

**Plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera para una empresa
distribuidora de queso**

Camila Basto Núñez ✉ camilabastonunez@gmail.com

Lida Mayeli Meneses Chávez ✉ mayelimecha18@gmail.com



Universidad Santiago de Cali

Facultad De Ciencias Economías y Empresariales

Especialización en Gerencia Financiera

Cali – Colombia

2020

Plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera para una empresa distribuidora de queso

Camila Basto Núñez ✉ camilabastonunez@gmail.com

Lida Mayeli Meneses Chávez ✉ mayelimecha18@gmail.com

**Monografía de investigación presentada como requisito para obtener el título como:
Especialista en gerencia financiera**

Asesor de Monografía: Doris Lilia Andrade Agudelo



Universidad Santiago de Cali

Facultad De Ciencias Economías y Empresariales

Especialización en Gerencia Financiera

Cali – Colombia

2020

Contenido

Introducción	6
1. Antecedentes	8
2. Problema de investigación	11
2.1. Planteamiento del problema	11
3. Objetivos	13
3.1. Objetivo General.....	13
3.2. Específicos.....	13
4. Justificación.....	14
5. Marco Referencial.....	15
5.1. Marco teórico.....	15
5.1.1. Planeación tributaria.....	15
5.2. Marco conceptual.....	17
5.3. Marco jurídico	18
5.4. Marco contextual	20
6. Metodología.....	22
6.1. Tipo de Estudio.....	22
6.2. Fuentes de Información.....	22
6.2.1. Fuentes de información Primaria	22
6.2.2. Fuentes de información secundaria.....	22
7. Desarrollo de objetivos	24
7.1. Diagnóstico área tributaria y financiera	24
7.2. Diseño plan de mejoramiento	26
7.2.1. Estados de resultados proyectados.....	26

7.2.2.	Flujos de efectivo	29
7.2.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto (VPN).....	30
7.2.4.	Plan de mejoramiento	31
8.	Conclusiones y Recomendaciones.....	34
8.1.	Conclusiones.....	34
8.2.	Recomendaciones	34
	Bibliografía.....	36

Lista de tablas

Tabla 1. Balance General	25
Tabla 2. Estado de resultado distribuidora	26
Tabla 3. Estados de resultados proyectado sin propuesta	27
Tabla 4. Estados de resultados proyectado con propuesta	29
Tabla 5. Flujo de efectivo sin propuesta	30
Tabla 6. Flujo de efectivo con propuesta	30
Tabla 7. Flujo de efectivo sin propuesta	31
Tabla 8. Flujo de efectivo con propuesta	31
Tabla 9. Beneficio tributario.....	32
Tabla 10. Provisión para impuesto de renta	33
Tabla 11. Propuesta flujo de efectivo.....	33

Introducción

Hoy en día, las empresas se preocupan más por estar alineadas con el cumplimiento de la normatividad colombiana con el objeto de garantizar su estabilidad en el mercado, evitar sanciones o incluso el cierre de su establecimiento, además les permite analizar las posibles estrategias que pueden emplear para desarrollarse económica y socialmente, un claro ejemplo de ello es, la carga tributaria que deben sobrellevar, donde en muchas ocasiones las empresas recurren a practicas no adecuadas como la evasión tributaria (impuestos) con el objeto de no verse afectadas económicamente; ésta problemática en gran parte se debe a la falta de optimas estrategias tributarias (plan tributario) que les permita optimizar los impuestos y minimizar los riesgos por sanciones, por ello es indispensable incorporar el plan tributario dentro de la planeación estratégica de la empresa, de forma que ésta pueda tener en cuenta los aspectos tributarios en sus metas u objetivos a largo plazo, teniendo en cuenta la parte fiscal.

Cabe resaltar, que cuando una empresa cuenta con una planeación le permite considerar diversas alternativas de ahorro en impuestos de las actividades que vaya a desarrollar. La planificación tributaria se considera como una herramienta básica y elemental para una empresa, pues le permite acrecentar los impuestos a los que se encuentra sujeta y sobre todo para los que son contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios. (Morera, 2017).

Por lo anterior, este plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera surge con el objetivo de mejorar la carga tributaria de la Distribuidora de quesos que inicio su actividad económica en el año 2012 y que se encuentra inscrita en la cámara de comercio de Pitalito Huila, tipo comercial, constituida como persona natural, perteneciente al régimen común, con ánimo de lucro y donde se llevo a cabo el desarrollo práctico de la presente monografía y con el cual se dio respuesta la necesidad tributaria de la empresa, por medio del plan de mejoramiento de su utilidad reflejada en la TIR, VPN y en el flujo de caja. Con el ánimo de conservar el anonimato de la empresa, en adelante se seguirá hablando de la **Distribuidora**.

La metodología que aborda el trabajo es de tipo descriptivo, que permitió identificar los aspectos necesarios para la planeación tributaria de la empresa. En primera instancia en el trabajo se evidencia las generalidades que conforman la presente monografía, partiendo de los antecedentes que sirven como base para el desarrollo y guía para la realización del plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera de la empresa, seguido se observa el

planteamiento del problema y objetivos a realizar. En segunda instancia, se recurrió a una recopilación de información que brinda un sustento teórico y legal donde se encuentra referenciados a los autores y entidades bajo las cuales esta guiado este trabajo.

Dentro del plan de mejoramiento del área tributaria y financiera se evidencia el cumplimiento de los objetivos específicos; inicialmente se encuentra el diagnóstico del estado actual del área tributaria y financiera de la Distribuidora de quesos, seguidamente para el análisis de la financiera de la empresa se parte del Estado de Resultado a 31 de diciembre de 2018 de la distribuidora de queso proyectado a 5 años futuros, y de igual manera la TIR, VPN, flujo de caja, y con los resultados arrojados se realizó los respectivos análisis, así mismo, se proyectó las declaraciones de rentas y complementarios, obteniendo el resultado aplicando el beneficio tributario planeado para la distribuidora y también sin el beneficio tributario; mostrando la optimización de las utilidades.

Finalmente, de acuerdo a los resultados obtenidos en los dos primeros objetivos específicos, se procedió a diseñar un plan de mejoramiento tributario que permita la optimización del área financiera de la distribuidora de queso, además se presentan las conclusiones de la monografía y respectivas recomendaciones para la empresa.

1. Antecedentes

Para toda empresa que se encuentre en cumplimiento con la carga tributaria es una preocupación implícita el aumento tributario, pues las consecuencias que se generarían por su aplicación desmedida e inequitativa no solo influirán de forma negativa en su parte económica sino también social.

Por lo anterior, López (2018), en su artículo “Una adecuada organización facilita las finanzas de un sujeto, haciéndole pagar lo que la ley le obliga pagar” expresa que:

Si bien en Colombia se tiene la concepción de que se pagan pocos impuestos, lo cierto es que los números demuestran que son excesivamente altos para los que sí pagan impuestos. La tarifa efectiva de tributación en Colombia es de casi el 70%. (Párr. 1).

Por lo que la planeación tributaria permite buscar alternativas de ahorro en cuanto a los impuestos y así poder aumentar la rentabilidad de la empresa mejorando el flujo de efectivo.

Cabe resaltar que de acuerdo a Muñoz (2018),

Muchas Pymes piensan que la planificación tributaria es sólo para grandes empresas, no obstante, están completamente equivocados. La planificación tributaria es una herramienta que permite optimizar el pago de impuestos tanto mensuales (IVA) como anuales (Renta). Las PYMES tienen la particularidad que mes a mes tienen una serie de gastos y están muy justos con el dinero y además por lo general tienen sólo un dueño quien es el que sabe todo el movimiento del negocio, esto facilita el trabajo de Planificación. Para una buena planificación tributaria primero se debe determinar el contribuyente está utilizando el régimen tributario adecuado. Esto es porque muchas PYMES ven en la única salida, pero esto no es tan así, cada caso es diferente y hay que evaluar con detención si realmente es lo óptimo. (párr. 1-3).

