

.Planificación Fiscal

.Esquema de Costos

. Tips Varios

Octubre de 2019

Generación X

- Proyecto del C.P.C.E.C.A.B.A.
- Que ofrece?Cuál es su objetivo?
- Cómo lo ofrece?
- Está relacionado con el Estado y/o el Gobierno?
- Relación del profesional con la PyME

Roberto Pardo

Contador Público (U.B.A. 1985)

- Funciones desarrolladas
 - Consultor independiente
 - Gerente General
 - Controller
 - Gerente de Administración y Finanzas
 - Gerente de Impuestos
 - Perito Judicial
- Trayectoria Profesional:
 - Estudios profesionales
 - Rico, Zelzman y Asociados
 - Horwath Cánepa
 - Deloitte & Touche
 - Empresas
 - Inta S.A. /Fialsa S.A.
 - Cargill S.A.C.I.
 - Grupo Exxel
 - Chep Argentina S.A.
 - Pepi S.A.
 - Obrelmec S.A. / Wisdom S.R.L.
 - Fcia. y Laboratorios VIP/Garmed S.A.

Objetivo del Taller

- Planificaremos sin entrar en la gestión técnica
- Abordaremos “conceptos” –fiscales, de costos- a nivel conceptual
- Trataremos de “disparar inquietudes” que los hagan explorar variantes distintas
- Generarles la “necesidad” de hacerlo con nosotros

Planificación Fiscal

Cuál es la idea?

- Conocer conceptualmente la incidencia de los costos aplicados por las distintas regulaciones y que muchas veces no vemos
- Poder medirlos, accionar y minimizarlos

Planificación Fiscal

Consideremos que estamos transitando / ingresando a:

- Era digital / IV Revolución Industrial
- Implica: amplia disponibilidad de DATOS

Costos Fiscales

- Impositivos (incluimos pagos anticipados)
 - Nacionales
 - Provinciales
 - Municipales
- Previsionales
- Laborales

Planificación Financiera / Fiscal

- Cuando hacemos números, incorporamos TODOS los costos fiscales (impositivos, previsionales, laborales, financieros)?
- Tenemos en cuenta los tratamientos diferenciales a las PyMEs?
- Calificamos para acceder a ellos?

Hablemos de costos

- Conocemos cuál es el costo del bien / servicio que ofrecemos?
- Actualizamos los mismos? Con que periodicidad?
- Cómo reflejamos los costos en el precio de venta?
- Podemos volcar al precio de venta el incremento de costos?
- Cómo es mi relación con clientes y con proveedores?

En que medio nos movemos?

- INESTABILIDAD jurídica / económica / impositiva / financiera
- INFLACION
- FALTA de INSTITUCIONALIDAD
- Alta burocracia
- Elecciones próximas
- Etc., etc..

Qué puedo hacer?

- No puedo cambiar lo planteado
- Si puedo
 - Manejar al centavo los costos
 - Gestionar en aguas turbulentas
 - Ser eficiente en las compras, los procesos, las ventas

Procesos?

- SIIIIIIIIIIIIIIIII, procesos
- Recordemos que:
 - Tener procesos sin tener sistemas, es engorroso
 - Tener sistemas sin procesos, es temerario

Como mejoro el perfil de la situación?

- Con Información (para medir)
- Con Decisión (para cambiar)
- Con Gestión (para lograr que la empresa sea viable)