



I NSTITUTO
U NIVERSITARIO
A ERONAUTICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

CARRERA: CONTADOR PÚBLICO

PROYECTO DE GRADO

*"El salto de empresario
monotributista a autónomo societario."*

ALUMNA:

PAULA ANTONELA GERBAUDO

DNI: 34.647.895

TUTORAS:

CRA. SILVANA MARIEL GIORDANO (EXTERNA)

MARÍA ELENA STELLA (IUA)

- 2016 -



Dedicatoria

A mis padres,

Marisa y Pablo,

por su apoyo y amor incondicional.

Eternamente agradecida,

hoy soy lo que soy por ellos.

A mi amor,

José Luis,

por ser día a día

el mejor compañero.



Agradecimientos

A la persona que me abrió la puerta de su estudio, su cabeza y su corazón. No sólo me ha ayudado día a día a crecer como profesional, con sus conocimientos, enseñanzas, novedades y siendo mi tutora en el presente trabajo, sino también como persona, con su generosidad y compañerismo. Me ha demostrado que se puede ser aquello con lo que soñé: una mujer profesional, madre, esposa, hija y hermana. Gracias Silvana!!!



Listado de símbolos y convenciones

- AFIP: Administración Federal de Ingresos Públicos
- CCC: Código Civil y Comercial
- CF: Costo Fijo
- CT: Costo Total
- CUIT: Clave Única de Identificación Tributaria
- CV: Costo Variable
- DDJJ: Declaración Jurada
- DR: Decreto Reglamentario
- I: Ingresos
- IGJ: Inspección General de Justicia
- IGMP: Impuesto a la Ganancia Mínima Presenta
- IVA: Impuesto al Valor Agregado
- Pax: Huésped, pasajero.
- LGS: Ley General de Sociedades
- LIG: Ley de Impuesto a las Ganancias
- PyME: Pequeñas y Medianas Empresas
- RI: Responsable Inscripto
- SA: Sociedad Anónima
- SAU: Sociedad Anónima Unipersonal
- SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada



Resumen

Como consecuencia de la finalización del cursado de la carrera de Contador Público y en cumplimiento con la exigencia de realizar un trabajo final para cerrar esta etapa, he elegido como tema: **“El salto de empresario monotributista a autónomo societario”**.

A partir del contacto cotidiano con un emprendimiento de alojamiento y de la usual consulta de monotributistas que quisieran crecer formando una sociedad, pero tienen varias dudas sobre cuándo, cómo y por qué formarla y sobre la relación costo-beneficio que existe, he decidido fusionar ambas cuestiones y fundar mi Proyecto de Grado sobre esta temática, desde un enfoque tanto teórico como práctico.

Tomando como punto de partida un emprendimiento turístico de alojamiento que proyecta una creciente demanda a futuro y que se cuestiona continuar solo o asociarse, se analizan aspectos estratégicos, impositivos, legales y económicos-financieros. Los pros y contras inclinarán la balanza hacia un lado y hacia el otro, pero se buscará concluir en la elección más apropiada para el emprendimiento.



Índice

Introducción.....	2
Marco teórico.....	3
Capítulo I: “Punto de partida”.....	5
Capítulo II: “Cuestión de estrategia”.....	29
Capítulo III: “Claves impositivas”.....	38
Capítulo IV: “Diferencias legales”.....	61
Capítulo V: “Análisis económico-financiero”.....	73
Conclusiones.....	91
Bibliografía.....	95



Introducción

Poner en marcha un negocio no es tarea fácil. Las decisiones de inversión son una de las más difíciles de tomar, debido a que implican el desembolso de valiosos recursos para el inversor, pudiendo obtener el tan esperado éxito o la devastadora situación del fracaso.

Una vez superado el miedo y asumido el riesgo, con el negocio en marcha y con la fortuna de que tenga éxito, llega un nuevo desafío: continuar creciendo. El dilema del monotributista argentino radica en continuar como tal, solo con su empresa a cuesta, o asociarse y formar una sociedad.

El dueño del complejo de cabañas "Las Esmeraldas" se encuentra ante esta difícil situación, con el deseo de ampliar su complejo, sumar servicios que satisfagan las necesidades de sus clientes, pero con muchos interrogantes, dudas e incertidumbres.

Algunas preguntas que se hace el empresario son:

¿Por qué asociarse? ¿Qué fortalezas y debilidades se advierten? ¿Y qué oportunidades y amenazas?

¿Qué forma asociativa elegir?

¿Qué trámites son necesarios realizar para la legalización y puesta en marcha de una sociedad? ¿Contablemente cuáles son las exigencias para una sociedad?

¿Qué responsabilidad le cabe a los socios?

¿Cuál es el aporte mínimo de capital por socio? ¿Qué tipo de aportes se pueden realizar? ¿Cómo se integran?

¿Cómo tributan las sociedades los distintos impuestos?

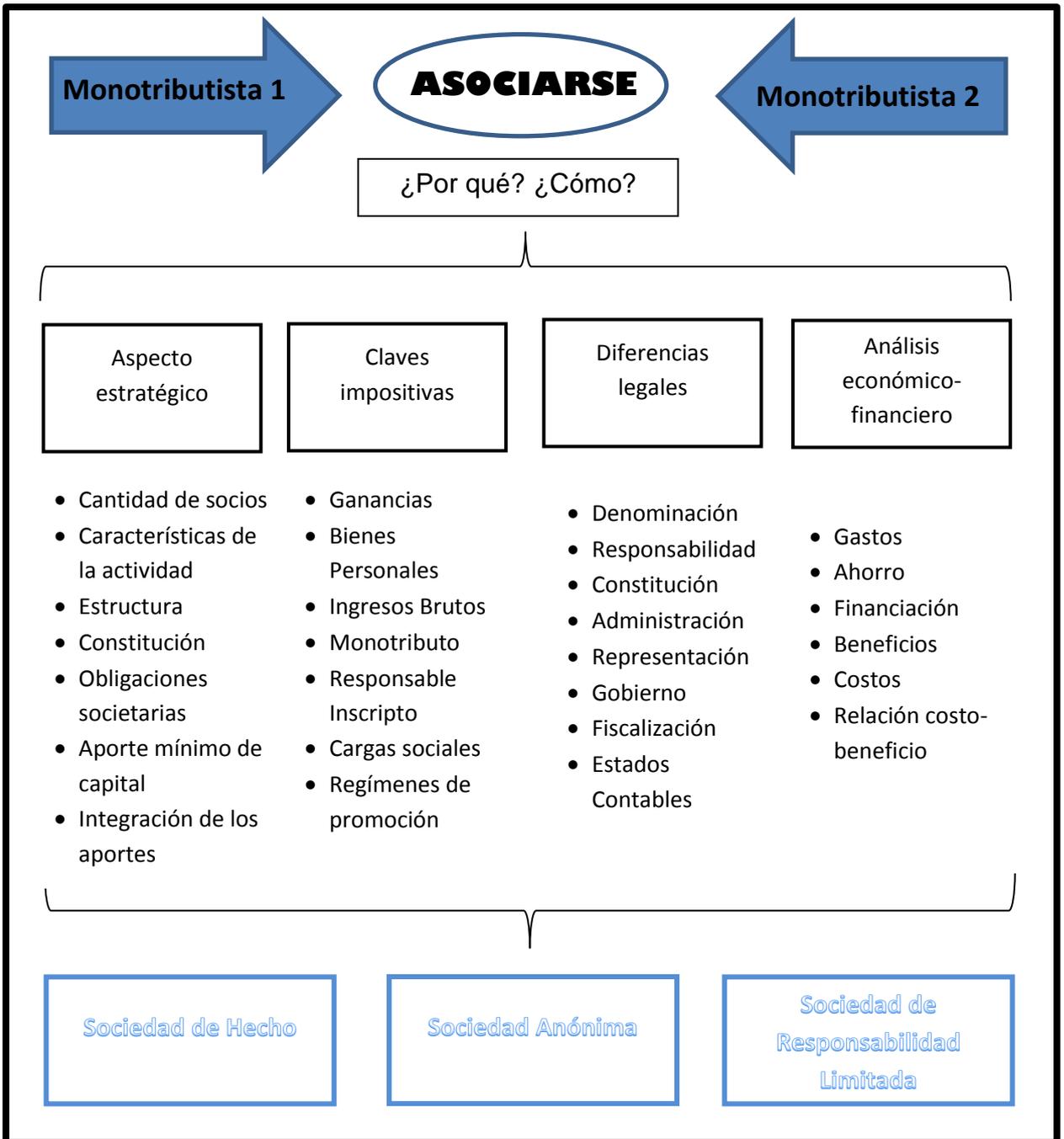
En base a esta serie de preguntas orientativas se desarrollará el Proyecto de Grado, describiendo y analizando el proyecto del dueño de "Cabañas Las Esmeraldas" de pasar de ser monotributista a socio de una sociedad, con el cual se pretende que reconozca los pros y contras de asociarse y de los tipos societarios, teniendo en cuenta distintos aspectos: estratégicos, impositivos, legales y económico-financieros.



Marco teórico

La asignatura que he elegido como eje central para mi trabajo es: Sociedades Comerciales, asistida por Contabilidad Superior I, Legislación y Técnica impositiva I y II, Gestión de las Organizaciones y Gestión Financiera.

El marco conceptual sobre el que se basará el trabajo es el siguiente:





El presente trabajo analiza, partiendo de un emprendimiento de alojamiento, las distintas maneras de formar una empresa, tomando como base cuatro ejes: aspecto estratégico, claves impositivas, diferencias legales y un análisis económico-financiero.

Los diversos conceptos que conforman cada eje plantean y analizan los principales tipos societarios: unipersonal, Sociedad Simple, Sociedad Anónima y Sociedad de Responsabilidad Limitada.

El presente Proyecto de Grado busca dar herramientas que faciliten la decisión de asociarse y que respondan los interrogantes que invaden a los empresarios: “¿por qué y cómo asociarme?”.



Capítulo I: “Punto de partida”

El término emprendimiento proviene del francés ‘entrepreneur’, que significa pionero: se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. En este caso, un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

El sujeto que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como emprendedor.

En el pueblo transerrano de Nono, ubicado en el noroeste de la provincia de Córdoba, a 150 km de Córdoba Capital, se encuentra el complejo de cabañas “Las Esmeraldas”, proyecto de un matrimonio emprendedor: Marisa y Pablo. Complejo que combina diseño, sensaciones, tranquilidad y por sobre todo muy buena atención. A 50 metros de la ruta 14, a pocos cuadas de la plaza de Nono y a 6 Km de Mina Clavero, el complejo "Las Esmeraldas" conjunta tranquilidad y hermosos paisajes con la comodidad y calidez de sus cabañas y servicios, creando un espacio ideal para disfrutar de la tranquilidad de esta localidad y conocer las bellezas naturales y culturales de la zona los 365 días del año, atendido por sus dueños.

“Las Esmeraldas” es un emprendimiento familiar, gestionado a base de intuición, experiencias, sentido común y mucha predisposición.

La familia Gerbaudo es nativa de Las Rosas, Santa Fe y pasaba todas sus vacaciones en Nono desde hacía 10 años, cuando en el verano 2007-2008 inauguró un complejo de cabañas al cual llamó “Las Esmeraldas”, como una inversión y una empresa familiar.

La familia está compuesta por un matrimonio, Pablo y Marisa y cuatro hijos, Leandro, Mauro, Paula y Matías. Actualmente no cuenta con empleados,



las diversas labores son realizadas principalmente por el matrimonio emprendedor y eventualmente ayudan los hijos.