También es importante planificar los flujos mensuales tanto ingresos como gastos. Otro aspecto que se debe considerar es el efecto del cobro a los clientes y el pago a proveedores. Este es el problema más grande las Pymes. Los proveedores exigen pago casi inmediato y los clientes piden pagar con plazo. Pero se debe intentar acercar los plazos para hacer rendir los recursos, va a costar, pero es un tema que hay que trabajar mes a mes. Con eso trabajado, se deben proyectar tanto ingresos como

gastos. Para ambos casos es muy importante la información que entregue el dueño ya que él tiene muy claro el comportamiento de las ventas y gastos durante el año y eso es una información trascendental para poder hacer una buena proyección. Aquí la planificación puede variar dependiendo del régimen tributario que se esté trabajando. (Muñoz, 2018. párr. 5-7).

Por otro lado, Melo y Forero (2017), exponen que la legislación colombiana establece que toda empresa esta obligada a cumplir con ciertas medidas tributarias, además, que es de vital importancia que las empresas identifiquen claramente cuáles son sus obligaciones con el fin de evitar inconvenientes, problemas, multas, sanciones y hasta cierres temporales o permanentes de la empresa, para ello, las empresas deberán contar con una estructura contable y administrativa definida adecuadamente, mediante la cual se obtenga información contable real, lo cual permita mantener una visualización de la situación financiera de la empresa.

Los autores, expresan que actualmente es de gran importancia el desarrollo contable acertado, pues este arroja el estado de resultados y balance general, aspectos de gran importancia para la empresa y que deben tenerse en cuenta en el momento de la toma de decisiones y que de no estar efectuados de forma correcta afectaran a la organización. (Melo y Forero, 2017)

Rendón, Sánchez y Vallejo (2012), en su artículo exponen que la planeación tributaria es una herramienta indispensable para toda organización especialmente para los contribuyentes del impuesto de renta, pues son muchos los beneficios tributarios que le aplican y optimizan su carga impositiva, pero para ello se debe contar con una adecuada planeación tributaria que permita el logro de este objetivo; los autores hacen énfasis en que si las empresas cuentan con una buena planeación tributaria podrán anticipar el valor de impuesto pagar, conllevando a que la gerencia pueda direccionar de forma eficiente el uso de los recursos en el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Los autores en su artículo presentan un marco normativo donde dan definiciones generales de la normatividad de renta, además de los descuentos tributarios y beneficios tributarios para las empresas, así mismo, abordan qué es un plan tributario y qué aspectos deben contemplarse en su planeación y ejecución, partiendo de esta información se observa el caso práctico de una empresa que busca preparar la declaración de impuesto y disminuir la tasa efectiva de este.

De acuerdo a Beltrán y Hernández (2012), la planeación tributaria es una herramienta de gestión por medio de la cual las empresas se proyectan económicamente, encontrando oportunidades y ventajas por el pago debido de sus impuestos de acuerdo a la legislación colombiana, contribuyendo a un manejo óptimo de los tributos, puesto que, su manejo incorrecto por parte de pago o excesos en pagos acarrea negativamente en los resultados financieros de la empresa, es por ello que en los últimos años las empresas cada día se preocupan más por la planificación tributaria acertada con el objeto de garantizar su desarrollo económico, estabilidad y permanencia en el mercado.

Los autores, exhiben que la falta de desconocimiento tributario y no aplicación de la planeación estratégica de la carga tributaria, les dificulta a las empresas estar preparadas desde el punto de vista tributario para medir sus oportunidades o riesgos a los que se encuentran expuestas, pues cuando la aplicación de la normatividad tributaria es inadecuada conlleva a que se generen mayores erogaciones en impuestos, sanciones y la falta de percepción en los costos u oportunidades que se presentan en torno a lo tributario. (Beltrán y Hernández, 2012).

2. Problema de investigación

2.1. Planteamiento del problema

Toda empresa independientemente del tamaño de su estructura organizacional debe contar con una acertada información financiera que le proporcione una base certera para la toma de decisiones, además de mantener un óptimo manejo administrativo que le permita lograr los objetivos propuestos por la misma. Una empresa al contar con información contable real y certera puede identificar de forma acertada su condición financiera, permitiéndole que pueda tomar decisiones con una base informativa confiable y oportuna y a su vez propicie el oportuno cumplimiento de las normas, y exigencias en materia fiscal con relación al impuesto de renta, donde presente las respectivas declaraciones y demás deberes formales de la obligación tributaria de acuerdo con los lineamientos y plazos establecidos por la ley, así mismo, realizar los pagos de forma oportuna y en los tiempos precisos.

La Distribuidora es una empresa dedicada a la distribución de queso doble crema que se encuentra en cumplimiento con la normatividad colombiana INVIMA e internacional CODEX, lo cual le permite garantizar un producto de calidad a sus clientes, adicionalmente, la distribuidora se encuentra en cumplimiento del impuesto de renta y complementarios, aunque, esta no cuenta con una planeación tributaria que le permita optimizar sus utilidades y tener planificado el correspondiente pago, de igual modo, el que la empresa cuente con un plan tributario permite que se realice una acertada gestión financiera y contribuyente por medio del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Como se menciona anteriormente, la Distribuidora actualmente tiene la responsabilidad tributaria del impuesto de renta y complementarios, régimen ordinario, asignada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cabe señalar, que desde inicios del año 2012 la empresa ha respondido adecuadamente y oportunamente con las normas exigidas en materia fiscal, particularmente con el impuesto de renta y complementarios, presentando las declaraciones de acuerdo con los plazos establecidos por la ley y realizando los pagos pertinentes en las fechas indicadas. Dando así cumplimiento de manera estricta a las normas en cuanto al impuesto de renta y complementarios; pero dado a que carece de un plan tributario, no ha

accedido a beneficios tributarios a los que hubiere lugar o sencillamente minimizar la carga tributaria.

Por lo anterior la Distribuidora junto con su administración plantearon las siguientes interrogantes.

- ¿Cómo legalmente se puede implementar estrategias que permitan la disminución del pago del impuesto de renta y complementarios?
- ¿La empresa cuenta con la información financiera y legal para la implementación de la estrategia de disminución del pago de impuesto de renta y complementarios?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Realizar una planeación tributaria para una empresa distribuidora de quesos, tomando como base la información contable del año 2018.

3.2. Específicos

- Diagnosticar el estado actual de la distribuidora de quesos en el área tributaria y financiera.
- Diseñar un plan de mejoramiento tributario que permita optimizar su área financiera.

4. Justificación

El entorno económico se encuentra en constante cambio con el objeto de mejorar las condiciones y productividad de un país, donde cada día es más exigente debido a la globalización y los retos que trae para que las empresas se adapten y mejoren sus procesos, todo esto genera la necesidad de planificar los recursos de manera más eficiente que le permita a la empresa una gestión adecuado de sus procesos.

El desarrollo del presente trabajo se efectuó en una empresa real del sector comercial dedicada a la distribución de queso que presentaba la necesidad de realizar un plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera, debido a la carencia de estrategias para alcanzar un descuento tributarios y beneficio tributario, es por ello, que por medio de este trabajo se brindo un apoyo a la empresa que le admitió optimizar sus recursos financieros, implementando una estrategia tributaria que le permitió proyectarse y aplicar los beneficios que las leyes ofrecen y que muchas empresas omiten por falta de conocimiento.

