará en un plazo de cinco años, a razón del veinte por ciento (20%) anual.

Ventaja: La inversión inicial que se realiza para la constitución y puesta en marcha de la empresa es considerada como deducible y el beneficio que se genera es la recuperación de dicha inversión en el tiempo.

• **Criterios de depreciación del Activo fijo y bienes de capital de la compañía:** es decir, métodos lineales, métodos acelerados, entre otros. Este punto es relevante ya que no es lo mismo depreciar una maquinaria con un método lineal que con un acelerado. La vida útil también influye y por lo tanto es necesario evaluar los criterios de depreciación para los activos de la empresa. Cabe indicar que todo cambio en los criterios de depreciación debe ser notificado al SRI y debidamente justificado para evitar sanciones en el futuro.

Ventaja: Aplicar métodos y criterios de depreciación correctos, evaluando la vida útil y las características de los activos, a la vez que permitan una mejor deducibilidad de este tipo de gastos.

• **Compensación de la pérdida fiscal:** Las sociedades pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo con las utilidades de los próximos cinco años sin que se exceda el 25% en cada periodo de las utilidades obtenidas.

El artículo 11 de la LRTI, (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009) expresa lo siguiente:

“Art. 11.- Pérdidas.- Las sociedades, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo, con las utilidades gravables que obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes, sin que se exceda en cada período del 25% de las utilidades obtenidas. Al efecto se entenderá como utilidades o pérdidas las diferencias resultantes entre ingresos gravados que no se encuentren exentos menos los costos y gastos deducibles. En caso de liquidación de la sociedad o terminación de sus actividades en el país, el saldo de la pérdida acumulada durante los últimos cinco ejercicios será deducible en su totalidad en el ejercicio impositivo en que concluya su liquidación o se produzca la terminación de actividades. No se aceptará la deducción de pérdidas por enajenación de activos fijos o corrientes cuando la transacción tenga lugar entre partes relacionadas

o entre la sociedad y el socio o su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, o entre el sujeto pasivo y su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad. Para fines tributarios, los socios no podrán compensar las pérdidas de la sociedad con sus propios ingresos.

Las rentas del trabajo en relación de dependencia no podrán afectarse con pérdidas, cualquiera que fuere su origen.”

Este aspecto debe ser meticulosamente observado por el planificador ya que la empresa puede recuperar las pérdidas sufridas únicamente si se obtienen utilidades en los próximos periodos. Por ello debe existir una planificación concatenada a los niveles gerenciales para aplicar medidas que permitan obtener beneficios futuros.

Ventaja: Permite al nivel directivo la toma de decisiones que permitan reacomodar las operaciones de la empresa y ajustar las estrategias y objetivos para obtener beneficios en los próximos periodos.

• **Devolución de créditos fiscales:** La LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas, 2009), en sus Artículos 71, 72 y 73, habilita a los sujetos pasivos a solicitar la devolución de los créditos fiscales siempre que se presenten debidamente los formularios y los comprobantes solicitados que sustenten dichos créditos. Por ejemplo, las empresas exportadoras que hayan pagado y retenido el IVA en la adquisición de bienes que exporten, tienen derecho a crédito tributario por dichos pagos. Una vez realizada la exportación, el contribuyente puede solicitar al Servicio de Rentas Internas la devolución correspondiente del IVA acompañando copia de los respectivos documentos de exportación.

Ventaja: El reclamo de devolución del crédito tributario permitirá a la empresa generar una fuente importante de fondos y rotación de efectivo constante, dependiendo del monto y del tipo de crédito fiscal que se tenga. En el caso de las empresas exportadoras, el trámite constituye una fuente de ingresos que permite invertirlos en las operaciones económicas.

Riesgo: El Servicio de Rentas Internas actualiza continuamente los procesos y trámites para la devolución del crédito tributario, por lo cual el procedimiento es cada vez más controlado y con requerimientos que muchas veces dificultan a los contribuyentes realizar los trámites de devolución, es decir, se convierte en una cuasi-fiscalización que si bien, al finalizar el proceso se lograría el objetivo del reembolso del dinero, la administración tributaria podría realizar hallazgos de errores cometidos que no fueron avizorados en la empresa, lo cual quizás incurriría en sanciones o multas por ello.