Cuenta actualmente con 5 cabañas de troncos y piedras, totalmente amuebladas y equipadas, para 2 a 6 personas, ofreciendo los siguientes servicios:

- | | |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Cocheras cubiertas y con asadores. | <input checked="" type="checkbox"/> WiFi. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Desayuno. | <input checked="" type="checkbox"/> Pileta. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Servicio de mucama. | <input checked="" type="checkbox"/> Quincho con proveeduría. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Ropa blanca. | <input checked="" type="checkbox"/> Metegol y juegos de jardín para niños. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Vajilla y equipamiento completo. | <input checked="" type="checkbox"/> Cuna y moisés con su ropa blanca, sillita alta y bañera para bebés. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Cocina con horno, horno microondas, heladera. | <input checked="" type="checkbox"/> Cámaras de vigilancia. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Aire acondicionado frío/calor. | <input checked="" type="checkbox"/> Tarjetas Visa, Mastercard, Nativa, Bancor, Argencard, Diners y Maestro. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Ventiladores de techo. | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Calefactores a gas tiro balanceado. | |
| <input checked="" type="checkbox"/> TV por cable y DVD. | |

Cada cabaña está identificada y denominada por un tipo de esmeralda: Uraliana, Litia, Turmalina, Oriental y Verdelita.

Cultura

La cultura organizacional es el conjunto de percepciones, sentimientos, actitudes, hábitos, creencias, valores, tradiciones y formas de interacción dentro y entre los grupos existentes en todas las organizaciones.

En este conjunto de conceptos están representadas las normas informales y no escritas que orientan el comportamiento cotidiano de los miembros de la organización, comportamientos que pueden o no estar alineados con los objetivos de la organización.



El valor que predomina en “Cabañas Las Esmeraldas” es el respeto, tanto entre los integrantes de la familia como con los huéspedes. Además de la buena predisposición, buen trato, colaboración y camaradería.

Al ser una empresa familiar cada integrante tiene responsabilidad, libertad e independencia de acción; no existe control por parte de un supervisor; los riesgos se discuten y asumen en conjunto; los miembros se identifican con la organización como un todo más que con su particular función o tarea; los incentivos económicos se basan en criterios de rendimiento del negocio; los conflictos y las críticas son escasos y se hablan abiertamente; y las comunicaciones son informales.

Visión

La visión se refiere al sueño de la empresa. La empresa que quiere ser de acá a 10 o más años. Constituye un estado ideal al cual se pretende arribar.

La visión de “Cabañas Las Esmeraldas” se basa en lograr que el establecimiento sea óptimo brindando lo mejor a cada turista y posicionarlo como una de las mejores opciones en el mercado a largo plazo, generando un flujo de fondos mayor. Además, desde que se ideó y constituyó este complejo se lo hizo para tener un lugar donde compartir con diferentes personas, una casa grande con puertas abiertas y brindando, a cada visitante, lo que son sus dueños y lo que necesiten para descansar. Esperando a cambio, además de una retribución económica, su sonrisa, su gratitud, su confianza y su vuelta al elegir nuevamente el complejo en otra oportunidad. De ahí en más se espera que el tiempo y la constante búsqueda de los detalles permitan mantener la visión y la calidad sencilla, pero genuina.

Misión

La misión es la razón de ser de la organización. Se trata de una afirmación que deberá describir las necesidades y deseos que intentan



satisfacer, con cual producto o servicio dará mayor satisfacción a los clientes y con cual ventaja competitiva se diferenciaran de la competencia.

La misión de “Las Esmeraldas” es demostrar que los sueños son posibles, que siempre hay modos de encauzar la vida y organizarla para estar cada día mejor. Teniendo los objetivos de cualquier comercio, de la práctica comercial. Vende alojamiento, buena y personalizada atención. Comodidad y tranquilidad. A cualquier turista que lo desee. Con precios accesibles acorde a la situación económica que atraviesa el país. Sus ventajas son la ubicación, la atención personalizada las 24 horas y los 365 días del año.

Valores.

Los valores son aquellas cualidades y características que van a regir el funcionamiento de la organización, conforme con sus propios principios y su cultura organizacional.

“Las Esmeraldas” se caracteriza por brindar un servicio de primera calidad, el cuidar los detalles, donde el pasajero se sienta cómodo, tranquilo y satisfecho. Se atiende cada necesidad, se escuchan opiniones, se aceptan críticas, se informan, invierten en publicidad y no dejan de esforzarse por estar en un buen posicionamiento comercial.

Política

La política es la orientación o directriz que debe ser divulgada, entendida y acatada por todos los miembros de la organización, en ella se contemplan las normas y responsabilidades de cada área de la organización. Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización. En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que complementan el logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias. Las políticas deben ser dictadas desde el nivel jerárquico más alto de la empresa.



Las normas son reglas específicas que se deben seguir o a que se deben ajustar las conductas, tareas, o actividades en una organización para poder llevar a cabo el cumplimiento de una política organizacional. Cabe destacar que forman parte del contenido de las políticas organizacionales.

En "Las Esmeraldas" las políticas y las normas de los miembros de la organización no se encuentran escritas, tienen su origen en costumbres y tradiciones y se van comunicando oralmente de un participante a otro, lo cual puede traer serios problemas por las posibilidades de distorsión y de interpretación. Existen políticas generales, que son las que aplica a todos los niveles de la organización, son de alto impacto o criticidad, por ejemplo: políticas de conducta, política de la calidad, política de seguridad, entre otras; y políticas específicas, que son las que aplican a determinados procesos, están delimitadas por su alcance, por ejemplo: política de administración, política de compras, política de reserva, políticas de inventario, políticas de mantenimiento, políticas de limpieza, entre otras.

Planificación

La planificación es el proceso que consiste en determinar objetivos y evaluar la mejor forma en que esos objetivos pueden alcanzarse. Se refiere tanto a los fines (lo que va a hacer) como a los medios (cómo se hará).

En "Las Esmeraldas" es informal: nada se registra y el grado en que los objetivos se comparten con otras personas de la empresa es escaso o nulo, es de carácter general y carece de continuidad.

El propósito de la planificación es ofrecer una dirección, reducir el impacto del cambio, minimizar el desperdicio y la redundancia y establecer las normas que se emplearán para ejecutar el control.

La planificación es necesaria ya que el contar con un plan y comprometerse con objetivos a largo plazo ayuda a ordenar las acciones, a



reducir la incertidumbre y a no reaccionar en exceso por situaciones cortoplacistas para no inferir en el sistema.

En la organización prevalecen la planificación a corto plazo y mediano plazo. De manera informal se analiza la situación y se fijan objetivos y metas (generalmente económicas, estructurales u operativas), se formulan y evalúan alternativas concretas que permitan alcanzar los objetivos, se selecciona la alternativa, se asignan los recursos y luego se ejecuta.

Mercado

El mercado turístico es el rubro económico que engloba a todas las compañías que comercializan productos y servicios vinculados a los viajes y estadías en sitios que son diferentes al entorno cotidiano por un lapso de tiempo que, por lo general, se prolonga por más de un día y no supera los seis meses. Este mercado suele tener ofertas asociadas al ocio, pero también con los viajes por negocios, estudios y otros motivos.

En el caso del emprendimiento, el mercado turístico está conformado por una demanda formada por la masa de turistas nacionales e internacionales que arriban a la zona, los cuales desarrollan una operación comercial basada en intercambios, transacciones y acuerdos con la parte oferente, las cabañas.

Tipos de demanda

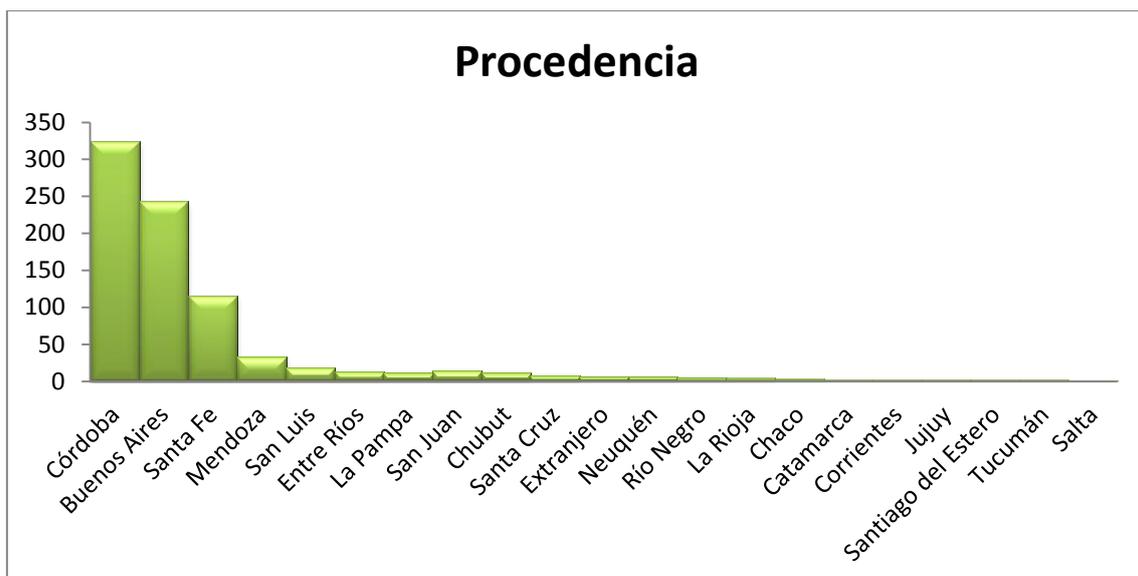
La demanda está constituida por los turistas, individuos que permanecen más de 24 horas y no más de 6 meses, residentes en el país o en el extranjero.

En base a los datos recogidos en el “Libro de Registro de Pasajeros”, con un total de 826 familias, se ha elaborado la siguiente información sobre las características del turismo.

La procedencia de la demanda real o efectiva que ha visitado el complejo desde que inició su actividad es la siguiente:



Provincia	Cantidad de familias
Córdoba	324
Buenos Aires	243
Santa Fe	115
Mendoza	33
San Luis	19
Entre Ríos	13
La Pampa	11
San Juan	14
Chubut	11
Santa Cruz	8
Extranjero	6
Neuquén	6
Río Negro	5
La Rioja	4
Chaco	3
Catamarca	2
Corrientes	2
Jujuy	2
Santiago del Estero	2
Tucumán	2
Salta	1

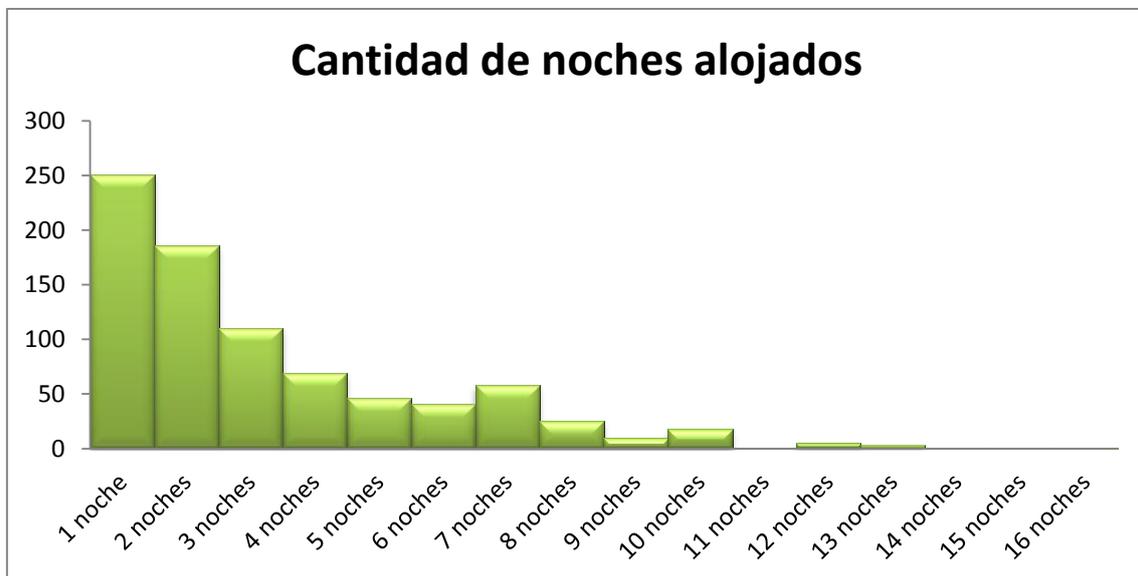


El turismo se caracteriza por ser:



- A corto o mediano plazo.