Es preciso destacar, que es importante que la empresa siga contando con una buena planeación, ejecución y análisis, para que el pago del impuesto sobre la renta y complementarios sea acorde a la actividad desarrollada por la distribuidora; siendo este uno de los impuestos más onerosos; por lo que con una buena planeación tributaria se puede optimizar sus utilidades y así aumentar su tasa de retorno.

Finalmente, los datos y cifras presentados en el trabajo son reales, tomados de la empresa distribuidora en el sur del Huila, a los cuales se les guardara privacidad, además que el desarrollo de este trabajo permite que los estudiantes pongan en práctica sus conocimientos adquiridos a lo largo de su preparación como especialista en gerencia financiera, así mismo, contribuye a la adquisición de nuevos conocimientos que sirven como experiencia para aplicar en el ámbito laboral.

5. Marco Referencial

5.1. Marco teórico

5.1.1. Planeación tributaria

Según Villasmil (2017), la planificación tributaria contribuye al aprovechamiento de opciones de ahorro que las propias leyes tributarias, de manera expresa o implícita, ponen a disposición de los contribuyentes, se puede entonces decir entonces, que la planificación es un sistema desarrollado por sujetos pasivos para disminuir su carga fiscal, además es considerada como un instrumento dirigido a optimizar o reducir los costos fiscales de empresas y particulares mediante la utilización eficiente de la legislación vigente.

Así mismo, Meneses, Jacanamijo, y Quiceno (2009), expresan que la planeación tributaria también se puede suponer como el conjunto de técnicas y estrategias que un ente económico adopta, en forma anticipada, con el objetivo de poder llevar a cabo sus actividades económicas buscando el mayor rendimiento de su inversión al menor costo tributario posible.

La planeación Tributaria es indispensable en la administración de la contribución de los contribuyentes, sean personas naturales o jurídicas. Con una adecuada planeación tributaria se pueden proyectar los flujos de caja futuros, derivados del pago de impuestos, igualmente permite optimizar las cargas impositivas, haciendo uso de los beneficios tributarios a los cuales pueda acoger; clasificando los ingresos entre gravados, no gravados e ingresos no constitutivos de renta, así como en la determinación e identificación de los costos y gastos que sean no sujetos de deducción en las declaraciones tributarias, específicamente en el impuesto sobre la renta.

Es preciso enfatizar que la planeación tributaria como herramienta puede ser utilizada desde la administración en las compañías, para optimizar los impuestos en que estas son sujetos pasivos. Mediante la misma en primera instancia se logra determinar en la evaluación de los proyectos de inversión, los posibles efectos de los impuestos en forma anticipada, seguidamente, permite que se consideren alternativas de ahorro en impuestos, en los proyectos de inversiones u operaciones que se vayan a realizar, así como también aumentar la rentabilidad de los accionistas, y finalmente, mejora el flujo de caja de las compañías, programando con la debida anticipación el cumplimiento adecuado de las obligaciones tributarias.

Por lo anterior es necesario especificar que el **beneficio tributario** es otorgado por el estado como medio de estímulos a dueños de empresas o gerentes de las mismas, como un instrumento para el progreso y avance de la economía en las empresas como también en el país, del mismo modo, se puede contribuir con la mejorar de la calidad de vida de una gran población, pues se generan más oportunidades tanto de empleo como de ingresos para las empresas.

Los autores Jiménez y Podestá (2009), en su informe exponen que el nivel de inversión de los países de América Latina resulta insuficiente para garantizar un crecimiento sostenible; si bien es cierto que en los últimos años se han implementado nuevos métodos para realizar las mediciones de los gastos tributarios, las exoneraciones temporales de impuestos ha constituido una de las formas más comunes de los incentivos fiscales, este incentivo en muchas ocasiones puede ser de baja utilidad, de ahí la importancia de estudiar y analizar la política pública existe para incentivar una mayor inversión, implicando la evaluación del costo y la efectividad de estas.

Por otra parte, Actualícese (2019), manifiesta el artículo 79 de la ley 1943 de 2018 modifica el artículo 235-2 del estatuto tributario en el cual se establecieron beneficios tributarios para las empresas creadas a partir del 1 de enero de 2019. Entre estos se encuentran los beneficios de renta exenta por un período de 7 y 10 años para empresas de economía naranja que exploten alguna de las actividades señaladas en el literal c) del numeral 1 del artículo en mención, y para aquellas sociedades que contribuyan con el desarrollo del campo colombiano, constituidas antes del 31 de diciembre de 2021, siempre y cuando dichas sociedades pertenezcan al régimen ordinario de tributación.

Finalmente, Sanandrés, Ramírez, y Sánchez (2019), concluyen que la planificación tributaria tiene por fin determinar un razonable nivel de tributación en la organización respetando en todo momento las normas legales, de carácter lícito y cuyo objetivo fundamental es el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico o de un defecto normativo.

Se pretende tomar como referencia para el cumplimiento de la planificación tributaria la ejecución del calendario fiscal, el cual servirá como punto de partida para el pago oportuno, para poder identificar el tipo de impuesto de acuerdo a los días de cada ejercicio fiscal, evitando omisiones, retrasos en la fecha de pago y cualquier obligación establecida por la administración

tributaria. Mediante la planificación tributaria se podrá definir los plazos que tiene la empresa para poder declarar sus obligaciones, que ayudara a la empresa a estar al día con los impuestos.

5.2. Marco conceptual

En esta sección del documento se presentan conceptos que proporcionan al lector una mejor contextualización del presente trabajo y que esta directamente relacionados con el plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera para una empresa distribuidora de queso.

- **Estado de resultado:** pertenece a la parte contable de toda organización, donde se ve reflejada la información financiera de un periodo en particular, en el estado de resultados se puede visualizar los ingresos en un periodo en especial y gastos para alcanzar las metas en corto o mediano plazo, se puede decir que es un estado financiero dinámico, donde la información que presenta corresponde a un periodo determinado: un mes, un bimestre, un trimestre o un año. (Torres, 2019).
- **Declaración de renta:** es un impuesto que debe presentar la empresa a la DIAN por concepto de los ingresos que ha recibido durante un periodo de un año establecido por la DIAN, en este impuesto existen unos derechos deducibles en los gastos y costos, así obteniendo la utilidad sobre esta que debería pagar el impuesto; Rossignolo (2015) expone que la recaudación del impuesto sobre ha experimentado un crecimiento en la última década, la razón del mismo no estriba en que los individuos de altos ingresos estén tributando en mayor medida, sino que el mismo se relaciona principalmente con crecimiento pasivo de bases imponibles, desigualdad de ingresos, aumento de tipos marginales mínimos y constancia de los máximos. Lo anterior lleva a concluir que el impuesto ha perdido progresividad
- **El valor presente neto (VPN):** es una herramienta que sirve para evaluar una inversión a largo plazo y permite identificar el ingreso de la inversión a futuro, también es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo.