4.4. FASE CUARTA: IMPLEMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL PLAN

Una vez aprobada la propuesta, viene la fase de implantación en donde se ejecutará la estrategia diseñada. Es la parte final del proyecto de planeación financiera-fiscal, puesto que en esta fase se plasma lo planeado, procurando que la empresa se encuentre protegida desde todos los enfoques. Algunos la definen como la culminación de la planeación tributaria, en la cual se deben reflejar los resultados en un período inmediato a su ejecución.

4.4.1. IMPLEMENTACIÓN INICIAL

Ésta última fase requiere de la implementación base o inicial del trabajo de planificación, es decir, la puesta en marcha del proyecto, el cual empieza con la aplicación de las estrategias que fueron discutidas y analizadas previamente y de las cuales se seleccionaron las más adecuadas para la situación y operaciones actuales de la PYME.

A cada estrategia se le deberá asignar un plazo de aplicación y su control en el tiempo es fundamental para el logro de los objetivos.

4.4.2. MANTENIMIENTO Y CONTROL

Dado el cambio continuo que presentan las disposiciones fiscales, es necesario que, se le dé seguimiento a la estrategia de manera continua (mensualmente al menos), procurando estar al pendiente de las posibles modificaciones que pudieran ofrecer mayores alternativas de ejecución o, por el contrario, ponga en riesgo el plan adoptado.

Una vez fijadas las metas, y formulado los planes estratégicos, es importante hacer un monitoreo o seguimiento de las actividades programadas de tal manera que permita ir comparando y evaluando los resultados obtenidos, siendo esta la función final que debe cumplirse dentro de la gestión empresarial, al cual en la presente propuesta se recomienda ejercer el control tributario en primer lugar mediante asesorías tributarias externas o internas, y en segundo lugar mediante auditorías internas y el control de gestión de las operaciones.

Para (Escobar C., 2007) dar seguimiento es la supervisión periódica a la ejecución de una determinada actividad que busca establecer el grado en el cual las entregas de insumos, horarios de trabajo, otras acciones requeridas y productos esperados, etc., cumplen con lo planeado, para que se puedan tomar acciones oportunas y así rectificar las deficiencias detectadas.

4.4.3. CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN CONSTANTE

El marco legal tributario es reformado continuamente en nuestro país y esto requiere de la actualización de conocimientos de forma periódica en el personal de la empresa para que, de esta forma, la planificación tributaria que se implante pueda ser modificada rápidamente durante el periodo de desarrollo y las cifras contenidas en los distintos planes estén siempre apegados a la realidad y fundamentados en las leyes y reformas actuales.

La asesoría que se brinda a los empleados de la empresa cuando se dan modificaciones en las leyes resulta un aspecto clave para hacer una excelente planificación y hacer que este proceso que sea participativo con las personas que tengan relación con la aplicación de estas modificaciones.

De la misma manera, el proceso de la planificación tributaria requiere que se mantengan organizados y actualizados los distintos archivos donde reposará la información que fundamenta el trabajo realizado. Dicha información deberá contener:

Soporte documental y jurídico

Hace referencia a que el proyecto contenga los elementos que soporten su procedimiento, y de esta manera se pueda respaldar y comprobar la legitimidad de las transacciones efectuadas, conjugándolas en todo momento con una razón de negocios.

Precisamente esta razón de negocios es la que guía a que el proyecto tenga su finalidad, preferentemente, desde un punto de vista no tributario, como pudiera ser: buscar simplificaciones y facilidades que indirectamente conllevaran a un impacto fiscal.

Documentación contable y tributaria que sea competente y suficiente

Al ser la contabilidad la fuente de información tributaria y financiera de una entidad, ésta debe reflejar con transparencia y razonabilidad:

- Las transacciones y operaciones económicas de la organización.
- Los registros contables, los cuales deben presentar datos reales y cronológicos.
- La información presentada debe constar con el respaldo necesario como por ejemplo, los comprobantes de venta de ingresos y gastos derivados de las operaciones de la empresa.