Días alojados	Cantidad de familias
1 noche	251
2 noches	186
3 noches	110
4 noches	69
5 noches	46
6 noches	41
7 noches	58
8 noches	25
9 noches	10
10 noches	18
11 noches	1
12 noches	5
13 noches	3
14 noches	1
15 noches	1
16 noches	1

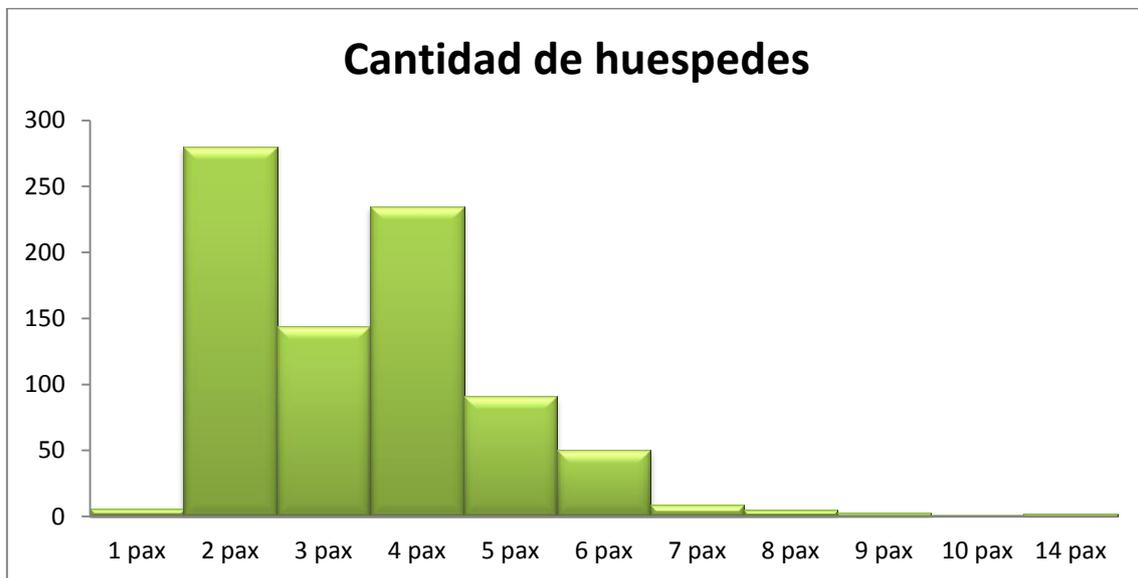


- Familiar.

Huéspedes	Cantidad de familias
1 pax	6
2 pax	280

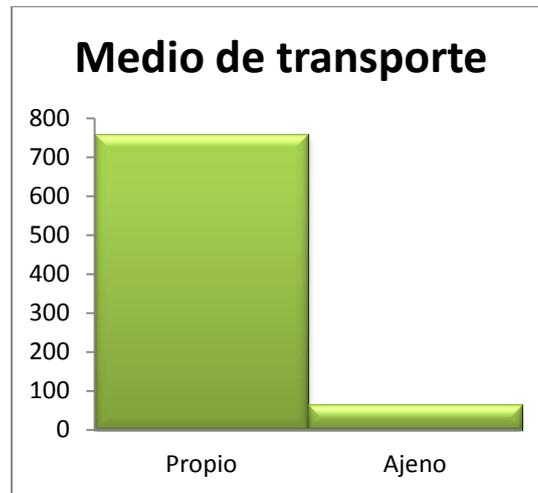


3 pax	144
4 pax	235
5 pax	91
6 pax	50
7 pax	9
8 pax	5
9 pax	3
10 pax	1
14 pax	2



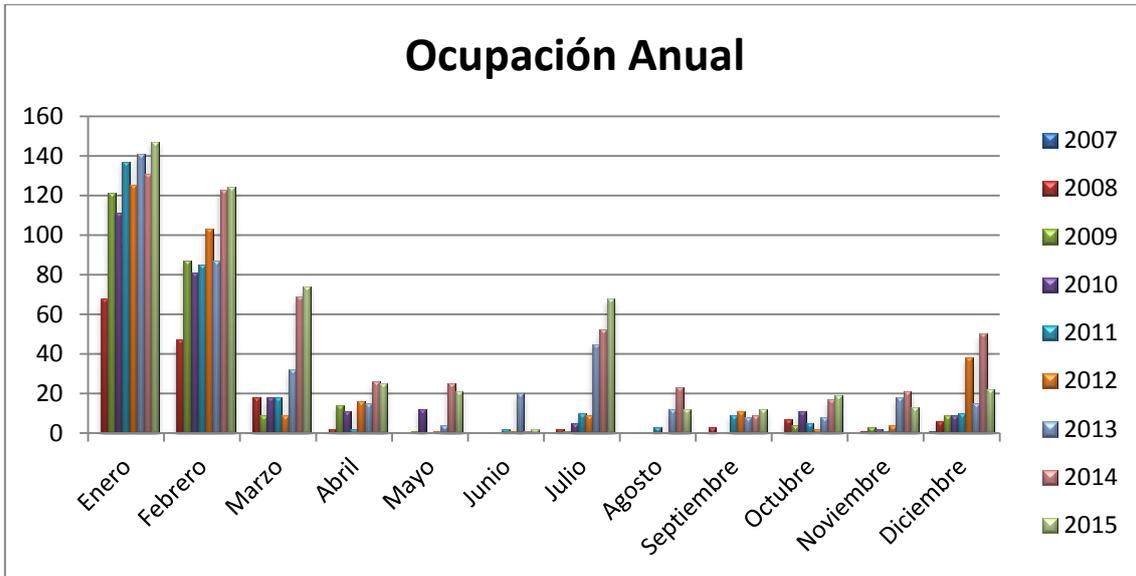
- Terrestre y con vehículos propios.

Transporte	Cantidad de familias
Propio	760
Ajeno	66



- **Semiorganizado:** Generalmente se reserva con anticipación, más en temporada alta Enero – Febrero. En el siguiente gráfico se demuestra la alta estacionalidad presente con los datos de la cantidad de familias alojadas por mes durante 9 años:

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Enero		68	121	111	137	125	141	131	147
Febrero		47	87	81	85	103	87	123	124
Marzo		18	9	18	18	9	32	69	74
Abril		2	14	11	2	16	15	26	25
Mayo		0	1	12	0	1	4	25	21
Junio		0	0	0	2	1	20	1	2
Julio		2	1	5	10	9	45	52	68
Agosto		0	0	0	3	0	12	23	12
Septiembre		3	0	0	9	11	8	9	12
Octubre		7	4	11	5	2	8	17	19
Noviembre		1	3	2	1	4	18	21	13
Diciembre	1	6	9	9	10	38	15	50	22



Competidores directos

Los competidores directos son los dedicados al rubro de alojamiento ubicados en Nono, contando con una gran variedad de opciones: hoteles, hosterías, estancias, hostales, residenciales, cabañas, colonias, casas de alquiler y campings, tanto inscriptos en la Municipalidad de Nono y Secretaría de Turismo, como las casas y departamentos alquilados por sus dueños durante la temporada alta y no inscriptos.

Análisis FODA

El análisis FODA consiste en analizar las fortalezas y debilidades (factores internos a la empresa) y las oportunidades y amenazas (factores externos a la empresa) de "Cabañas Las Esmeraldas".

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> × Cabañas de tronco y piedra totalmente equipadas, de una o dos habitaciones, cocina, comedor, cochera y asador cubierto, ante baño, baño completo, aire acondicionado, 	<ul style="list-style-type: none"> × Calidad en variedad y riqueza natural en la zona. × Destino turístico en auge. × Cercanía a balnearios, comercios, ferias y medios de transporte. × Unión del sector público y



<p>ventilador, cocina, heladera, microondas, vajilla completa, ropa blanca, TV LCD y decoradas con motivos rústicos.</p> <ul style="list-style-type: none">× Ubicación estratégica (cercanía al pueblo, comercios y ríos).× Piscina.× Juegos de parque para niños y metegol.× Desayunador en área común.× Desayuno y limpieza incluido con el pago del hospedaje.× Aceptan mascotas.× Varios medios de pago: efectivo, transferencia o depósito bancario, tarjeta de débito y crédito con diversos planes.× Atención personalizada al cliente.× Calidez humana y gentileza.× Cultura empresarial fuerte y conocida por la organización.× Conocimiento de la competencia.× Estilo de dirección participativo.× Capacidad de anticipación a los cambios.× Estrategia de producto.× Estrategia de precios.× Competitividad de precios.× Estrategias de promoción y publicidad.× Procesos de formación continua.	<p>privado.</p> <ul style="list-style-type: none">× Formación de CACTIEN (Cámara de Comercio; Turismo, Industria y Emprendedores de Nono).× Tendencia a la protección ambiental.× Accesibilidad a créditos.× Teniendo en cuenta el punto estratégico de Córdoba en la República Argentina, las vías de accesos desde cualquier otra provincia es directa y totalmente accesible.× El aeropuerto Internacional Ambrosio Taravella de Córdoba está ubicado a 184 km de Nono. Desde allí llegan vuelos de gran parte de la República Argentina como internacionales.× Desde la Terminal 2 (conocida como terminal nueva) de Ómnibus de Córdoba se pueden tomar minibuses de las empresas Panaholma o Sierra Bus y acceder en forma directa a Nono en aproximadamente 3 horas. La parada se encuentra a 50m del complejo.× Ubicado a 2 horas 20 minutos en auto de la ciudad de Córdoba (de esta ciudad proviene la mayor
---	---



<ul style="list-style-type: none">× Capacidad de generación de fondos.× Conciencia de la importancia de la calidad.× Buen manejo del endeudamiento.× Años de experiencia en el rubro.× Análisis de costos fijos y variables buscando su minimización.	cantidad de turistas).
<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none">× Falta de reglamentos y procesos documentados.× Reducido espacio verde.× Falta de definición de estrategias a largo plazo.× Incapacidad de influir en los mercados.× Falta de métodos de selección del personal.× No cuenta con servicio de restaurant.	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">× Alta competitividad y variedad de competencia.× Falta de proveedores mayoristas de insumos en la zona.× Alta estacionalidad.× Políticas fiscales nacional y provincial.× Legislación laboral.× Crecimiento de la oferta hotelera.× Poder negociador de los clientes.× Cantidad y valor de alojamientos sustitutos.

Calidad

El usuario tiene ciertas necesidades y deseos, de los cuales a veces incluso no está consciente. Estas necesidades y deseos son recogidos por la organización para diseñar y prestar un servicio que logre su satisfacción.

Los criterios considerados sobre la calidad del servicio son los siguientes:



- **Accesibilidad al servicio:** Tiene buena accesibilidad ya que cuenta de caminos en buenas condiciones, señalización correcta y se encuentra a tan solo 50 mts. de la ruta principal. En página web y folletos se encuentra un mapa acerca de la ubicación del complejo.
- **Nivel de comunicación:** Mantienen un buen nivel de comunicación tanto con clientes internos como externos, escuchando sus pros y sus contras a través de página web, comunicación telefónica, diálogos, libro de quejas, etc.
- **Comprensión del sistema administrativo:** Como se trata de un emprendimiento familiar no es compleja la tarea administrativa debido a que todos tienen el mismo objetivo y mantienen una buena comunicación. Esto lleva a una capacidad de respuesta flexible y rápida frente a inquietudes que pudieran surgir por parte de los clientes/ usuarios.
- **Receptividad del servicio:** La receptividad por parte del cliente es positiva ya que participa en los procesos de definición del servicio según sus necesidades y el libro de quejas se encuentra a disposición.
- **Competencia del personal que presta el servicio:** El personal se caracteriza por una buena voluntad y predisposición, además, se capacita ante cada oportunidad de cursos, charlas o talleres que se dan en la zona, referidos al turismo.
- **Amabilidad y cortesía:** Es uno de los factores claves para una buena calidad en el servicio. Trabajan con credibilidad en la prestación del servicio gracias a que hay un alto nivel de confianza entre los empleados de contacto (familia) y la imagen de la organización.
- **Formalidad y responsabilidad del servicio:** Se trabaja con formalidad y responsabilidad para una mayor satisfacción de los clientes, evitando arbitrariedades que lleven a responsabilizar al personal. Para evitar algún tipo de inconvenientes cuentan con publicidad referencial donde se describe el producto/ servicio tal cual es.
- **Seguridad en la prestación y calidad de los aspectos tangibles:** No se dispone de una infraestructura adaptada a discapacitados, pero se lo



ayuda de toda manera posible que este a su alcance y se disminuyen cualquier riesgo o peligros que pudieran sufrir cualquier huésped.