De acuerdo a Vaquiro (2013), el valor presente neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la inversión, si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual, cuando es significa que el valor de la firma

tendrá un incremento equivalente al monto del VPN, no obstante, cuando es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** es la tasa de rentabilidad que proporciona una inversión, considerándose el porcentaje de pérdida o beneficios que tendrá dicho negocio para las cantidades invertidas, según Rocaberto (2007), es criterio para medir la deseabilidad de un proyecto, complementa el criterio del Valor Actual Neto (VAN) y, en muchos casos, lo sustituye con ventaja, así mismo, Roca (2011) expone que la TIR es un medidor empleado en la evaluación de proyectos de inversión íntimamente ligado con el Valor Actual Neto. También se considera como el valor de la tasa de descuento que consigue que el VAN resulte igual a cero.
- **Flujo de caja:** son entradas y salidas de dinero, es una herramienta que facilita que capacidad tiene la distribuidora para pagar sus deudas y ayuda a medir el nivel de liquidez que se tiene, también con el flujo de caja se puede evidenciar si la empresa puede mantenerse solvente. De acuerdo a Moreno (2010), el flujo de caja es un informe financiero que presenta los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado, algunos ingresos son las ventas, el cobro de deudas, alquileres, y algunos egresos son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto, constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos.

5.3. Marco jurídico

En esta sección del trabajo, se presenta la legislación vigente sobre el impuesto de renta y complementarios, además de la normatividad que aborde los beneficios tributarios a los cuales pueden acceder los empresarios, de acuerdo al plan de mejoramiento a proponer posteriormente.

El Decreto 2442 de 2018, aborda los artículos del estatuto tributario, donde se encuentra el impuesto sobre la renta y complementario, un claro ejemplo de ello es el **artículo 1.6.1.13.2.6**, que trata sobre los contribuyentes obligados a presentar declaración del impuesto sobre la renta y

complementario. Están obligados a presentar declaración del impuesto sobre la renta y complementario por el año gravable 2018, todos los contribuyentes sometidos a dicho impuesto, con excepción de los que se enumeran en el artículo siguiente.

Por otra parte, la ley 2442 expone que son contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementario las cajas de compensación respecto a los ingresos generados en actividades industriales, comerciales y en actividades financieras distintas a la inversión de su patrimonio, diferentes a las relacionadas con las actividades meritorias previstas en el artículo 359 del estatuto tributario".

En preciso señalar, que la mayoría de las empresas están obligadas a declarar renta, excepto las que están contempladas en el Estatuto Tributario como no contribuyentes del impuesto. Las personas naturales también están obligadas, exceptuando a las que no pertenecen al régimen común del impuesto a las ventas y que no excedan los toques de ingresos, consignaciones, patrimonio. En resumen, deben presentar declaración los contribuyentes y las empresas que excedan los toques patrimoniales y que no excedan los toques económicos.

Por lo anterior, es necesario que las empresas en su declaración de renta tengan en cuenta la reforma tributaria de año 2016 donde en primera medida, se diseñó una sanción para los evasores del impuesto de renta, lo cual no existía antes de la Reforma Tributaria. La sanción será carcelaria y la cantidad de años será relativa a la cantidad de la evasión y tiene un límite de nueve años, adicionalmente, La DIAN descubrió que una de las formas más recurrentes para obviar pagar el impuesto de renta era mediante los movimientos en efectivo, por lo que la Reforma Tributaria de 2016 especificó que los movimientos en efectivo no pueden superar los \$3.000.000 y, en general, los pagos en efectivo estarán limitados a los gastos totales que se presenten en la declaración de renta. Se espera que para 2021, esta suma disminuya y que se reduzca a un 35 % de los costos totales, además de que se calcula que el 40 % de los pagos no supere las 40 000 UVT.

Continuando, en el **Decreto 2733 de 2012**, se reglamenta la deducción de la renta por contratación de mujeres víctimas de la violencia intrafamiliar o de género y cuyo objeto es establecer los requisitos necesarios para hacer efectiva la deducción, también, cabe resaltar que este decreto se rige bajo una primicia de reserva, confidencialidad y discreción, es decir que los empleadores que empleen la deducción a que se refiere el decreto, tienen la obligación de

guardar la confidencialidad sobre las situaciones de violencia que han afectado a las mujeres víctimas contratadas.

De acuerdo al ministerio de trabajo por medio del decreto 2733 se reglamenta el artículo 23 de la ley 1257 de 2008. La ley 1257 de 2008 consiste en las políticas de sensibilización y sanción de formas violencia y discriminación contra las mujeres y dentro de la ley se aborda los beneficios que tiene para las empresas (dueños) apoyar a las mujeres que sean victimas de la violencia intrafamiliar o de género y desprecien la intimidación que se da hacia las mujeres.

En el artículo 23 de la ley 1257 de 2008 se exponen que:

Los empleadores que ocupen trabajadoras mujeres víctimas de la violencia comprobada, y que estén obligados a presentar declaración de renta y complementarios, tienen derecho a deducir de la renta el 200% del valor de los salarios y prestaciones sociales pagados durante el año o período gravable, desde que exista la relación laboral, y hasta por un período de tres años. (Congreso de la republica, 2008, párr. 134).

De acuerdo a lo anterior, las empresas que apoyen a las mujeres que ha sido victimas de del maltrato lograrán obtener mayores beneficios tributarios, además generalmente las mujeres victimas de maltrato muchas veces dependen económicamente de otra persona y siendo contratadas por empresarios pueden ganar su sustento y de esta manera ser más independientes. (Activo legal, S.f)

5.4. Marco contextual

La Distribuidora de quesos inicio sus operaciones en el 2012, inicio como régimen simplificado y sobre el año 2015 paso al régimen Común, siendo sujeto pasivo de RENTA. La empresa se dedica a la comercialización de queso con ánimo de lucro que pertenece al sector privado y comercial, la cual actualmente cuenta con un marco organizacional y un amplio portafolio de productos y clientes. La Distribuidora es una empresa huilense, que se encuentra en cumplimiento de la norma del INVIMA, en el momento están interesados en mejorar sus utilidades y tener un mejor manejo tributario, pues es de gran importancia que toda empresa este al día con los impuestos, para ello debe establecer estrategias para desarrollar una adecuada planificación tributaria, pues como se a mencionado a lo largo del trabajo esta es una herramienta

que permite a las empresas estudiar las alternativas legales, para optimizar su carga tributaria, así como priorizar el pago de diversos tributos, de los beneficios tributarios incluidos en la normativa vigente.

De acuerdo a Bermúdez, Malaver y Claritza (2009), para que una planificación tributaria sea óptima y eficiente, se deberá cumplir con ciertas condiciones básicas, donde la planeación tiene que ser sistemática, ser proyectada a futuro; con límite en el tiempo y que la meta definida sea alcanzable.

Por otra parte, de acuerdo a Moncayo (2019), la última reforma al sistema tributario, pese a ser criticada en algunos aspectos procedimentales y de fondo, entre ellos el nuevo plazo de normalización tributaria, las rentas exentas, el ICA, los impuestos de bienes inmuebles, entre otros; que han llevado a la demanda de inconstitucionalidad de la norma, cuestión que está aún por resolverse, también ha dejado algunos aspectos positivos en materia de formalización con la implementación del Régimen Simple, el descuento del IVA para la importación de bienes de capital y la reducción de impuestos corporativos.

De acuerdo al Ministerio de hacienda no se avecinan más reformas tributarias en el corto plazo, sin embargo, dados los numerosos retos a los que se enfrentan las personas a la hora de realizar una planeación tributaria, dejan en evidencia la inminente necesidad de una nueva reforma.

6. Metodología

El presente trabajo abordó una investigación de tipo descriptiva que permitió el desarrollo y cumplimiento de los objetivos propuestos anteriormente.

6.1. Tipo de Estudio

Se utilizó un estudio descriptivo, de acuerdo a Méndez (2013), los estudios descriptivos se cimientan en la obtención de información, propiedades, aspectos que permite la identificación de las características o particularidades de un tema u objeto en específico a estudiar. Este tipo de investigación en el trabajo permitió la obtención de características del área financiera y tributaria con el fin de realizar una propuesta que buscó una solución o respuesta a la problemática que presentaba la Distribuidora; por medio del estudio predictivo se realizó una estimación futura a 5 años generalizada y con los resultados arrojados se efectuó un análisis y posteriormente se pudo hacer las recomendaciones racionales.