Archivos contables ordenados

Este aspecto es muy importante puesto que el resguardo de la información o documentación que sirve de soporte y legitimación de los registros contables realizados debe mantenerse al día y cronológicamente ordenado y de esta forma, en

caso de que la empresa sea objeto de una fiscalización, se garantice el manejo efectivo y adecuado de la información.

Archivos tributarios adecuados

De la misma manera con que una entidad cuenta con archivos de contabilidad, es necesario que se cuente adicionalmente con archivos relacionados a aspectos tributarios que genere la empresa, como pueden ser las declaraciones de impuestos, comunicaciones, registros de información fiscal, papeles de trabajo donde se demuestre los cálculos de impuestos, entre otros.

El resguardo eficiente de este tipo de información debe ser vigilado por el control interno de la entidad.

Leyes, reglamentos y ordenanzas aplicadas

Es importante que se identifique plenamente los artículos o informaciones legales a las que se ha acogido la empresa para el cálculos de los tributos, por ejemplo, mantener un registro de los convenios de doble tributación a los que se ha acogido la empresa, señalando el motivo y la operación a la que hace referencia, considerando que la estructura jurídica tributaria actual se encuentra conformada básicamente por los siguientes cuerpos legales, a los cuales se acoge la administración tributaria para su actuación y las cuales se deben tomar en cuenta en la empresa al momento de aplicar y sustentar la planificación tributaria:

a) Constitución Política de la República

Establece que el régimen tributario debe regirse, entre otros, por los principios de progresividad, eficiencia, equidad, transparencia, suficiencia recaudatoria.

b) Código Tributario

Se divide en 4 libros los cuales abarcan información sobre cómo cumplir con las obligaciones tributarias, los derechos de los contribuyentes y las sanciones.

c) Ley de Régimen Tributario Interno

Describe los distintos impuestos que rigen el Sistema Tributario, su hecho generador, la tarifa del impuesto, forma de declaración o liquidación.

d) Ley de Registro Único de Contribuyentes

Establece la obligatoriedad de los ciudadanos que realizan alguna actividad económica para inscribirse en este catastro

e) Ley de Equidad Tributaria

Es un cuerpo normativo que reformó varios artículos del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y creó nuevos impuestos, como por ejemplo el de salida de capitales.

f) Reglamento a la LRTI

Contiene disposiciones que permiten la aplicación de la LRTI.

g) Reglamento a la Ley de Equidad Tributaria

Contiene disposiciones que permiten la aplicación de la Ley de Equidad Tributaria.

h) Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención

Regula todo lo relacionado con los comprobantes de venta y retención, así como otros documentos complementarios, y señala las formas, medios y requisitos necesarios para su validez. La violación de sus normas se sanciona como falta reglamentaria.

i) Resoluciones y circulares de carácter general

Regulan ciertas obligaciones de los contribuyentes. Son normas de carácter secundario y de cumplimiento obligatorio.

4.4.4. INFORME DE RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Contiene los aspectos relevantes del trabajo realizado por el planificador, exponiendo las distintas etapas de la ejecución del trabajo y los resultados que se obtuvieron durante el ejercicio impositivo. Es necesario que el planificador explique los pasos que se dieron para el alcance de los objetivos.

El informe debe ser:

- De fácil lectura
- Veraz
- Corto
- Uso de un lenguaje accesible para terceros

Ejemplo:

INFORME DE RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

He (hemos) realizado el análisis de la situación impositiva de la empresa “Compañía XYZ” con el fin de desarrollar la planificación tributaria de la misma y los puntos relevantes del trabajo realizado se exponen a continuación:

1. OBJETIVOS DEL TRABAJO

La planificación tributaria realizada en la empresa tuvo como objetivos la reducción de la carga impositiva que afectó a la empresa, así como la identificación de los principales tributos que se pagaron durante y al término del ejercicio anterior.