En la organización se busca priorizar cinco factores: confiabilidad- responsabilidad- seguridad- empatía- bienes materiales o tangibles, trabajando con habilidad para desarrollar el servicio prometido como se le planteo al cliente y con exactitud, ayudándoles y brindando un servicio rápido, cuidado y atención personalizada, y a su vez transmitiendo confianza hacia los clientes/ usuarios. Todo esto acompañado de los aspectos físicos que el cliente percibe de la organización:

- Recepción correcta.
- Buena presencia del personal.
- Limpieza adecuada de cada una de las instalaciones.
- Modernidad, etc.

Recursos humanos

Al tratarse de una empresa familiar los perfiles de puestos de trabajo no se encuentran definidos. Se debería describir las aptitudes y habilidades necesarias para su desempeño, nivel de formación y experiencia, acordes con las funciones propias de cada uno de ellos y establecer las actividades y responsabilidades propias del sistema de gestión, supervisión de calidad de servicio, atención de quejas o sugerencias del cliente y medición del servicio. Además, la dirección debe definir un proceso de selección para el personal de nueva incorporación que asegure la adecuación a los perfiles requeridos para el puesto de trabajo y luego brindar información introductoria al nuevo personal, incluidos los eventuales, donde se transmita la política, objetivos de gestión y la operativa de la organización. Esta acción debe registrarse.

El día que se contrate personal externo, los dueños del emprendimiento pasaran a ser líderes y tendrán como rol dirigir y controlar al personal, distribuir tareas, motivar y generar un sentimiento de permanencia, tener una



comunicación efectiva y eficiente y ser generadores de estrategias para el perfeccionamiento de las tareas.

La dirección asegura el soporte físico y técnico necesario para facilitar el correcto desempeño del personal en las funciones asignadas; establece los procedimientos e instructivos necesarios para cada uno de los puestos de trabajo y define reglas de cortesía y trato con el cliente.

La dirección proporciona la formación necesaria y continua para que el personal mantenga un adecuado nivel de calidad en la prestación de los servicios y asegurar acciones formativas.

El sistema de comunicación interna es generalmente informal y verbal, mediante el cual se da a conocer los requisitos relativos al servicio prestado, se comunica el resultado del servicio y el grado de satisfacción del cliente y es el medio para que el personal comunique sus comentarios y sugerencias acerca del servicio y de la organización en general.

Realización del servicio

La organización provee información al cliente en forma clara y visible, sobre condiciones, políticas y disposiciones para el uso de los servicios e instalaciones mediante un "Reglamento Interno"; los servicios y horarios de prestación en cada una de las cabañas; y un sistema de señalización interna relativa a los servicios, a los recintos de uso común y áreas en las que se encuentra prohibido fumar.

La dirección establece las tarifas para la prestación de los servicios de alojamiento y otros servicios incluidos. Dichas tarifas establecen diferentes niveles de precios según la cantidad de huéspedes y época del año a alojarse.

El proceso de comercialización está basado en documentos comerciales formalizados, tales como tarifas por servicios, modalidades y calendarios; documentación de reservas y documento de confirmación de reservas y recepción de depósitos a cuenta.



El método para gestionar las reservas en temporada alta se basa en solicitar un depósito o transferencia bancaria a la cuenta corriente del establecimiento por el valor de una noche de alquiler para no perder el día en caso de que se cancele la reserva. En temporada baja no se solicita una señal, se realiza la reserva “de palabra”.

Se garantiza la reserva confirmada según las condiciones pactadas y cualquier cambio que se produzca en la reserva se comunica al cliente.

Se documentan las reservas en el mismo momento en que se recibe la solicitud, identificando al cliente huésped, cantidad de personas, datos del contacto, tarifa aplicable, formas de pago y cabaña asignada.

Se comunica a todos los integrantes de la empresa las previsiones de ocupación para estar atentos a la disponibilidad.

Al ingresar el huésped se lo acompaña hacia su cabaña y la persona encargada de esta tarea abre la puerta, comprueba el estado de la habitación y el baño, ofrece al cliente la información básica sobre el manejo de equipos y principales horarios de los servicios e informa al cliente de cualquier circunstancia no habitual en el establecimiento como obras, limitaciones de horarios o servicios. Se lo deja desempacar y descansar un rato luego de su viaje. Cuando el huésped lo dispone se realiza el registro de ingreso de los huéspedes con el llenado del “Libro de Registro de Pasajeros”.

En caso de que algún cliente llegue antes de la hora de ingreso o para los casos en que la cabaña no esté disponible a la llegada del huésped se lo invita a pasar a la administración donde puede ver televisión, escuchar música o jugar metegol o puede descansar al aire libre en el deck frente a la pileta.

Durante la estadía del huésped se lo informa sobre sitios de interés, actividades sociales, culturales, entretenimientos y servicios; el personal está a disposición del huésped para atender y resolver sus quejas y solicitudes y se confirma con el cliente la fecha y hora de salida previstas. En caso de que



desea abrir una cuenta se le anota cualquier producto que consuma para luego ser abonado cuando se retire.

Cuando el huésped egresa del establecimiento se le cobra lo que adeude y se le realiza una factura. Se lo despide de manera cordial, se recibe la llave de la cabaña y se le entrega un imán-calendario con los datos de la empresa a manera de souvenir y publicidad. Seguidamente se procede a realizar la limpieza de la cabaña.

El desayuno se encuentra incluido en el servicio. Se brinda de 8 a 11 am, previendo alternativas para flexibilizar el horario para satisfacción del cliente, servido en la cabaña o en el desayunador común, según como guste el huésped. La composición del desayuno varía, puede servirse café, café con leche, té, mate cocido, chocolatada acompañado de medialunas, criollitos, bizcochuelos caseros, tostadas, grisines, alfajores y dulces caseros de diversos gustos.

El servicio de mucama se efectúa de lunes a sábados, en el momento en que los huéspedes no se encuentren en la cabaña. Los domingos sólo se retira la basura y se cambian las toallas. De no ausentarse antes de las 17 hs. no se realiza la limpieza. Se realiza limpieza diaria de cabañas ocupadas; diarias y cambio de ropa blanca en cabañas de salida y profunda una vez al año antes de la temporada alta. Se revisa el stock y reposición de artículos de bienvenida, azúcar, aceite, sal y vinagre.

La organización no dispone de un método documentado para gestionar el mantenimiento de las instalaciones y equipamiento. Cuando el personal detecta cualquier novedad se toman acciones correctivas y se revisa periódicamente todos los equipos e instalaciones para su correcto funcionamiento. Prevalecen las acciones correctivas y no preventivas ni proactivas.

Se cuenta con un depósito de uso exclusivo para el almacenamiento de productos, equipos de limpieza y desinfección. El personal de limpieza tiene a



su disposición los elementos necesarios para su tarea y debe revisar el estado de los blancos para identificar roturas, manchas o cualquier otro defecto que requiera su cambio. Los blancos de cama deben sustituirse cada 3 días y los blancos de baño en uso diariamente. Los blancos deben lavarse todos los días para asegurar la cantidad de blancos de cama y baño suficientes para prestar un servicio eficaz.

La organización no dispone de un método documentado para compras de insumos. Las compras se suelen realizar a diversos mayoristas en sus instalaciones. Antes de cada temporada se hace un control de stock y se abastecen los diferentes tipos de productos.

Gestión ambiental

La gestión ambiental se trata de prever programas que incluyan buenas prácticas ambientales. La dirección ha definido acciones encaminadas a la disminución del impacto ambiental en los siguientes aspectos:

1. energía: Se induce al huésped a usar razonablemente la energía eléctrica y al personal a controlar y accionar en caso de detectar uso indebido de la energía.
2. agua: Se le solicita al huésped que cuide el agua, no la malgaste ni la derroche.
3. gestión de residuos: Cada cabaña cuenta con tachos para realizar la separación de residuos en orgánicos y en inorgánicos.

Gestión de la seguridad

En aspectos de seguridad se cuenta con extinguidor de incendios y luz de emergencia en cada cabaña y se cuenta con un listado actualizado de contactos para la atención de casos de emergencia. Los objetos olvidados por los huéspedes en las cabañas son comunicados a sus dueños y son guardados para su posterior devolución en caso de reclamo.



Marketing.

El marketing es el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio dirigido a un mercado con poder adquisitivo y dispuesto a pagar el precio establecido.

El marketing es la orientación con la que se administra el mercadeo o la comercialización dentro de una organización. Así mismo, busca fidelizar clientes, mediante herramientas y estrategias; posiciona en la mente del consumidor un producto, marca, etc. buscando ser la opción principal y llegar al usuario final; parte de las necesidades del cliente o consumidor, para diseñar, organizar, ejecutar y controlar la función comercializadora o mercadeo de la organización.

Una organización que quiere lograr que los consumidores tengan una visión y opinión positivas de ella y de sus productos, debe gestionar el propio producto, su precio, su relación con los clientes, con los proveedores y con sus propios empleados, la propia publicidad en diversos medios y soportes, la presencia en los medios de comunicación (relaciones públicas), etc. Todo eso es parte del marketing.

El marketing es el conjunto de técnicas que con estudios de mercado intentan lograr el máximo beneficio en la venta de un producto: mediante el marketing podrán saber a qué tipo de público le interesa su producto. Su función primordial es la satisfacción del cliente (potencial o actual) mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas. El marketing mix son las herramientas que utiliza la empresa para implantar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos. Estas herramientas son conocidas también como las cuatro P del marketing:

- **Producto:** Se ofrecen cabañas totalmente equipadas, con servicio de desayuno y mucama, que busca diferenciarse con una atención cálida y



personalizada a sus huéspedes y con un producto con aire serrano mediante una infraestructura basada en tronco y piedra, tranquilidad y desayunos caseros.

- Precio: El precio es fijado teniendo en cuenta los costos del servicio, la demanda, si es temporada alta o baja y las tarifas de la competencia. También se realizan promociones.
- Plaza o Distribución: Si bien no hay un traslado físico del servicio, existen promociones y publicidades en ferias y expos, mayormente en Buenos Aires y Córdoba, como FIT (Feria Internacional de Turismo), Expo Turismo y Sierras, Expo Rural de Río IV, Paseo del Buen Pastor, entre otros, participando junto a la Secretaría de Turismo de Nono y CACTIEN.
- Promoción: "Cabañas Las Esmeraldas" publicita mediante:
 - Secretaría de Turismo de Nono
 - Internet
 - Revistas
 - Folletería
 - Facebook
 - Personal con merchandising

Los huéspedes que han visitado el establecimiento, 826 familias, se enteraron del mismo por los siguientes medios:

Medio	Cantidad de familias
Cartel sobre ruta 14	111
Secretaría de Turismo de Nono	188
Internet	305
Recomendación	137
Ubicación	72
Informes turísticos	13



Encuadramiento impositivo legal.

El alojamiento se encuentra legalmente registrado como persona física a nombre de Pablo y utiliza el nombre de fantasía "Las Esmeraldas".

Cumple con las inscripciones en los tres organismos correspondientes, a nivel nacional (AFIP), a nivel provincial (Dirección General de Rentas) y a nivel municipal.

A nivel nacional, abona un monto fijo según su categoría en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (monotributo), cumpliendo con sus obligaciones previsionales e impositivas.