6.2. Fuentes de Información

6.2.1. Fuentes de información Primaria

Para el desarrollo del presente trabajo se aplicó una entrevista, dirigidas a la representante legal y contador público actual de la distribuidora de queso. Por medio de esta herramienta se pudo conocer las características, actividades generales y específicas del área tributaria y financiera, los cuales fueron fundamentales para poder obtener la información y así poder implementar una propuesta de mejoramiento y dar desarrollo a este trabajo.

Adicionalmente como fuente primaria se utilizaron documentos de la empresa, estados financieros y la ley 1257 de 2008 artículo 23.

6.2.2. Fuentes de información secundaria

Para llevar a cabo el plan de mejoramiento en el área tributaria y financiera para una empresa distribuidora de queso se recurrió a una revisión bibliográfica mediante la cual se recopiló información con respecto a un plan tributario, además de indagar en investigaciones con el mismo objeto de estudio de este trabajo y que se emplearon como antecedentes para dar

sustento al trabajo. Las consultas bibliográficas se efectuaron en diferentes bases de datos, donde se buscó información sobre conceptos sobre plan tributario, beneficio tributario, declaración de renta, así mismo, se tomó como guía el análisis de tesis o trabajos de grado que se encontraban en la misma línea de investigación del presente trabajo.

7. Desarrollo de objetivos

7.1. Diagnóstico área tributaria y financiera

Para efectuar el diagnóstico del área tributaria y financiera de la empresa, fue necesario analizar el balance general y estado de resultado de la distribuidora, además de los resultados obtenidos en la entrevista al contador y representante legal, por medio de esta información se evidenció que la empresa no cuenta con una planificación tributaria por desconocimiento de los beneficios a los cuales puede acogerse, y se conserva como persona natural, que por recomendaciones como persona jurídica acarrea más responsabilidad tributaria, es decir, que existe un desconocimiento de la norma y aunque la empresa no está en mal estado puede optimizar sus utilidades frente a una buena planeación tributaria.

Cabe resaltar, que la empresa ofrece una gran calidad en sus productos cumpliendo con las normas del INVIMA, además de aplicar las prácticas de buena manufactura, lo que garantiza a sus clientes un alto nivel de seguridad y productos.

En la tabla 1, se evalúa la situación financiera de la Distribuidora de quesos donde al año 2018 se observa que la empresa cuenta con unos activos totales de \$667.401.000 y un total pasivo de \$138.600.000, esta información refleja que la empresa tiene una obligación financiera de \$138.600.000 debido a la adquisición de maquinaria y equipo (Carro Termo King), y por flota y equipo de transporte, donde la financiación de la inversión en un 16% fue con recursos propios de la empresa y un 84% por crédito bancario.

Lo anterior, significa que el pasivo frente al activo representa un 20,8% y que al patrimonio frente al activo en un 79,2%, por lo cual se evidencia que el 20,8% de sus activos son financiados a largo plazo por el banco, esto quiere decir que al 2018 la distribuidora de queso funciona con el 79,2% de capital propio; es preciso señalar, que aunque las cuentas por cobrar representan un 68% del activo corriente, la empresa cuenta con una rotación de cartera de clientes activa dado que es a ocho días.

Todo lo anterior refleja que la empresa cuenta con una capacidad de pago favorable a corto y largo plazo, pues por cada \$1 que la Distribuidora adeuda, cuenta con \$4.82 para cumplir con sus obligaciones.

Tabla 1. Balance General

Distribuidora			
Balance General			
Periodo: 01 De enero Al 31 De diciembre De 2018			
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
			Sobregiros -
Caja	3.450.000	12%	Obligaciones Bancarias -
			Obligaciones Con
Bancos	2.947.000	10%	Particulares -
Inversiones			Proveedores Nacionales
Cuentas Por Cobrar	19.872.000	68%	Cuentas X Pagar -
Anticipo De Impue. Y			Pasivos Estimados Y
Contribuciones		0%	Provisiones
Inventarios	3.000.000	10%	Total, Pasivo Corriente -
Semovientes	-		
Total, Activo Corriente	29.269.000	4%	Pasivo A Largo Plazo
			Obligaciones Bancarias -
Propiedad, Planta Y			Otras Obligaciones A L.P 138.600.000
Equipo			Total, Pasivo A Largo
Bienes Raíces Rurales	-		Plazo 138.600.000 100%
Bienes Raíces Urbanos	361.132.000	57%	
Maquinaria Y Equipo	45.000.000	7%	Total, Pasivo 138.600.000
Muebles Y Enseres Y			
Equipo. De Ofic.			
Equipo De Computación			
Y Comunicac	2.000.000	0,3%	
Flota Y Equipo De			
Transporte	230.000.000	36%	Patrimonio
Activo No Corriente	638.132.000	96%	
			Capital Pagado 448.586.165
Otros Activos			Revalorización Del
			Patrimonio -
			Resultados Del Ejercicio - 80.214.835
			Resultado De Ejercicios
Valorizaciones	-		Anteriores -
			superávit Por
Diferidos			Valorizaciones
Total Otros Activos	-		Total Patrimonio 528.801.000
			Total Pasivo Y
Total Activos	667.401.000	100%	Patrimonio 667.401.000

Fuente: Elaboración propia de los autores, basado en información suministrada por la gerencia

Continuando con el análisis, en la tabla 2, se presenta el estado de resultado del año 2018 de la distribuidora donde se observa que \$864.000.000 representan el 100% de sus ventas y de ese porcentaje el 70% son costos operacionales para así tener un margen bruto del 30%;

adicionalmente se evidencia que el 18% del margen bruto se va en gastos generales, el 1% en los gastos financieros y el 2% es para impuesto, lo que refleja un margen neto de ventas del 9%.

Tabla 2. Estado de resultado distribuidora

Distribuidora		
Estado De Resultado Integral		
Periodo: 01 De enero Al 31 De diciembre De 2018		
Ingresos Operacionales	\$ 864.000.000	100%
Venta De Queso	\$ 864.000.000	
Menos:		
Costo De Operación	\$ 606.720.000	70%
Costos De Venta	\$ 587.520.000	
Sueldos Y Salarios	\$ 19.200.000	
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 257.280.000	30%
Egresos Operacionales	\$ 155.520.000	18%
Gastos Generales	\$ 155.520.000	
Utilidad Operacional	\$ 101.760.000	12%
Más:		
Ingresos No Operacionales	\$ 0	
Financieros		
Diversos		
Menos:		
Egresos No Operacionales	\$ 6.930.000	1%
Financieros	\$ 6.930.000	
Diversos		
Utilidad Antes De Impuestos	\$ 94.830.000	11%
Menos: Provisión Para Impuesto		
Corriente	\$ 14.615.165	2%
Diferido		
Utilidad Neta Del Ejercicio	\$ 80.214.835	9%
Otro Resultado Integral		
Resultado Integral Total Del Año	\$ 80.214.835	

Fuente: Elaboración propia de los autores, basado en información suministrada por la gerencia

7.2. Diseño plan de mejoramiento

Un plan de mejoramiento permite aumentar el flujo de caja accediendo a un beneficio tributario, optimizando las utilidades y minimizando la carga tributaria.