2. DESARROLLO DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

La planificación fue llevada a cabo en cuatro etapas:

- Conocimiento del negocio
- Diagnóstico
- Planteamiento de estrategias
- Implementación

En la primera etapa se recabó información básica que sirvió de soporte para la ejecución del trabajo. Así también, se pudo constatar las condiciones tributarias de la empresa al inicio del ejercicio y su situación respecto a la carga de impuestos.

Durante la segunda etapa, se identificaron los principales impuestos que se cargan a las operaciones de la empresa, directa e indirectamente, dichos impuestos son:

- Impuesto al Valor Agregado
- Retenciones en Fuente
- Retenciones de IVA
- Impuesto a la Renta

- Impuesto a la Patente Municipal
- Impuesto Predial
- Impuesto del 1.5 por mil

Se elaboraron presupuestos de los distintos impuestos a pagar durante el año y se establecieron parámetros para el cumplimiento de los mismos.

En la tercera etapa, se definieron las diversas estrategias a aplicarse para cumplir con los objetivos planteados, entre las cuales se encuentran:

- Cambiar los métodos de depreciación de los activos.
- Cambio en la valoración de los inventarios.
- Aplicación de estrategias de comercio con países con los cuales existe convenios de doble imposición.

En la última etapa se implementaron las estrategias seleccionadas y se elaboró un plan de actividades para mantener el trabajo realizado en el futuro y los controles a llevarse a cabo para darle seguimiento.

3. RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

Al término del año, se alcanzaron los siguientes resultados:

- Matriz de funciones para mantenimiento y control de la planificación tributaria: Permitirá dar seguimiento al trabajo de planificación a futuro.
- Reducción de la carga impositiva: Estableciendo el porcentaje de reducción logrado.
- Presupuestos de impuestos a pagar: Detalle por impuesto de valores posibles a pagar durante el ejercicio fiscal.
- Capacitación del personal.
- Actualización de procedimientos contables y tributarios.
- Minimización del riesgo tributario.
- Disminución de la presión tributaria de la empresa.
- Ahorro y recuperación de impuestos.

Sugerencias	Requerimientos	Métodos
Comparación continua de los datos financieros reales respecto a los presupuestados	Presupuestos y datos reales de ventas, adquisiciones, gastos, ingresos de la empresa	Actualización permanente de las cifras y el trabajo con todos los departamentos involucrados
Aplicación de estrategias de reducción de la carga impositiva	Diseño de estrategias y elección de las más adecuadas para el trabajo	Estudio y aplicación de las leyes tributarias para beneficio de la PYME
Iniciar trámites de recuperación de valores contenidos en créditos fiscales de la empresa	Información tributaria mensual	Preparación de reportes mensuales sobre créditos fiscales que pueda tener la empresa
Mantener transparencia en todos los procesos de planificación como base en caso de fiscalización	Reunir documentos de soporte de las estrategias aplicadas	Inculcar una cultura tributaria transparente en la empresa a través de capacitaciones al personal

Con base en lo expuesto anteriormente, dejo constancia del cumplimiento de los objetivos del trabajo de planificación tributaria realizado en la empresa.

Atentamente,

Nombre y firma del planificador

Fecha del informe

CUADRO 4.10: MATRIZ DE FUNCIONES PARA EL MANTENIMIENTO Y CONTROL DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

FUNCIONES	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS	CONTROL	PERIODO
1) Implementar sistemas de gestión tributaria, apoyándose en los canales de información interna y externa que ofrece la Administración tributaria.	1) Lograr eficiencia en los resultados esperados.	-Actualización en normas tributarias. -Aprovechar los servicios que ofrece la Administración tributaria.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológico</i> Sistemas Contables <i>Materiales</i> Manejo de leyes y Reglamentos tributarios.	-Utilizar procesos de Auditoría y/o Control Internos para regular la gestión tributaria de la empresa para transparentar procesos y lograr que sea eficiente cada trimestre	Las funciones deben ser implementadas hasta en un año como máximo.
2) Gestión de las obligaciones tributarias, y fiscalizaciones.	1) Cumplimiento oportuno con los plazos y pagos de las Obligaciones tributarias. 2) Colaboración con el desarrollo de la fiscalización.	-Programar los plazos de las obligaciones tributarias -Entrenamiento al personal del área, en referencia al proceso de fiscalización. -Llevar a cabo la operatividad con el software contable y Administrativo.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológico</i> Sistemas Contables <i>Materiales</i> Manejo de leyes y Reglamentos tributarios, libros contables, declaraciones estimadas, sustitutivas y definitivas, papeles de trabajo.	-Revisión continua del cumplimiento de obligaciones tanto en el sistema informático de la empresa como a través del sistema del SRI.	Mensualmente