A nivel provincial, tributa Ingresos Brutos, cuyo pago será el que resulte del producto de la alícuota por la base atribuible al mes de referencia. Si bien el importe mínimo mensual a pagar es el que resulte de dividir el impuesto mínimo anual en doce partes, en este caso no se encuentra sujeto al mínimo en función al artículo 219 de la Ley N°6006, Código Tributario de Córdoba, donde se establece que quedan exceptuados de cumplimentar el mínimo la actividad de alojamiento en las categorías uno y dos estrellas, según la clasificación de la Agencia Córdoba Turismo Sociedad de Economía Mixta.

En el ámbito municipal, se encuentra debidamente habilitado y tributa mensualmente en base a sus ventas a una alícuota del 1.25% o un mínimo de

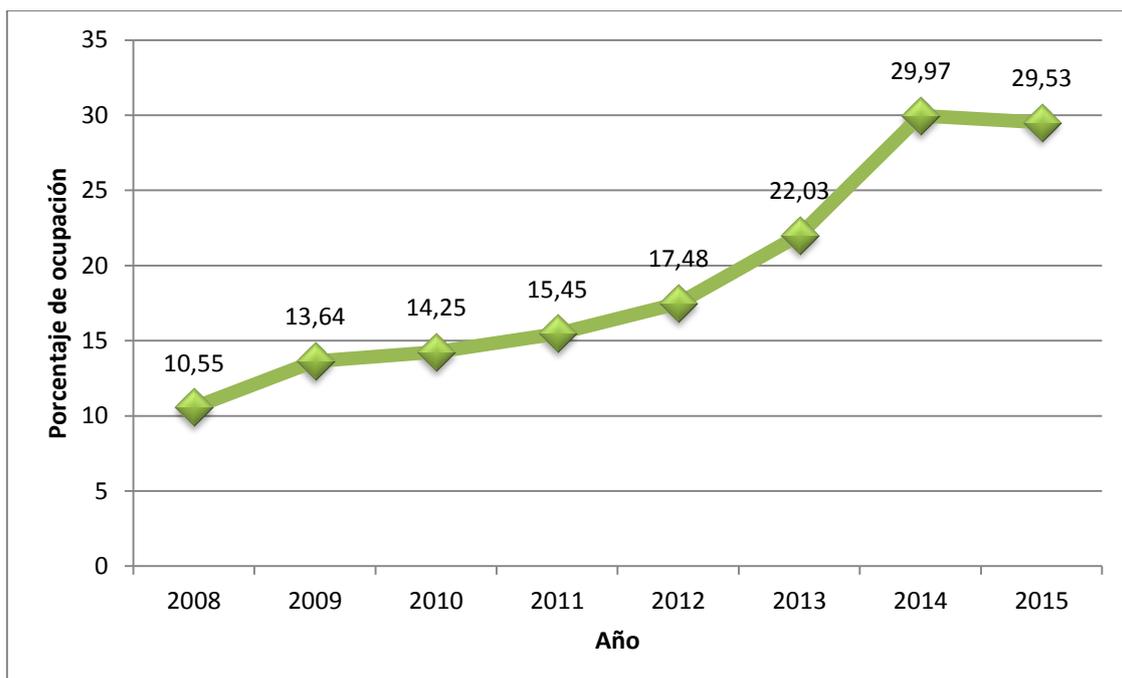


\$710 en enero y febrero y \$198 el resto del año, el que fuere mayor. Puede acceder a dos tipos de descuentos: un 30% por pago en término y un 50% en julio, agosto y septiembre por permanecer abierto todo el año.

Desafío.

Durante los años en que ha llevado a cabo sus actividades “Las Esmeraldas” ha aumentado sus ventas de manera sostenida. Se lo puede ver reflejado en el siguiente gráfico:

Año	Ocupación (en cantidad de familias)	Porcentaje
2008	154	10,55
2009	249	13,64
2010	260	14,25
2011	282	15,45
2012	319	17,48
2013	402	22,03
2014	547	29,97
2015	539	29,53

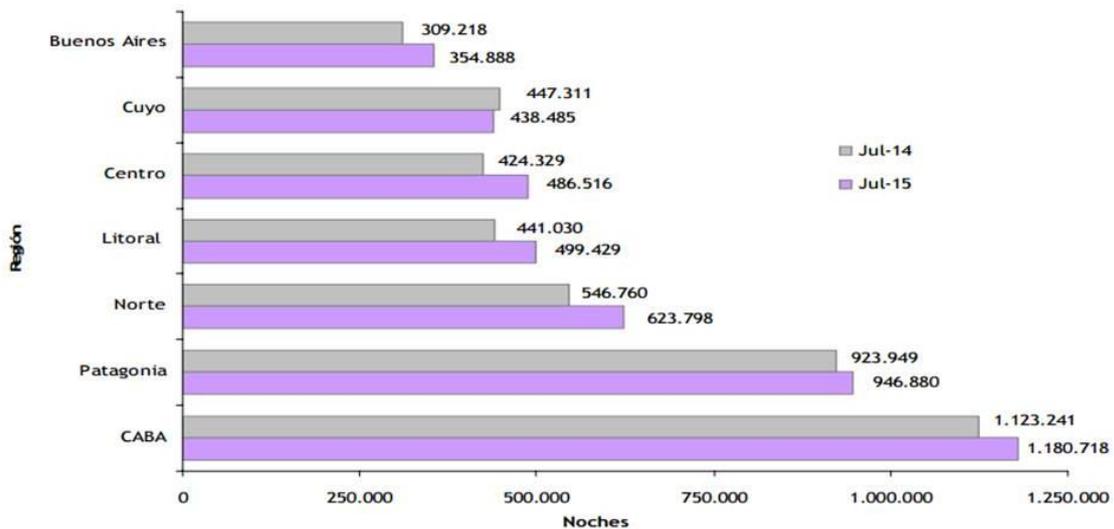




La Encuesta de Ocupación Hotelera (EOH) es un operativo realizado por el Ministerio de Turismo y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) para medir el impacto del turismo internacional y del turismo interno sobre el sector hotelero y parahotelero nacional. Según el relevamiento realizado durante el mes de Julio de 2015 se registraron 4,5 millones de pernoctaciones en establecimientos hoteleros y parahoteleros, representando un crecimiento interanual de 7,5%.

En los siete meses de 2015, se registraron 28,5 millones de pernoctes, siendo 2,7% mayor a lo registrado en el mismo período del año 2014.

Pernoctaciones por región de destino.
Total país. Julio 2014 y 2015



Debido al panorama de un crecimiento sostenido, la posibilidad de expandir el mercado y ante clientes cada vez más exigentes, se hace casi inevitable seguir invirtiendo en el negocio. Softwares, personal, equipamiento, formación, mantenimiento, edificaciones, son desembolsos de dinero que serán necesarios. Ante esta situación, el gran dilema es si será conveniente continuar como persona física o asociarse bajo una personería jurídica.



Capítulo II: "Cuestión de estrategia"

Una vez que el negocio ya está en marcha y se han determinado los factores más importantes, tales como inversión inicial, el rubro o actividad a realizar, el personal que será necesario contratar, la ubicación de la empresa, el margen de rentabilidad que se espera obtener, el financiamiento o recursos de los cuales será preciso disponer, entre otros aspectos, y con el correr del tiempo, con la aparición de nuevos escenarios, surge la necesidad de considerar nuevos puntos claves: asociarse o no, y en su caso, el tipo societario.

Los emprendedores no siempre necesitan un socio, pero en la mayoría de los casos los proyectos los llevan a cabo varias personas juntas.

El especialista Trías de Bes, escritor y economista español, plantea algunos puntos que no hay que dejar de tener en cuenta al momento de buscar un socio.

En primer lugar, la importancia de los valores: "Los criterios más importantes para conseguir socios son, en este orden: honradez y valores alineados con los suyos (esta primera condición es excluyente); en segunda instancia complementariedad con su carácter y sus competencias; que sean personas que realmente aporten valor. Es fundamental hablar y explicar cuál es la ambición que se persigue con el proyecto y que esta ambición esté plenamente compartida sin ningún tipo de duda".

En tercera instancia pero no menos importante, los acuerdos previos: "El primer pacto que hay que hacer es cómo proceder el día en que alguno de los socios decida desvincularse del negocio. El modo más justo de separarse revela el modo más justo de asociarse. Los activos y el dinero entregados a la empresa han de valorarse por su precio justo y se convierten en acciones. El trabajo se remunera con sueldo de mercado. El resto de los activos que se cedan a la empresa por parte de algún socio y que no se valoren como acciones deben alquilarse o dejarse a deber".



Existe una serie de ventajas de formar parte de una sociedad, como también desventajas, las cuales hay que analizar, valorar y contemplar para tomar una decisión.

Al momento de la puesta en marcha del negocio, cuando se cuenta con socios, el riesgo, la responsabilidad financiera y costos son compartidos, la acumulación de capital o inversión es mayor y se puede combinar recursos tales como experiencia en el tipo de negocio, conocimientos sobre determinados aspectos del negocio, contactos comerciales, conocimiento del mercado, etc.

No hay dos personas iguales. Cada una tiene particularidades, perspectivas, habilidades, puntos de vista y destrezas que los caracteriza y los diferencia del resto. Al ser complementadas se potencia la capacidad para analizar y tomar decisiones, potenciando el negocio hacia el éxito.

Poder contar con alguien que esté motivado y comprometido con el proyecto es un gran apoyo. Poder compartir las tareas, responsabilidades y funciones resulta en una carga de trabajo menor, no tener que estar pendiente de todo. Cuando la empresa crece y pasa el tiempo, la idea de poder enfermarse, salir de vacaciones y que todo siga funcionando confiando en un socio brinda seguridad y tranquilidad.

Con todas estas ventajas, el socio pasa a ser un apoyo fundamental a la hora de emprender. Pero no hay que dejar de analizar y considerar las desventajas que implica asociarse.

La contracara de compartir el riesgo y la inversión es compartir el beneficio que genere el negocio y el reconocimiento en caso de éxito. Si bien la diversidad de personalidades puede conducir al éxito, también puede generar problemas en la toma de decisiones, empeorando si el socio carece de buen juicio y toma malas decisiones.

Como en toda relación entre personas puede existir disputas o conflictos personales, malentendidos, desacuerdos o luchas de poder y autoridad.



Tener un socio permite poder completar esfuerzos y de esa forma estar más cerca de alcanzar las metas, pero dependiendo del momento personal de cada uno, del sector y del tamaño de negocio la convivencia puede ser más o menos complicada.

En caso de optar por asociarse surge el siguiente dilema: el tipo societario. Ésta no es una cuestión menor si se tiene en cuenta que una decisión desacertada podría conllevar al pago de una mayor carga tributaria, un alto nivel de responsabilidad de los titulares de la compañía, como así también podría significar incurrir en más gastos. Es posible conformar una Sociedad Simple (ex Sociedad de Hecho), una Sociedad Anónima o una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La elección del tipo societario dependerá de diversos aspectos, como la cantidad de socios, las características de las actividades y la estructura que tendrá el negocio.

Las Sociedades Simples son aquellas sociedades informales en las que no hay un pacto o contrato expreso que regule los derechos de los socios. También están incluidas aquellas que, si bien han sido establecidas por contrato, no están constituidas de acuerdo con los tipos de sociedades que establece la Ley y aquellas que, si bien están constituidas como una SRL o una SA, han omitido requisitos esenciales o formalidades legales.

La Sociedad Simple no tiene una instrumentación, ni se constituye bajo un tipo, sino que se trata de una mera unión de dos o más personas determinadas con el objetivo de explotar de manera común una actividad comercial.

Las Sociedades Simples no llevan estatuto, por lo tanto no se inscriben en Inspecciones de Sociedades Jurídicas. Son sociedades que pueden ser "de palabra", si se desea puede hacerse un contrato, pero este último no es un requisito exigido en este tipo social.



La inscripción se da cuando se solicita el número de CUIT a la AFIP, donde se registra el nombre de fantasía a usar, exigiendo que después de este vaya el de los socios, motivo por el cual no existen costos constitutivos.

La Sociedad Simple es más fácil de lograr al iniciar actividades con respecto a los otros tipos societarios, inclusive no se necesita instrumento escrito, solo basta los documentos de los socios y algunos datos para comprobar el domicilio y en la AFIP le dan el alta como Sociedad Simple.