7.2.1. Estados de resultados proyectados

Para profundizar un poco más en la viabilidad que tiene la propuesta del pago de impuesto de renta, a continuación, en la tabla 3 se presenta el estado de resultado proyectado a cinco años sin el plan de mejoramiento, y posteriormente en la tabla 4 se presenta el estado de resultado proyectado a cinco años con el plan de mejoramiento.

En la tabla 3, las proyecciones de ventas se calcularon con respecto al historial de crecimiento de la empresa de un año a otro en promedio de los últimos 5 años, su porcentaje de crecimiento oscila entre el 2 y el 4 % para lo cual se proyectó de la misma forma, lo cual sus costos de venta y gastos generales crecen en el mismo porcentaje en el que crecieron sus ventas.

En relación con los sueldos y salarios, el incremento se proyectó con un promedio del aumento porcentual e los últimos 6 años, donde el 2014 creció un 4,5%; 2015 creció 4,6% 2016 creció 7%, 2017 creció 7%, 2018 creció 5,9% y el 2019 creció el 6% los cuales se sumaron y se saco el valor promedio de crecimiento con el que se proyectaron los 5 años siguientes.

Por otra parte, los egresos no operacionales financieros, se calcularon de acuerdo a la amortización real de la inversión que efectuó la empresa y que se desembolso en 2018 y se terminara de pagar en 2023.

Finalmente, la provisión para impuesto se calculó con la UVT del año presente 34.270 para el 2019 y de acuerdo al art. 241 del E.T.

Tabla 3. Estados de resultados proyectado sin propuesta

Distribuidora						
Estado de resultado integral						
Periodo: 01 de enero al 31 de diciembre de						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos operacionales	864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Venta de queso	864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Menos:						
Costo de operación	606.720.000	633.014.400	665.479.181	695.633.898	726.146.310	747.492.390
Costo de venta	587.520.000	612.720.000	644.028.000	672.960.000	702.180.000	722.160.000
Sueldos y salarios	19.200.000	20.294.400	21.451.181	22.673.898	23.966.310	25.332.390
Utilidad bruta en ventas	257.280.000	254.985.600	258.520.819	264.366.102	269.853.690	272.507.610
Egresos operacionales	155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Gastos generales	155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Utilidad operacional	101.760.000	95.145.600	92.200.819	91.566.102	90.573.690	88.907.610
Más:						
Ingresos no operacionales	0	0	0	0	0	0
Financieros						
Diversos						
Menos:						
Egresos no operacionales	6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Financieros	6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Diversos						
Utilidad antes de impuestos	94.830.000	81.872.311	81.683.305	84.180.725	86.633.658	88.335.957
Menos: provisión para impuesto						
Corriente	14.615.165	10.586.688	10.538.710	11.229.594	11.290.477	12.400.257
Diferido						
Utilidad neta del ejercicio	80.214.835	71.285.623	71.144.595	72.951.131	75.343.181	75.935.700
Otro resultado integral						

Resultado integral total del año	80.214.835	71.285.623	71.144.595	72.951.131	75.343.181	75.935.700
----------------------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Fuente: Elaboración propia de los autores

Ahora bien, presentado el estado de resultado proyectado, en la en la tabla 4, se aplica la propuesta al mismo estado de resultados donde las proyecciones de ventas se calcularon con respecto al historial de crecimiento de la empresa de un año a otro en promedio de los últimos 5 años, su porcentaje de crecimiento oscila entre el 2 y el 4 % para lo cual se proyectó de la misma forma, por lo cual sus costos de venta y gastos generales crecen en el mismo porcentaje en el que crecieron sus ventas.

En relación con los sueldos y salarios el incremento se proyectó con un promedio del aumento porcentual e los últimos 6 años, donde se observa que en los salarios hay un incremento con la propuesta debido a el beneficio.

Por otra parte, los egresos no operacionales financieros se calcularon de acuerdo a la amortización real de la inversión que efectuó la empresa y que se desembolso en 2018 y se terminara de pagar en 2023.

Finalmente, en la proyección de utilidad antes de impuestos corrientes se observa una disminución constante cada año donde en el año 2018 el es de \$ 14.615.165 y al año 2023 es de 8.849.885, frente al estado de resultado sin el plan de mejoramiento que en el año 2018 es \$ 14.615.165 y al año 2023 es de \$ 12.400.257.

Es preciso aclarar, que se evidencia una disminución en la utilidad antes de impuesto debido a que se aplica la propuesta (beneficio), por qué, al haber una mayor deducción se incrementa el costo en nomina un 50% del salario al contratar a mujeres con maltrato intrafamiliar, por ello, al incrementar el costo, la utilidad disminuye y al ser dicha utilidad con la que se calcula el impuesto el valor aprovisionar del impuesto se reduce.

Tabla 4. Estados de resultados proyectado con propuesta

Distribuidora						
Estado De Resultado Integral						
Periodo: 01 De enero Al 31 De diciembre De 2018						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Operacionales	864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Venta De Queso	864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Menos:						
Costo De Operación	606.720.000	643.161.600	676.204.771	706.970.847	738.129.465	760.158.585
Costos De Venta	587.520.000	612.720.000	644.028.000	672.960.000	702.180.000	722.160.000
Sueldos Y Salarios	19.200.000	30.441.600	32.176.771	34.010.847	35.949.465	37.998.585
Utilidad Bruta En Ventas	257.280.000	244.838.400	247.795.229	253.029.153	257.870.535	259.841.415
Egresos						
Operacionales	155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Gastos Generales	155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Utilidad Operacional	101.760.000	84.998.400	81.475.229	80.229.153	78.590.535	76.241.415
Más:						
Ingresos No Operacionales	0	0	0	0	0	0
Financieros						
Diversos						
Menos:						
Egresos No Operacionales	6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Financieros	6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Diversos						
Utilidad Antes De Impuestos	94.830.000	71.725.111	70.957.714	72.843.776	74.650.503	75.669.762
Menos: Provisión Para Impuesto						
Corriente	14.615.165	7.746.391	7.535.288	8.063.046	8.562.017	8.849.885
Diferido						
Utilidad Neta Del Ejercicio	80.214.835	63.978.720	63.422.427	64.780.730	66.088.487	66.819.877
Otro Resultado Integral						
Resultado Integral						
Total Del Año	80.214.835	63.978.720	63.422.427	64.780.730	66.088.487	66.819.877

Fuente: Elaboración propia de los autores

7.2.2. Flujos de efectivo

A continuación, se presenta el flujo de efectivo de manera detallada donde se evidencia que la distribuidora cuenta con buenos recursos y para el desarrollo de su actividad, por lo tanto, la inversión que se realizó en el año 2018 en maquinaria y equipo, mediante un crédito esta inversión es optima para el desarrollo y crecimiento innovador de la distribuidora, generando un

costo financiero adicional, pero este no afecta el resultado de la utilidad mostrando que puede solventar este costo adicional. En la tabla 5, se presenta el flujo de efectivo sin propuesta.

Tabla 5. Flujo de efectivo sin propuesta

Flujo de efectivo SIN PROPUESTA							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos							
Bancos	138.600.000						
Recursos propios	26.400.000						
Ventas		864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Total Ingresos		864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Egresos							
Inversión Inicial	165.000.000	-	-	-	-	-	-
Sueldos y salarios		19.200.000	20.294.400	21.451.181	22.673.898	23.966.310	25.332.390
Costo de venta		587.520.000	612.720.000	644.028.000	672.960.000	702.180.000	722.160.000
Gastos generales		155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Financieros		6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Total Egresos	165.000.000	769.170.000	806.127.689	842.316.695	875.819.275	909.366.342	931.664.043
<i>Provisión para Impuesto</i>		14.615.165	10.586.688	10.538.710	11.229.594	11.290.477	12.400.257
Ingresos - Egresos		80.214.835	71.285.623	71.144.595	72.951.131	75.343.181	75.935.700
Neto		80.214.835	151.500.458	222.645.052	295.596.183	370.939.364	446.875.064

Fuente: Elaboración propia de los autores

En la tabla 6, se presenta el flujo de efectivo con el beneficio aplicado de la propuesta.