FUNCIONES	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS	CONTROL	PERIODO
3) Capacitación continua del personal en materia tributaria.	1) Personal calificado en el área tributaria contable. 2) Fortalecimiento de las actividades tributarias.	-Ejecución de programas de asesorías y capacitación del personal del área contable y tributaria.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológico</i> Sistema Contable <i>Materiales</i> Manejo de leyes y Reglamentos tributarios.	-Evaluaciones permanentes al personal que labora en el Dpto. de Contabilidad y en el Dpto. de Auditoría o Control Interno	Anual
4) Calendarización de las obligaciones tributarias	1) Cumplimiento oportuno de las obligaciones y pagos	-Programación fechas topes de pago de impuestos.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológico</i> Sistema Contable <i>Materiales:</i> Manejo de leyes	-Revisar la calendarización de obligaciones y diseñar un inventario de impuestos por pagar	Cada mes
5) Aprovechar los incentivos y bonidades fiscales.	1) Lograr ahorro fiscal.	- Actualización constante de las leyes y reformas tributarias. - Búsqueda de alternativas de ahorro acogándose siempre a la Ley.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológico</i> Sistema Contable <i>Materiales</i> Manejo de leyes	-Revisar que los gastos se apliquen de manera correcta para lograr la mayor deducibilidad así como del resto de operaciones en general.	Mensualmente

FUNCIONES	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS	CONTROL	PERIODO
6) Evaluar las actividades tributarias mediante un plan de asesorías y auditorías.	1) Fortalecimiento de las actividades tributarias.	-Análisis de las actividades tributarias actuales. -Auditorías tributarias. -Control de gestión de las actividades propuestas.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Materiales</i> Manejo de leyes	Contratar servicios de auditoría o asesoría tributarias	Semestral o anualmente
7) Políticas contables ajustadas a las leyes.	1) Razonabilidad de los estados financieros.	-Adopción de políticas contables.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Materiales</i> Manejo de leyes	Revisión de procesos por parte de Control Interno.	Semestralmente
8) Distribución de responsabilidades tributarias.	1) Definir de acuerdo a las necesidades de la empresa la estructura organizativa y funcional de la Gerencia de Contabilidad y Control Tributario.	-Evaluar las funciones actuales de la unidad. -Actualizar las funciones inherentes a cada cargo. -Presentar manuales de funciones y procedimientos.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Gerente RR.HH. <i>Materiales</i> Perfiles de los cargos. Manual de funciones	Revisión de metas cumplidas por el personal y evaluar la redistribución de cargos o funciones	Cada año
9) Proyección de los resultados tributarios.	1) Planificación Tributaria	-Proyección de los ingresos, costos y gastos. -Estimación de los tributos a pagar. -Calculo de la presión tributaria y análisis de los índices tributarios.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador <i>Tecnológicos</i> Sistemas Contables. <i>Materiales</i> Estados financieros proyectados.	Comparar los planes y presupuestos versus datos reales.	Mensualmente