Los gastos administrativos son menores que los de una sociedad regular, dado que no existe la obligación de presentación de balances y auditorías, entre otros.

Las cláusulas relativas a la representación, la administración y las demás que disponen sobre la organización y gobierno de la sociedad pueden ser invocadas entre los socios. En las relaciones con terceros cualquiera de los socios representa a la sociedad exhibiendo el contrato social. La disposición del contrato social le puede ser opuesta si se prueba que los terceros la conocieron efectivamente al tiempo del nacimiento de la relación jurídica.

El nuevo Código Civil y Comercial faculta a las Sociedades Simples a adquirir bienes registrables acreditando ante el Registro su existencia y las facultades de su representante por un acto de reconocimiento de todos quienes afirman ser sus socios. Este acto debe ser instrumentado en escritura pública o instrumento privado con firma autenticada por escribano. El bien se inscribirá a nombre de la sociedad, debiéndose indicar las proporción en que participan los socios en tal sociedad.

Una desventaja que la ley "castiga" a las Sociedades Simples y no les da los beneficios y derechos que poseen las otras sociedades. La regla la da el artículo 25 de la Ley 19550. Por lo tanto, cualquiera de los socios puede provocar la disolución de la sociedad cuando no media estipulación escrita del pacto de duración, notificando fehacientemente tal decisión a todos los socios. Sus efectos se producirán de pleno derecho entre los socios a los 90 días de la



última notificación. Los socios que deseen permanecer en la sociedad, deben pagar a los salientes su parte social, en base a las normas del contrato y de la ley.

En las Sociedades Simples los problemas se agravan, desde la obtención de un crédito, que se dificulta, hasta las rendiciones de cuentas de los administradores, la representación legal de la sociedad, el tratamiento de los bienes registrables o los problemas laborales e impositivos.

Los socios responden frente a los terceros como obligados simplemente mancomunados y por partes iguales, salvo que la solidaridad con la sociedad o entre ellos, o una distinta proporción, resulten:

- De una estipulación expresa respecto de una relación o un conjunto de relaciones.
- De una estipulación del contrato social, en los términos del artículo 22 de la ley 19550 (oponibilidad del contrato entre los socios y entre terceros que lo conozcan).
- De las reglas comunes del tipo que manifestaron adoptar y respecto del cual se dejaron de cumplir requisitos sustanciales o formales.

A la hora de llevar adelante un pequeño proyecto, las Sociedades Simples pueden ser una de las mejores opciones en materia societaria.

Este tipo de estructuras pueden ser utilizadas en aquellas actividades que sean desarrolladas durante un período acotado de tiempo y que, luego del cumplimiento del objeto social, las mismas quedan sin efecto. Es conveniente para negocios cuya idea es provisoria y no se sabe si va a continuar.

Aquellos que posean un presupuesto reducido y no requieran de una estructura demasiado ambiciosa pueden hacer uso de ella.



Si bien es posible conformar una Sociedad Simple, veremos otras formas societarias que despiertan el interés: las Sociedades Anónimas (SA) y las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL).

Las SA y las SRL tienen regímenes legales muy similares. En ambas la responsabilidad está limitada al aporte. En estas sociedades no se tiene en cuenta la calidad de los socios, sino la solvencia patrimonial de la sociedad. A su vez, el capital se divide en cuotas partes o acciones.

La elección del tipo societario, ya sea una SA o una SRL, dependerá de diversos aspectos: la cantidad de socios, las características de las actividades, el tipo de emprendimiento que se proyecta y la estructura que tendrá la empresa.

En las SRL el capital se divide en cuotas, que no son títulos negociables, es decir, que para vender a un tercero se requiere el consentimiento de los socios. En las SA el capital se divide en acciones que son títulos negociables y su principal ventaja de la SA es la rapidez y sencillez al momento de la transferencia de las acciones, permitiendo ingreso o salida de socios sin grandes formalismos. El único requisito en la Ley General de Sociedades es que la transmisión se notifique por escrito a la sociedad emisora, o entidad que lleve el registro.

El capital social mínimo necesario es menor en las SRL. El capital mínimo en la SA es de \$100.000, y en la SRL no existe un mínimo estipulado por ley, por lo tanto puede ser menor al determinado para las SA. Los aportes pueden ser dinerarios o en especie, susceptibles de ejecución forzada. Los aportes dinerarios pueden integrarse un 25% al momento de la constitución y el saldo restante en el plazo de 2 años, mientras que los aportes en especie deben integrarse totalmente al tiempo de la constitución, en ambos casos.

Con respecto a los gastos societarios pueden ser mayores en las SRL, debido a que si se produce algún cambio en la estructura societaria, cada cambio implica modificar el estatuto y realizar las correspondientes



publicaciones, lo que aumenta considerablemente los gastos. El ingreso de un posible socio dentro de una SRL requiere la modificación del contrato, su publicación en el Boletín Oficial, y la autorización judicial pertinente para inscribir esa cesión en el Registro Público de Comercio. En cambio, en la SA la incorporación de terceros no exige mayores requisitos.

La SRL puede administrarse por un socio, varios o un tercero y tiene como ventaja la mayor agilidad de la gestión y administración de la sociedad. Mientras que los órganos societarios de administración de las SA son más complejos. La administración la efectúa el directorio, que se reúne al menos cada tres meses.

La distribución de tareas puede traer conflictos. La palabra "gerente" que puede acompañar a un socio en la SRL puede generar un bloqueo al pensamiento, que no permite la creación de espacios para la reflexión y la planificación e, incluso, provoca que quienes no tengan ese "título" se vean inhibidos para opinar. Esto en las SA no ocurre, ya que posee una estructura distinta. Por un lado existen los accionistas, luego los directores que responden a estos y, por último, los gerentes. Así, hay distinción de tareas, donde los segundos son quienes piensan las estrategias y los que se encargan de realizar proyecciones a futuro.

Es importante mencionar que en ambos tipos sociales, tanto los representantes legales o voluntarios de la sociedad que no procedan con la debida diligencia en sus funciones, serán solidariamente responsables de las obligaciones tributarias que correspondan a sus representados.

Las SRL no se encuentran obligadas a presentar balances anuales a la Inspección General de Justicia (IGJ), en la medida en que las sociedades no se encuentren comprendidas dentro de los supuestos contemplados en el artículo 299 de la LGS. Asimismo, podrían prescindir de la auditoría anual de estados contables, requerimiento que resulta obligatorio para las SA.



Las SA tienen mayor posibilidad de crecimiento, ya que pueden ser dueñas de otras SA y lograr expandirse. En cambio, una SRL no puede ser titular de ningún otro tipo de sociedad.

La SRL es la forma más común de asociaciones en las pymes. La constitución es más simple y el estatuto más flexible que una SA, pero a diferencia de ésta, no pueden cotizar en bolsa. Es recomendable cuando se desea salvaguardar el patrimonio personal de los socios.

La SA es un tipo social que permite muchos socios y variedad de negocios, por eso tiene más requisitos para su conformación, su constitución es más costosa y está sujeta a mayores controles por organismos reguladores. Puede cotizar o no en bolsa.

La Ley General de Sociedades N°19550 contempla un nuevo tipo societario a tener en cuenta: Sociedad Unipersonal. Específicamente en su artículo 1: "Habrá sociedad cuando una o más personas en forma organizada...", se elimina el requisito de la pluralidad de socios para constituir una SA.

Toda Sociedad Anónima Unipersonal debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Designar un directorio colegiado impar (3 como mínimo).
- Contar con una Sindicatura, también colegiada (3 síndicos titulares y 3 suplentes).
- Cumplir con requisitos y presentaciones propias de las SA sujetas al régimen de fiscalización estatal permanente.
- Debe pagar tasa anual y presentar Estados Contables.

El capital no podrá ser inferior a los \$100.000 y deberá ser integrado totalmente en el acto constitutivo, por escritura pública.



Los requisitos de contar con órganos de administración y fiscalización pluripersonales hacen inviable la sociedad para pequeñas y medianas empresas.



Capítulo III: "Claves impositivas"

A la hora de iniciar o reestructurar un emprendimiento no hay dudas de que son muchos los aspectos a tener en cuenta. La selección de la razón social, la dotación de personal, la tecnología a utilizar, la localización del establecimiento, entre otras cuestiones, hasta los trámites de inscripción necesarios para registrar adecuadamente al negocio, son algunos ejemplos del complejo escenario al que se enfrentan los emprendedores.

Sin embargo, hay algo que va más allá del tamaño y tipo de negocio y a lo que nadie puede escapar: el pago de tributos.

En Argentina los tributos son recaudados por el gobierno nacional, las provincias y las autoridades municipales. El sistema tributario está estructurado principalmente sobre la imposición a la renta, al patrimonio y al consumo.

En el ámbito nacional, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) es el ente autárquico que, en el ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, tiene a su carga la aplicación, la percepción y la fiscalización de los tributos. Los principales impuestos nacionales son el Impuesto a las Ganancias, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, los Impuestos Internos, el Impuesto sobre los Bienes Personales y el Impuesto sobre los Débitos y Créditos en Cuentas Bancarias y otras operatorias.

En el ámbito provincial, los tributos son recaudados y administrados por las Direcciones de Rentas, organismos subordinados a los respectivos Ministerios de Economía provinciales. Los principales impuestos provinciales son el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, el Impuesto de Sellos y el Impuesto Inmobiliario.

Por último, en el ámbito municipal, los ingresos surgen de la recaudación de tasas y contribuciones.



Identificar y analizar el diverso mundo de tributos permitirá elegir el tipo de contribuyente que mejor se adapte a su realidad y que más lo beneficie financieramente. Dependiendo de si se optase emprender de manera unipersonal o bajo una forma societaria existen dos régimen ante la AFIP: el Responsable Inscripto y el Monotributista.

El Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes o Monotributo es el sistema de recaudación desarrollado por la AFIP para pequeños contribuyentes, que consiste en un pago fijo mensual dividido por categorías, que van desde los \$615 a los \$3276, dependiendo de la actividad desarrollada por el contribuyente (actividades de servicio o comerciales-industriales). Las categorías se rigen por diversas variables, como la cantidad de metros cuadrados ocupados en la atención al público, los ingresos mensuales, el monto de alquiler abonado y los kilowatts de energía eléctrica absorbidos. Si se supera alguno de los límites establecidos, se debe cambiar de categoría. De la misma forma, si dichas variables disminuyen, se debe encuadrar en una categoría inferior. Las recategorizaciones se realizan en los meses de enero, mayo y septiembre de cada año.

Este sistema de pago incluye tres partes: una impositiva, en la que se paga el Impuesto a las Ganancias y el IVA, otra de Seguridad Social, donde se realiza el aporte jubilatorio, y la tercera, que es una porción de la cuota destinada al sistema de Obras Sociales.

Ser monotributista tiene sus ventajas. Se paga una cuota mensual, independientemente de los ingresos que se obtengan, siempre y cuando no se supere el límite anual de \$400.000. Monto que, vale la pena mencionar, no se actualiza desde el 2013. Se tiene acceso a una obra social y se realiza el aporte al Sistema de Seguridad Social. Se puede tener hasta 3 puntos de venta. Además, no se necesita la presentación de declaraciones juradas mensuales (IVA) o anuales (Impuesto a las Ganancias) ante la AFIP.

También, tiene sus desventajas. No se puede tomar el crédito del impuesto de las compras de mercaderías o materias primas. Las sociedades



regulares no tienen acceso a este régimen (sólo las sociedades simples). Es más dificultoso el acceso a crédito mediante entidades bancarias. Se está limitado a 3 puntos de venta. La cuota mensual se debe pagar a pesar de no tener ingresos en el mes. Lo pagado en concepto de obra social no se puede computar a cuenta de una medicina prepaga. Por último, no pueden adquirir bienes o realizar gastos, de índole personal, por un valor incompatible con los ingresos declarados.