Tabla 6. Flujo de efectivo con propuesta

Flujo de efectivo con beneficio al aplicar propuesta							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos							
Bancos	138.600.000						
Recursos propios	26.400.000						
Ventas		864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Total Ingresos		864.000.000	888.000.000	924.000.000	960.000.000	996.000.000	1.020.000.000
Egresos							
Inversión Inicial	165.000.000	-	-	-	-	-	-
Sueldos y salarios		19.200.000	20.294.400	21.451.181	22.673.898	23.966.310	25.332.390
Costo de venta		587.520.000	612.720.000	644.028.000	672.960.000	702.180.000	722.160.000
Gastos generales		155.520.000	159.840.000	166.320.000	172.800.000	179.280.000	183.600.000
Financieros		6.930.000	13.273.289	10.517.515	7.385.377	3.940.032	571.653
Total Egresos	165.000.000	769.170.000	806.127.689	842.316.695	875.819.275	909.366.342	931.664.043
<i>Provisión para Impuesto</i>		14.615.165	7.746.391	7.535.288	8.063.046	8.562.017	8.849.885
Ingresos - Egresos		80.214.835	74.125.920	74.148.017	76.117.679	78.071.641	79.486.072
Neto		80.214.835	154.340.755	228.488.771	304.606.450	382.678.091	462.164.163

Fuente: Elaboración propia de los autores

7.2.3. Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto (VPN)

En la tabla 7, se presenta el flujo de efectivo sin el beneficio, donde el VPN Positivo (\$159.8 MM) y la TIR (39.2%) superior al costo de oportunidad (10%). Se comprueba que el proyecto de la distribuidora de queso es rentable y se aprueba su ejecución.

Tabla 7. Flujo de efectivo sin propuesta

FLUJO DE EFECTIVO SIN PROPUESTA				
año	Flujos de efectivo	Valor Presente	Tasa de Interés	10,0%
0	- 165.000.000	-\$ 165.000.000,00		
1	80.214.835	\$ 72.922.577,27		
2	71.285.623	\$ 58.913.737,65		
3	71.144.595	\$ 53.451.986,88		
4	72.951.131	\$ 49.826.603,92		
5	75.343.181	\$ 46.782.187,75		
6	75.935.700	\$ 75.935.699,90		
Valor Presente Neto (VPN):		159.760.816		
Tasa Interna de Retorno (TIR):		39,23%		

Fuente: Elaboración propia de los autores

Ahora bien, en la tabla 8, se expone el flujo de efectivo con el beneficio que trae la propuesta donde el VPN es Positivo (\$170.2 MM) y la TIR (40.67%) superior al costo de oportunidad (10%), se comprueba que el proyectó de la distribuidora de queso es rentable y se aprueba su ejecución.

Tabla 8. Flujo de efectivo con propuesta

Flujo de efectivo CON PROPUESTA				
año	flujos de efectivo	valor presente	tasa de interés	10,0%
0	- 165.000.000	-\$ 165.000.000,00		
1	80.214.835	\$ 72.922.577,27		
2	74.125.920	\$ 61.261.090,54		
3	74.148.017	\$ 55.708.502,28		
4	76.117.679	\$ 51.989.398,81		
5	78.071.641	\$ 48.476.346,74		
6	79.486.072	\$ 79.486.071,90		
Valor presente neto (vpn):		170.225.731		
Tasa interna de retorno (tir):		40,67%		

Fuente: Elaboración propia de los autores

7.2.4. Plan de mejoramiento

Si la Distribuidora de quesos contrata mujeres víctimas de la violencia comprobada no inferior al 25% tendría derecho a deducir la renta el 200% del valor de los salarios y prestaciones sociales pagados durante el último año gravable, desde que exista una relación laboral y hasta por un periodo de tres años, para esto el decreto 1072 de 2015 en el artículo 2.2.9.35. establece los criterios que el empleador deberá tener en cuenta para la procedencia de la deducción y el decreto 2733 de 2012, reglamenta la deducción de la renta por contratación de mujeres víctimas

de la violencia intrafamiliar o de género y cuyo objeto es establecer los requisitos necesarios para hacer efectiva la deducción. Por otra parte, la cuota de aprendices que está obligado a contratar el empleador se disminuirá en un 50%, si los contratados por él son mujeres víctimas de maltrato intrafamiliar comprobada no inferior al 25%. Es decir, que cada mujer con maltrato intrafamiliar vale el doble.

En la tabla 9, se presenta la propuesta del plan de mejoramiento, donde el beneficio en el año 2 es de \$ 10.147.200 y al año 6 de \$12.666.195.

Tabla 9. Beneficio tributario

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Sueldos y salarios	20.294.400	21.451.181	22.673.898	23.966.310	25.332.390
25%	5.073.600	5.362.795	5.668.475	5.991.578	6.333.097
200%	10.147.200	10.725.590	11.336.949	11.983.155	12.666.195

Fuente: Elaboración propia de los autores

Para detallar un poco más la propuesta en la tabla 10, se observa el ahorro en pesos y su equivalente porcentual, pues la empresa al llevar a cabo la estrategia se beneficiaría teniendo un aumento del flujo de efectivo de manera anual.

Se observa que en el año 2 la empresa tendrá un ahorro en pesos de \$ 2.840.297 representando el 26,82% en el año 3 un ahorro de \$ 3.003.422 (28,49%), en el año 4 \$ 3.166.548 (28,19%), en el año 5 \$ 2.728.460 (24,16) y finalmente en el año 6 un ahorro en pesos de \$3.550.372 que representan un 28,63%.

Tabla 10. Provisión para impuesto de renta

Provisión para impuesto de renta					
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Antes de propuesta	\$ 10.586.688	\$ 10.538.710	\$ 11.229.594	\$ 11.290.477	\$ 12.400.257
Después de propuesta	\$ 7.746.391	\$ 7.535.288	\$ 8.063.046	\$ 8.562.017	\$ 8.849.885
Ahorro en \$	\$ 2.840.297	\$ 3.003.422	\$ 3.166.548	\$ 2.728.460	\$ 3.550.372
Ahorro en %	26,82895%	28,49896%	28,19824%	24,16603%	28,63144%

Fuente: Elaboración propia de los autores

En la tabla 11, se presenta como se vera reflejado la propuesta en el flujo de efectivo, pues con este beneficio el contribuyente se beneficiaría teniendo un aumento del flujo de efectivo de manera anual.

Tabla 11. Propuesta flujo de efectivo

Flujo de efectivo					
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Antes de propuesta	\$ 71.285.623	\$ 71.144.595	\$ 72.951.131	\$ 75.343.181	\$ 75.935.700
Después de propuesta	\$ 74.125.920	\$ 74.148.017	\$ 76.117.679	\$ 78.071.641	\$ 79.486.072
Aumento en \$	\$ 2.840.297	\$ 3.003.422	\$ 3.166.548	\$ 2.728.460	\$ 3.550.372
Aumento %	3,984%	4,222%	4,341%	3,621%	4,675%

Fuente: Elaboración propia de los autores

8. Conclusiones y Recomendaciones

8.1. Conclusiones

El objetivo desarrollado en el presente trabajo consistió en la realización de una planeación tributaria para una empresa distribuidora de quesos, tomando como base la información contable del año 2018, donde una vez analizada la información financiera y entrevista se efectuó un diagnóstico sobre el estado de la planeación tributaria en la Distribuidora, concluyendo que no se hace uso de los beneficios tributarios que les permitan optimizar sus recursos minimizando el pago de impuesto sobre la renta, esto se hace evidente en la entrevista realizada al contador publico sobre el manejo del impuesto de renta en la Distribuidora.