FUNCIONES	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS	CONTROL	PERIODO
10) Elaboración de presupuestos financieros.	1) Lograr la integración de los presupuestos financieros.	-Realizar los presupuestos de las entradas y salidas. -Análisis del flujo del efectivo.	Gerencia Financiera y de Ventas	<i>Humanos</i> Gerente Financiero, de Ventas, de Adquisiciones.	Evaluaciones de las cifras presupuestadas	Cada trimestre
11) Comprensión del ambiente tributario.	1) Mejorar la toma de decisiones en la operatividad de los tributos.	-Realizar la matriz FODA y el análisis del entorno interno y externo.	Jefe de Contabilidad y Control Tributario	<i>Humanos</i> Contador	Evaluaciones al personal en materia tributaria	Anual
12) Apoyo en la plataforma tecnológica para la efectividad de las actividades.	1) Realizar un plan de inversión tecnológica adaptada a las necesidades administrativas contables.	-Utilizar las herramientas que ofrecen los sistemas informáticos para cumplir con eficiencia los objetivos planteados.	Coordinación de información y sistemas.	<i>Humanos</i> Departamentos de información y sistemas.	El Dpto. De Auditoria o Control Interno revisará si el sistema informático cumple con los requerimientos de la empresa	Anual

Fuente: El autor.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Con base a la investigación realizada se pone de manifiesto que la planificación tributaria es importante y necesaria para fortalecer los procedimientos y dictar las acciones empresariales con el fin de alcanzar las metas y objetivos planteados a nivel tributario o contributivo. Es precisamente por esta razón que se hace necesario trazar lineamientos estratégicos que permitan ejecutar estas acciones, además de poder anticipar los acontecimientos, apoyar la toma de decisiones, desarrollar procedimientos y fijar políticas que permitan lograr los objetivos.

El análisis y la aplicación fiscal de la planificación tributaria se los debe realizar con estricto apego a las leyes impositivas y de derecho común. Sin embargo, el aspecto fiscal no es el único ni el más importante factor a tomar en cuenta en la toma de decisiones dentro de la planificación, puesto que el proceso consta de un conjunto de elementos que interactúan entre sí, como son, el aspecto administrativo, financiero, económico, tributario.

El control interno tributario forma parte integrante del proceso de planificación tributaria y debe estar presente en toda organización que desee lograr con eficiencia el cumplimiento de sus obligaciones impositivas. Este elemento constituye un factor clave ya que es importante contar con una cuantificación del riesgo que se corre al violar una ley, por lo tanto el control que se ejerza va a permitir que se dé un seguimiento al proceso de planificación y así evitar que el trabajo que se esté desarrollando se salga de los límites definidos en las leyes del país.

Una característica relevante de las PYMES es la flexibilidad a los cambios que éstas presentan, lo que da lugar a que el proceso de planificación tributaria sea implementado sin mayor complejidad o dificultad dentro de los procesos ordinarios de la empresa. Y así mismo, permite instaurar cambios en las estrategias a seguir o dentro de los planes de acción, de ser necesario, para alcanzar con eficiencia las metas de tributación planteadas al inicio del proceso.

Las empresas, y dentro de éstas, las PYMES, buscan mantenerse activas en el mercado teniendo como finalidad la maximización de su utilidad y, juntamente con ello, la generación de flujos crecientes de ahorro e inversión. Esto nos lleva a pensar que para lograr dicho objetivo, se requiere llevar a cabo la aplicación de estrategias, y dentro de éstas caben precisamente las del tipo tributarias, puesto que a través de éstas, la empresa no sólo que puede mantener ese flujo de efectivo positivo sino que permite mejorarlo al minimizar la carga de impuestos de la empresa, reduciendo costos y aumentando el beneficio de la empresa. Por este motivo, es de gran utilidad el ejercicio de la planificación tributaria para quienes inicien o tengan objetivos concretos de crecimiento adoptando decisiones responsables y comprometidas.

Las leyes fiscales se tornan más complejas y cambiantes, pues buscan precisamente no quedarse a la zaga de los avances tecnológicos ni de la invención de nuevas figuras económicas que tienen que encontrar, al amparo del principio de legalidad tributaria, una clara y específica regulación que permita la causación de contribuciones en las operaciones comerciales. De esto se deriva que el éxito de la Planeación Tributaria consiste en que ésta deberá ser encaminada a que las empresas puedan aprovechar las diversas opciones que en materia fiscal existen para contribuir de manera proporcional y equitativa dentro de un marco de auténtica legalidad.