Los monotributistas que en los meses de mayo, septiembre y enero se hallen encuadrados en las categorías F, G, H, I, J, K o L y/o revistan la calidad de empleadores están obligados a cumplir con la presentación de la declaración jurada informativa cuatrimestral. Deberán proporcionar para cada cuatrimestre calendario datos relacionados con las operaciones realizadas, principales clientes y proveedores, datos referidos al consumo de energía eléctrica y del local/establecimiento en que se desarrolla la actividad, entre otros.

El Régimen General comprende a todos los contribuyentes alcanzados por cualquiera de los tributos: lo más comunes son el Impuesto a las Ganancias y el IVA. Se debe realizar la inscripción ante la AFIP por cada impuesto. Además, si se es Responsable Inscripto hay que registrarse como trabajador autónomo para poder realizar aportes a la Seguridad Social (jubilación). Y a diferencia del monotributo, no incluye el pago de una Obra Social, sino que hay que contratarla y abonarla aparte.

Las ventajas de ser Responsable Inscripto son que se puede tomar el Crédito Fiscal del IVA cuando se compran mercaderías o materias primas, el 50% del costo de mantenimiento del sistema de tarjetas de crédito y/o débito y el computo de un porcentaje de las contribuciones de seguridad social abonadas por los empleados, no tiene límite de sucursales, ni espacio físico, ni energía eléctrica y además, es más sencillo poder acceder a líneas de crédito para PyMES.



Las desventajas de estar inscripto bajo el Régimen General es declarar mensualmente el IVA, optando por abonarlo de manera mensual o trimestralmente y anualmente calcular el Impuesto a las Ganancias.

Todos los sujetos que revistan el carácter de responsables inscriptos en el impuesto al valor agregado quedan obligados a emitir los documentos electrónicos para respaldar todas sus operaciones en el mercado interno, excepto por aquellas por las que se encuentran obligados a utilizar el equipamiento electrónico denominado "controlador fiscal". Se encuentran alcanzados también los monotributistas encuadrados en las categorías H, I, J, K y L que realicen operaciones de compraventa de cosas muebles, locaciones y prestaciones de servicios, locaciones de cosas y obras o perciban señas o anticipos que congelen el precio, por sus operaciones en el mercado interno. Sin embargo, debido a la actividad económica desarrollada en nuestro ejemplo, alquiler de inmuebles con fines turísticos, dispuesto por la AFIP a través de la Resolución General Nº 3749, se impone la obligación de emitir facturas electrónicas a todos los contribuyentes que lleven a cabo la actividad, sin interesar la forma en que se encuentren inscriptos.

Cada tipo de contribuyente se encuentra obligado a una serie de impuestos:

	Imp. a las Ganancias	Imp. Ganancias Mínima Presunta	IVA	Imp. Bienes Personales	Autónomo
Monotributista	NO	NO	NO	SI	NO
Unipersonal	SI	SI	SI	SI	SI
Sociedad Simple	NO	SI	SI	SI	Los socios
SRL o SA	SI	SI	SI	NO	Directores y socios



El Impuesto a las Ganancias es un tributo que pagan tanto las empresas como las personas humanas que ganan una cantidad mínima de dinero por mes, y se calcula en proporción a sus beneficios.

Las empresas unipersonales o personas humanas, tributan Impuesto a las Ganancias en una escala del 10 al 35% según el resultado. La ganancia sujeta a impuesto surge de la diferencia entre los ingresos menos los gastos y deducciones permitidas por ley.

Las Sociedades Simples no tributan Impuesto a las Ganancias como tal. Sus resultados impositivos se reparten en forma proporcional entre sus componentes y cada socio realiza el pago del tributo.

En el caso de las SRL y SA se parte del resultado del balance contable y se le realizan ajustes positivos y negativos para adecuarlo a la ley del impuesto, ya que existen deducciones admitidas a diferentes criterios de valuación. Esto puede llegar a determinar un resultado sustancialmente diferente entre los resultados contables e impositivos. Sobre el resultado impositivo se aplica una tasa directa del 35%, sin que exista ningún tipo de escala como en el caso de las empresas unipersonales. Esta determinación es anual.

La ley Pymes, favorece a las inversiones en bienes de capital y en obras de infraestructura realizadas desde el 1 de julio de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2018. El beneficio es poder computar el 10% del monto invertido como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias, con el límite del 2% sobre las ventas del ejercicio. Por otro lado, se obtendrá un bono fiscal por los saldos a favor del IVA que se originen por esas inversiones. Este bono luego podrá ser utilizado para cancelar otros impuestos nacionales.

Dentro de la ley PyME N° 25300, las definidas como Micro y Pequeñas empresas podrán computar el 100% del Impuesto a los débitos y créditos bancarios como pago a cuenta de Ganancias. En cambio, los monotributistas, como establece la Resolución N° 3900 de la AFIP, pueden tramitar la tasa



reducida del Impuesto del 0,25%, si no el banco retiene el 0,60% en cada movimiento bancario, el cual no es imputable a ningún impuesto.

La Resolución General N°3077/11 determina un régimen de información: “Informe para fines fiscales – Presentación de Memoria y Estados Contables“. Están obligados a cumplir con este régimen los responsables indicados en los incisos a), b), c) y en el último párrafo del artículo 49 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, siempre que lleven un sistema contable que les permita confeccionar balances en forma comercial, a fin de cumplir con las obligaciones de determinación e ingreso del Impuesto a las Ganancias. La Memoria, los Estados Contables y el Informe de Auditoría se presentan a través del servicio con clave fiscal “Transferencia electrónica de Estados Contables”, con vencimiento el sexto mes siguiente al cierre de ejercicio fiscal.

Existe un impuesto complementario al Impuesto a las Ganancias, el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. El mismo se determina sobre la base de los activos valuados según la ley. La alícuota es del 1% sobre el activo computable:

Si el Activo Computable es menor o igual a \$200.000,00 → Exentos (bienes improductivos)

Si el Activo Computable es mayor a \$200.000,00 → Gravado en su totalidad por 1%.

La liquidación de este impuesto es simultánea con la del Impuesto a las Ganancias. El Impuesto a las Ganancias determinado para el ejercicio por el cual se liquida el gravamen, podrá computarse como pago a cuenta de este impuesto. Una vez determinado el Impuesto a las Ganancias: si este fuera inferior al determinado para el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta se le detraerá de este primero y se ingresarán ambos impuestos. La parte abonada de este último impuesto, podrá computarse como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias, con ciertos topes, en los próximos diez ejercicios.



Sobre este impuesto hay dos leyes que se "pisan": la ley de blanqueo N° 27260 dispone derogar el impuesto, para todos los contribuyentes, a partir de los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2019; otra ley exime del tributo a las que califican como Pymes desde los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2017.

El Impuesto al Valor Agregado se lo denomina un impuesto en cascada, debido a que cada ciclo productivo se lo traslada al siguiente, hasta llegar al consumidor final, quien corta la cadena de traslado. Debe determinarse mensualmente para la presentación y pago de la declaración jurada. De la diferencia entre el débito fiscal (ventas), el crédito fiscal (compras) y las retenciones o percepciones sufridas, se determinará si hay saldo a pagar o saldo a favor (pudiendo ser este último un saldo técnico, es decir que sólo podrá compensarse con saldos a pagar surgidos de la liquidación del IVA, o de libre disponibilidad, es decir que podrán deducirse de otros impuestos).

La Resolución General N°3685/14 establece el "Régimen informativo de compras y ventas", en el cual los sujetos alcanzados deberán informar todas las operaciones que resulten generadoras de débito/crédito fiscal cuya sumatoria determine el monto total del débito/crédito fiscal a ser consignado en la declaración jurada del Impuesto al Valor Agregado correspondiente al mismo período mensual que se informa. Su vencimiento es el mismo que el vencimiento del IVA.

Bienes Personales es un impuesto que grava los bienes particulares de cada persona, independientemente de la actividad que realice, sean autónomos o monotributistas, deben abonarlo cuando la sumatoria de sus bienes supera los \$305.000 al 31/12 de cada año. Por lo tanto es un impuesto que se determina anualmente.

La ley N° 27260 realiza cambios en Bienes Personales. Por un lado se elevan los mínimos no imponible a \$800.000 para el año 2016, \$950.000 para el 2017 y \$1.050.000 a partir del 2018. Además, se modifican las alícuotas: 0,75% para el año 2016, 0,50% para el 2017 y 0,25% para el 2018. Asimismo,



desde el 2016, se abonará el impuesto sobre el valor excedente y no sobre todos los activos gravados.

La misma ley otorga un premio para los contribuyentes que fueron cumplidores durante los dos años anteriores, quedando exentos del impuesto del 2016 al 2018. La medida alcanza también a los responsables sustitutos de titulares del exterior y de las sociedades que pagan por sus integrantes.

El nuevo Código permite a la Sociedad Simple inscribir bienes registrables a nombre de la sociedad, quedando a su cargo el tributo.

En cambio, el Impuesto Bienes Personales no corresponde para las SRL y SA, sino que se inscriben en Bienes Personales Responsable Sustituto. El gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital en las sociedades, cuyos titulares sean personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior o cualquier persona de existencia ideal domiciliado en el exterior, será liquidado e ingresado por las sociedades.

Las personas humanas pueden armar una Sociedad Simple con un máximo de tres socios. La misma podrá inscribirse como monotributista si cumple con los parámetros correspondientes. Se inscriben a partir de la categoría "D" para servicios o "J" para otros. El pago del impuesto integrado estará a cargo de la sociedad. A tal efecto, el monto a ingresar será el de la categoría que le corresponda con más un incremento del 20% por cada uno de los socios integrantes de la sociedad. Los socios deberán ingresar individualmente las cotizaciones previsionales fijas. Ahora bien, si la sociedad perdiera su condición de monotributista, corresponde que los socios se inscriban en autónomo si tienen tarea de dirección, administración o conducción o si su participación es igual o mayor a 100 dividido la cantidad de socios, como los socios de las SRL y SA.

Las sociedades se encuentran obligadas por la Resolución General N°3293/12 a brindar la siguiente información:



- Régimen de actualización de autoridades societarias: Dentro de los 10 días hábiles contados a partir de la fecha en que se produzca la inscripción de la sociedad ante la AFIP o la modificación de lo informado, se deberán brindar datos respecto de los directores, gerentes, administradores, síndicos, miembros del consejo de vigilancia y apoderados.
- Régimen de información anual: Deberán brindar información respecto de:
 - Personas físicas y sucesiones indivisas (domiciliadas o radicadas en el país y el exterior), sociedades, empresas, establecimientos estables, patrimonios de afectación o explotaciones domiciliados o, en su caso, radicados o ubicados en el exterior que, al 31 de diciembre de cada año, resulten titulares o tengan participación en el capital social o equivalente (títulos valores privados, cuotas y demás participaciones sociales, o cuotas parte de fondos comunes de inversión).
 - Sociedades controladas, controlantes y/o vinculadas.
 - Directores, gerentes, administradores, síndicos, miembros del consejo de vigilancia y apoderados.
 - Patrimonio neto al 31 de diciembre del año calendario por el cual se presenta la información y al cierre del último ejercicio.
- Régimen de registración de operaciones: Deberán registrarse las operaciones de transferencia y/o cesión total o parcial, a título gratuito u oneroso de títulos, acciones y participaciones o equivalentes en el capital social realizadas sin oferta pública o de entidades radicadas en el exterior realizadas por personas físicas o sucesiones indivisas radicadas en el país sin oferta pública y los títulos valores con oferta pública cuando a partir de las mismas se produzca una modificación en el control societario.



A nivel provincial tributa Impuesto Inmobiliario e Impuesto a los Ingresos Brutos.

Por todos los inmuebles ubicados en la provincia de Córdoba, se pagará el Impuesto Inmobiliario, en función de la valuación determinada por la Ley de Catastro, multiplicada por los coeficientes de actualización que fije la Ley Impositiva Anual.

El ejercicio habitual y a título oneroso en jurisdicción de la provincia de Córdoba, del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras o servicios, o de cualquier otra actividad a título oneroso, estará alcanzado con un impuesto a los Ingresos Brutos. La base imponible estará constituida por el monto total de los ingresos brutos devengados en el período fiscal de las actividades gravadas.