De acuerdo con el análisis de la información suministrada por la Distribuidora, se evidencia que las declaraciones de renta han sido depuradas y presentadas dando cumplimiento a las normas tributarias que aplican para el tratamiento de costos, gastos y deducciones; no obstante, la empresa no aplico a los beneficios tributarios a los que pudieren acogiesen y así dar una deducción más alta y un menor pago al impuesto aumento su flujo de caja.

Mediante la información recopilada en la entrevista y análisis financiero se procedió al diseño de un plan de mejoramiento tributario que le permitirá a la empresa optimizar su área financiera; donde si se acogen y hacen uso del beneficio tributario, podrán optimizar el pago de su impuesto anual en declaración de renta a los cuales la distribuidora es sujeto pasivo.

Finalmente, de acuerdo con actividad financiera de la empresa, cual es la de financiar su maquinaria y equipo mediante la modalidad de créditos, se concluye que es una buena decisión pues cuenta con un buen flujo de caja y se pueden responder responsablemente con sus obligaciones.

8.2. Recomendaciones

Se propone a la empresa tener en cuenta los resultados del diagnóstico para empezar los procesos de mejora y que los resultados se puedan tener en cuenta para la toma de decisiones en el área financiera y tributaria.

Es necesario que la empresa distribuidora de queso que se someta al plan de mejoramiento y esté en continua actualización de las normas y beneficios tributarios con los cuales fácilmente

podrán optimizar sus utilidades con estrategias tributarias a las cuales se pueden acoger de manera oportuna y legalmente, identificando los conceptos en los estados de resultado que intervienen en el cálculo del impuesto de renta y complementarios.

Dando respuesta a los interrogantes que tuvieron la distribuidora y su administración, así:

- ¿Cómo legalmente se puede implementar estrategias que permitan la disminución del pago del impuesto de renta y complementarios?

Respuesta: teniendo todos los impuestos legales al día, la constitución de la distribuidora es legal por lo tanto si es posible implementar una estrategia que permita la disminución del pago de impuesto de renta y de acuerdo a la norma solo habría que hacer buen uso del beneficio tributario, cumpliendo con sus requisitos como lo exige la ley.

Adicionalmente, analizando el estado actual financiero y tributario de la distribuidora, se puede buscar adecuadamente el beneficio al cual pudiere acogerse de acuerdo a su necesidad y responsabilidad.

- ¿La empresa cuenta con la información financiera y legal para la implementación de la estrategia de disminución del pago de impuesto de renta y complementarios?

Respuesta: Si, pues cuenta con la contabilidad al día y hasta la fecha ha efectuado los pagos del impuesto de renta.

Bibliografía

- Activo legal. (S.f). Bajo un decreto se reglamentó la deducción de la renta por contratación de mujeres víctimas de la violencia intrafamiliar o de género. *Activo legal*. Disponible en: <https://bit.ly/33Xfzyt>.
- Actualícese. (2019). Ley de financiamiento: novedades para las personas jurídicas. *Actualícese*. Disponible en: <https://bit.ly/2XinnIy>.
- Actualícese. (2019). Ley de financiamiento: novedades para las personas jurídicas. *Actualícese*. Disponible en: <https://bit.ly/2rC65dp>.
- Beltrán, M., y Hernández, O. (2012). *Alternativas para el control contable y tributario en la compañía comercializadora de alimentos S.A.S.* (Trabajo de Grado). Universidad Piloto de Colombia, Bogotá D.C.
- Cardona, D., y Cano, J. (2017). Análisis del ciclo de liquidez, ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en el hospital marco Fidel Suárez de Bello. *Fundan Journal os Students research*. 2 (21) 56-65.
- Cortes, L. (2017). ¿Qué es la declaración de renta? Siigo. Disponible en: <https://bit.ly/352wEai>
- Guevara, D. (2019). Beneficios tributarios para empresas creadas a partir del 1 de enero de 2019. *Actualícese*. Disponible en: <https://bit.ly/2QjVGh4>
- Jiménez, J.,y Podesta, A. (2009). Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina. *Proyectos Andi*. Disponible en: <https://bit.ly/2Kntztv>
- López, J. (2018). Planeación tributaria, un instrumento de optimización. *Las 2 orillas*. Disponible en: <https://bit.ly/2KkuURK>
- Melo, L., y Forero, C. (2017). *Plan de mejoramiento y de estructuración contable y administrativa para la corporación madres y padres en acción ubicada en la localidad de ciudad bolívar*. (Trabajo de Grado). Universidad de la Salle. Bogotá D.C.
- Méndez, C. (2013). *Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. 4 ed. México: limusa,. 135-140 p.
- Mete, M. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Fides Et Ratio*, 7 (7) 67-85.

- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2018). Decreto 2442 de 2018, por el cual se reglamentan los artículos 260-5, 260-9, 356-3, 364-5, 378, 381, 512-1, 512-6, 555-2, 579, 579-2, 580, 588, 591, 592, 595, 596, 598, 599, 600, 602, 603, 605, 606, 607, 622, 800, 803, 811, 876, 877 y 910 del Estatuto Tributario. *Velex*. Disponible en: <https://bit.ly/2XdHMhL>.
- Moreno, M. (2010). El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones. *El blog salmón*. Disponible en: <https://bit.ly/2NKeSCP>.
- Morera, J. (2017). Planeación tributaria. *Gerencie*. Disponible en: <https://bit.ly/351zIn2>
- Muñoz, A. (2018). Planificación tributaria para Pymes. *Glosal consultores Ltda*. Disponible en: <https://bit.ly/2qToF0c>
- Planeación financiera. (2017). KTNO – capital de trabajo neto operativo. *Planeación financiera*. Disponible en: <https://bit.ly/32RzayJ>.
- Rendón, J., Sánchez, O., y Vallejo, D. (2012). *Planeación tributaria en impuesto de renta para una empresa dedicada a la prestación de servicios de intermediación financiera*. (Trajo de Grado). Universidad de Medellín, Medellín.
- Roca, F. (2011). Finanzas para emprendedores. Ed 1ª. Escuela de Negocios.
- Rocaberto, J. (2007). Los criterios de la Tasa Interna de Rendimiento. *Revista Electrónica Sobre La Enseñanza de La Economía Pública*, 2, 1–10.
- Rossignolo, D. (2015). El Impuesto sobre la Renta Personal y los altos ingresos en América Latina. *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, 214 (3),115-148.
- Sanandres, L., Ramírez, R., y Sánchez, R. (2019). *La planificación tributaria como herramienta para mejorar los procesos en las organizaciones*. Escuela superior politécnica de Chimborazo, Ecuador.
- Torres, A. (2019). Estado de resultados. *Academic*. Disponible en: <https://bit.ly/2QivGCD>.
- Vaquiro, J. (2013). El Valor Presente Neto – VPN. *PymesFuturo*. Disponible en: <https://bit.ly/2OcQEjx>
- Villasmil, M. (2017). La planificación tributaria: herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. *Distamen Libre*, 20 (1), 121-128. Disponible en: <https://bit.ly/2uQbqjl>

Vlex. (S.f). Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. *Velx*. Disponible en: <https://bit.ly/33Mx5Fx>