5.2. RECOMENDACIONES

En atención a las conclusiones previamente citadas, y en base a la investigación realizada, se recomienda llevar a cabo las siguientes acciones:

- Programar en forma conjunta entre las diversas unidades involucradas en los procesos administrativos y contables, la operatividad de la planificación tributaria y su desarrollo en la empresa en todas sus fases, partiendo de la formulación del presente modelo para optimizar la actividad tributaria de manera que se definan los objetivos, los medios para alcanzarlos, las estrategias necesarias y la manera en que se dará seguimiento a los planes, es decir, el control interno.

- Brindar la debida capacitación, en cuanto al actual régimen impositivo se refiere, al personal involucrado en el área de contabilidad, y a cualquier otro empleado involucrado en el área tributaria de la empresa, puesto que el conocimiento de las leyes y normativa de impuestos y su constante actualización, permitirá mantener un diseño de la planificación tributaria actualizado a los requerimientos del Servicio de Rentas Internas, así como también servirá de apoyo al momento de distribuir las diversas funciones y actividades al personal encargado de llevar a cabo la planificación, mejorando su rendimiento, optimizando recursos y alcanzando eficientemente los objetivos planteados.

- Disponer de la ayuda de un consultor jurídico para que se involucre en el proceso de la planificación tributaria, y se especialice en materia tributaria, al igual que el personal de la PYME, para que de esta forma la empresa pueda contar con todos los recursos jurídicos necesarios para la aplicación de las leyes tributarias a su favor, y posea el respaldo legal apropiado ante los organismos de control.

- Es recomendable que la empresa mantenga archivos con la documentación legal y administrativa correspondiente a cada ejercicio de planificación tributaria que se desarrolle dentro de la misma para que se cuente con un soporte de información que sea la base de respaldo ante una eventual fiscalización y permita demostrar oportunamente las decisiones tomadas perfectamente encuadradas en el marco legal tributario.

- Como tema fundamental, se recomienda que el planificador posea, además de conocimientos y creatividad como estrategia fiscal, cualidades como inclinación al estudio e investigación, capacidad de trabajar en equipo, poseer una actitud inquisitiva y lo más importante, ética profesional, pues de los fundamentos que se presenten en el ejercicio de planificación, la gerencia de la empresa podrá tomar decisiones de las cuales posteriormente se derivarán beneficios o posibles sanciones para la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

Asamblea Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador.
Montecristi.

Barry, S. (1992). Club ensayos. Recuperado el 18 de Agosto de 2011, de Club
ensayos: <http://www.clubensayos.com>

Chávez Benalcázar, K. (2004). Priorización de los sectores de las PYMES en el
Ecuador que requieren apoyo técnico. Quito: Centro Ecuatoriano de
Producción más Limpia CEPL.

Chiavenato, I. (1999). Introducción a la Teoría General de la Administración (Quinta
Edición ed.). México: Mc Graw - Hill Interamericana.

Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización. (19
de Octubre de 2010). Registro Oficial 303.

Código Tributario y sus Reformas. (2009).

Cusguen, E. (1998). Manual de Derecho Tributario. Elementos sustanciales y
procedimentales. Bogotá: Leyer Ltda.

Diccionario de la Lengua Española. (2001). 22ª.

Dubrin, A. J. (2000). Fundamentos de Administración (Quinta edición ed.). México:
Internacional Thomson Editores S.A. de C.V.

Escobar C., C. (2007). Planificación Estratégica Financiera. Quito: Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela de Contabilidad y Auditoría.

Fueyo, F. (1991). El fraude a la Ley. Derecho y Jurisprudencia, tomo LXXXVIII, No. 2.

Galárraga Dolande, A. (2002). Fundamentos de Planificación Tributaria. Caracas: HP Color.

García, D. (Abril de 2006). Monografias.com. Recuperado el 18 de Agosto de 2011, de <http://www.monografias.com>

Hernández Celis, D. (2008). Sistema Tributario: La Elusión, una ventana para no cumplir lícitamente las obligaciones fiscales. Análisis Crítico. Perú.

INSOTEC Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas. (Marzo de 2002). Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria. Quito.

Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado. (24 de Noviembre de 2011). Registro Oficial 583.

Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas. (23 de Diciembre de 2009). Registro Oficial No. 94.

Normas Internacionales de Información Financiera. (2010).

Parra Escobar, A. (2006). Planeación Tributaria y Organización Territorial. Bogotá: Legis Editores S.A.

Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención. (31 de Julio de 2010). Registro Oficial 247.

Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reformas. (8 de Junio de 2010). Registro Oficial No. 209.

Rivas Coronado, N., & Vergara Hernández, S. (2000). Planificación Tributaria: Conceptos, teoría y factores a considerar. Santiago de Chile: Magril Limitada.

Roca, J. (2009). Tributación Directa en Ecuador, Evasión, Equidad y Desafíos de diseño. Publicación de las Naciones Unidas. División de Desarrollo Económico de CEPAL.

Servicio de Rentas Internas. (2011). Recuperado el 4 de Septiembre de 2011, de <http://www.sri.gob.ec>

Terry, G. (1986). Principios de Administración. México: Continental S.A. de C.V.

Trujillo Calero, C., & Trujillo Calero, M. I. (Octubre de 2001). Tesis "Planificación Tributaria como herramienta de optimización de recursos financieros para empresas industriales". Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela de Contabilidad y Auditoría.

Ugalde, R., & García, J. (2006). *Elusión, Planificación y Evasión Tributaria*.
Santiago de Chile: Lexis Nexis.

Valenzuela Baraona, J. C. (2000). *Elusión tributaria. Normas antielusivas y facultades fiscalizadoras otorgadas al Servicio de Impuestos Internos*. Escuela de Leyes de la Universidad de Chile.

Villegas, H. (1995). *Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario*. Buenos Aires: Depalma.

ANEXO 1: CUADRO PRESUPUESTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO POR PAGAR

Mes	Presupuesto de Ventas				Presupuesto de Compras				Liquidación del Impuesto			
	Ventas Netas Gravadas con tarifa diferente de 0%	Ventas Netas Gravadas con tarifa 0% (Crédito Tributario)	Ventas Netas Gravadas con tarifa 0% (sin derecho a Crédito Tributario)	Impuesto en Ventas	Compras netas gravadas con IVA(Crédito Tributario)	Impuesto causado en compras	Compras sin crédito tributario	Crédito Tributario del Mes Anterior	Retenciones de IVA que le han sido efectuadas	IVA devuelto en el mes	Saldo de Crédito Tributario para el Próximo Mes	Total Impuesto a Pagar
Enero												
Febrero												
Marzo												
Abril												
Mayo												
Junio												
Julio												
Agosto												
Septiembre												
Octubre												
Noviembre												
Diciembre												
TOTAL												

ANEXO 2: CUADRO PRESUPUESTO DE RETENCIONES DEL IVA POR PAGAR

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem.	Octubre	Noviem.	Diciem.	Total
IVA retenido a proveedores 30%													
IVA retenido a proveedores 70%													
IVA retenido a proveedores 100%													
Total de retenciones													

ANEXO 3: CUADRO PRESUPUESTO DE RETENCIONES EN FUENTE POR PAGAR

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem	Octubre	Noviem	Diciem	Total
Retenciones en la fuente relación de dependencia													
Retenciones en la fuente 1%													
Retenciones en la fuente 2%													
Retenciones en la fuente 8%													
Retenciones en la fuente 2% Rendimientos Financieros													
Retenciones en la fuente 1% por transporte													
Retención en la fuente por honorarios profesionales													
Retención en la fuente por dividendos													
Retenciones en la fuente por pagos al exterior 23%													
Retenciones en la fuente por pagos al exterior con convenio de doble tributación													
Total retenciones presupuestadas													

ANEXO 4: CUADRO PRESUPUESTO DEL IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	
Descripción	Valores
<u>VENTAS</u>	
<u>VENTAS DE CONTADO</u>	
<u>VENTAS A CRÉDITO</u>	
<u>Menos COSTO DE VENTAS</u>	
Menos:	
<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	
Gastos de ventas	
Gastos de administración	
Más/Menos OTROS INGRESOS Y GASTOS	
Más INTERÉS GANADO	
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN LABORAL	
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	