Localmente, se tributa:

- Tasa por servicio a la propiedad, en función de si están edificados o baldíos, metros lineales de frente y zona de ubicación en el ejido municipal. Los inmuebles afectados a complejos de cabañas, campings, hosterías, hoteles y similares sufrirán un recargo anual adicional.
- Suministro de agua corrientes.
- Actividad comercial, industrial y de servicio, en función de alícuotas y mínimos mensuales.

En base a la siguiente información, se determinará los diversos impuestos a nivel municipal, provincial y nacional del contribuyente persona de existencia visible, dueño de complejo de cabañas, que, encontrándose categorizado como responsable del monotributo en la categoría I, renunció al régimen en el mes de abril por superar el margen de ingreso anual de \$400.000, para iniciar actividades como responsable inscripto en los impuestos al valor agregado (IVA) y a las ganancias a partir de mayo.



Los ingresos durante el período enero a diciembre han sido los siguientes:

Período	Ingresos (Netos de IVA de corresponder)	IVA	Total
Enero	\$176400,00		\$176400,00
Febrero	\$148800,00		\$148800,00
Marzo	\$62900,00		\$62900,00
Abril	\$21250,00		\$21250,00
Mayo	\$17850,00	\$ 3.748,50	\$21598,50
Junio	\$1700,00	\$ 357,00	\$2057,00
Julio	\$57800,00	\$ 12.138,00	\$69938,00
Agosto	\$10200,00	\$ 2.142,00	\$12342,00
Septiembre	\$10200,00	\$ 2.142,00	\$12342,00
Octubre	\$16150,00	\$ 3.391,50	\$19541,50
Noviembre	\$11050,00	\$ 2.320,50	\$13370,50
Diciembre	\$30800,00	\$ 6.468,00	\$37268,00
Totales	\$565100,00	\$32707,50	\$597807,50

Los gastos y erogaciones devengados durante el período son los siguientes:

Concepto	Total sin IVA
Televisión por cable	\$6208,23
Luz	\$12984,85
Agua	\$1237,69
Teléfono e internet	\$6175,90
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$10495,81
Desayuno	\$17150,00
Gas	\$9728,93
Publicidad	\$2066,12
Comisiones de venta	\$65414,93
Gastos de mantenimiento de instalaciones	\$5785,12
Honorarios de profesionales	\$14400,00
Comisiones de tarjetas de crédito	\$6538,35
Total	\$158185,93

Otras erogaciones:



**I
U
A**
NSTITUTO
NIVERSITARIO
ERONAUTICO

PROYECTO DE GRADO
"El salto de empresario monotributista a autónomo societario"

GERBAUDO, Paula Antonela

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	\$4939.20	\$4166,40	\$1761.20	\$595.00	\$499.80	\$47.60	\$1618.40	\$285.60	\$285.60	\$452.20	\$309.40	\$862.40	\$15822,80
Impuesto inmobiliario		\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78	\$964.78		\$9647,80
Comercio e Industria Municipal	\$1543.50	\$1302.00	\$550.38	\$185.94	\$156.19	\$138.60	\$361.25	\$99.00	\$99.00	\$141.31	\$138.60	\$269.50	\$4985,27
Tasa Inmobiliaria Municipal	\$106.59	\$106.59	\$106.60	\$106.59	\$106.59	\$106.60	\$106.59	\$106.59	\$106.60	\$106.59	\$106.59	\$106.60	\$1279,12
Pagos de Monotributo	\$2080.00	\$2080.00	\$2080.00	\$2080.00									\$8320,00
Pagos de Autónomo					\$992.53	\$992.53	\$992.53	\$992.53	\$1116.50	\$1116.50	\$1116.50	\$1116.50	\$8436,12
Total	\$8669.29	\$8619.77	\$5462.96	\$3932.31	\$2719.89	\$2250.11	\$4043.55	\$2448.50	\$2572.48	\$2781.38	\$2635.87	\$2355.00	\$48491,11



Período	Ingresos Neto	Débito Fiscal	Crédito Fiscal	Saldo
Mayo	\$17850,00	\$ 3.748,50	\$462,79	\$3285,71
Junio	\$1700,00	\$ 357,00	\$44,07	\$312,93
Julio	\$57800,00	\$ 12.138,00	\$1498,54	\$10639,46
Agosto	\$10200,00	\$ 2.142,00	\$264,45	\$1877,55
Septiembre	\$10200,00	\$ 2.142,00	\$264,45	\$1877,55
Octubre	\$16150,00	\$ 3.391,50	\$418,71	\$2972,81
Noviembre	\$11050,00	\$ 2.320,50	\$286,49	\$2034,01
Diciembre	\$30800,00	\$ 6.468,00	\$798,53	\$5669,47
Total	\$155750,00	\$32707,50	\$4038,03	\$28669,49

Bienes:

Concepto	Al 31/12/2014	Al 31/12/2015
Caja y bancos	\$42869,00	\$97840,00
Tarjetas de crédito a cobrar	\$1500,00	\$8000,00
Plazo Fijo	\$0,00	\$277946,08
Muebles e instalaciones	\$105000,00	\$105000,00
Ropa de cama	\$5000,00	\$4000,00
Vajilla	\$20000,00	\$18000,00
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$1750,00	\$1580,00

El terreno en que se encuentra el complejo de cabañas fue adquirido en enero de 2007 en \$225.000,00 y la construcción de las cabañas finalizó en enero del 2008, cuyo costo fue de \$525.000,00.

	Valuaciones fiscales		
	Terreno	Edificación	Total
Al 31/12/2015	\$150.000,00	\$350.000,00	\$500.000,00

Por un lado se determina el resultado del período monotributista (enero a abril), y por otro lado, el resultado del período inscripto (mayo a diciembre).



Lo que se pretende es determinar un importe que indique el movimiento de fondos netos del período en el que ha sido monotributista. Por ese motivo, solamente se tienen en cuenta aquellos conceptos que han sido significativo movimiento de fondos.

	Ingresos	Egresos
Ingreso Total Enero a Abril	\$ 409.350,00	
Televisión por cable		\$ 4.497,15
Luz		\$ 9.406,03
Agua		\$ 896,56
Teléfono e internet		\$ 4.473,73
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta		\$ 7.603,01
Desayuno		\$ 12.423,20
Gas		\$ 7.047,49
Publicidad		\$ 1.496,67
Comisiones de venta		\$ 47.385,60
Gastos de mantenimiento de instalaciones		\$ 4.190,65
Honorarios de profesionales		\$ 10.431,14
Comisiones de tarjetas de crédito		\$ 4.736,28
Impuesto sobre los Ingresos Brutos		\$ 11.461,80
Impuesto Inmobiliario		\$ 2.894,34
Comercio e Industria Municipal		\$ 3.581,82
Tasa Inmobiliario Municipal		\$ 426,37
Pagos de Monotributo		\$ 8.320,00
Totales	\$ 409.350,00	\$ 141.336,19
Resultado Neto	\$ 268.013,81	

Las personas físicas, sucesiones indivisas y sociedades simples tienen un período fiscal que coincide con el año calendario (del 01/01 al 31/12), debiendo presentar la DDJJ en el mes de abril o mayo del año siguiente, según



los vencimientos que determine la AFIP anualmente. El vencimiento se produce en el mes de mayo para aquellas personas físicas y sucesiones indivisas que posean, dentro de sus bienes, participaciones en sociedades del Art. 69 que cierren ejercicio en el mes de diciembre o en sociedades simples.

Para las sociedades regulares (las del Art. 69), el período fiscal coincide con el ejercicio comercial y presentan su DDJJ en el 5º mes posterior al cierre de ejercicio comercial.

Para determinar el resultado gravado en el impuesto a las ganancias (mayo a diciembre) deben sumarse los ingresos con derecho a cobrar y descontarse los gastos obligados a pagar, es decir, devengados por tratarse de renta de tercera categoría.

Ingresos Gravados

Alojamiento: 1 de mayo a 31 de diciembre	\$ 155.750,00	
<i>Total Ingresos Gravados</i>		\$ 155.750,00

Compras y gastos que originan erogaciones de fondos imputables al costo

Televisión por cable	\$ 1.711,08	
Luz	\$ 3.578,82	
Agua	\$ 341,13	
Teléfono e internet	\$ 1.702,17	
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$ 2.892,80	
Desayuno	\$ 4.726,80	
Gas	\$ 2.681,44	
Gastos de mantenimiento de instalaciones	\$ 1.594,47	
<i>Total compras y gastos que originan erogaciones de fondos imputables al costo</i>		\$ 19.228,71

Compras y gastos que originan erogaciones de fondos no imputables al costo



Publicidad	\$ 569,45	
Comisiones de ventas	\$ 18.029,33	
Honorarios de profesionales	\$ 3.968,86	
Comisiones tarjetas de crédito	\$ 1.802,07	
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	\$ 4.361,00	
Impuesto Inmobiliario	\$ 6.753,46	
Comercio e Industria Municipal	\$ 1.403,45	
Tasa Inmobiliario Municipal	\$ 852,75	
Pagos de Autónomo	\$ 8.436,12	
<i>Total compras y gastos que originan erogaciones de fondos no imputables al costo</i>		\$ 46.176,49

Deducciones que no implican erogaciones de fondos

De acuerdo al art. 42, DR 1/2010, "las deducciones en concepto de amortizaciones por desgaste, relativas a bienes de uso en existencia, se computarán en forma proporcional a la cantidad de meses calendario que abarque el mencionado lapso, o desde la adquisición, respecto del día de cierre del ejercicio".

El contribuyente tenía bienes de uso afectados a la actividad, que dan derecho al cómputo de amortizaciones, pero únicamente en proporción a los meses en que ha revestido la condición de inscripto en el Impuesto a las Ganancias, es decir, por 8 meses.

Inmueble	\$ 10.500,00	
Muebles e instalaciones	\$ 10.500,00	
<i>Total deducciones que no implican erogaciones de fondos</i>		\$ 21.000,00

Deudas

Autónomo correspondiente a Diciembre	\$ 1.116,50
IVA de Diciembre	\$ 5.669,47
Ingresos Brutos de Diciembre	\$ 862,40
Comercio e Industria de Diciembre	\$ 269,50



Total deudas \$ 7.917,87

<i>Determinación de existencias</i>	Al 31/12/2014	Al 31/12/2015
Ropa de cama	\$ 5.000,00	\$ 4.000,00
Vajilla	\$ 20.000,00	\$ 18.000,00
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$ 1.750,00	\$ 1.580,00
<i>Totales</i>	\$ 26.750,00	\$ 23.580,00

Determinación del resultado

Ingreso por prestación de servicio		\$ 155.750,00
Existencia Inicial	\$ 26.750,00	
Compras y gastos imputables al costo	\$ 19.228,71	
Existencia Final	\$ -23.580,00	\$ -22.398,71
Compras y gastos no imputables al costo		\$ -37.740,37
Amortizaciones acumuladas		\$ -21.000,00
<i>Resultado impositivo de empresa unipersonal</i>		\$ 74.610,92

Resultado de 3ª categoría

Deducciones Generales

Aportes al Régimen de Trabajadores Autónomos		\$ -8.436,12
<i>Subtotal</i>		\$ 66.174,80

Deducciones Personales

Ganancia no Imponible		\$ -15.552,00
Deducción Especial		\$ -15.552,00
<i>Ganancia Neta del Ejercicio</i>		\$ 35.070,80

Impuesto determinado s/escala art. 90, LIG:

(39694,83-30000) x 0,23 + 4200 \$ 5.366,28



Menos:

Retenciones

\$ -

Impuesto a Ingresar

\$ 5.366,28

Cuadro de Variación Patrimonial

	Col I	Col II
<i>Patrimonio al Inicio (31/12/2014)</i>		\$ 926.119,00
<i>Patrimonio al Cierre (31/12/2015)</i>	\$ 976.502,13	
<i>Resultado del ejercicio</i>		\$ 66.174,80
<i>Justificaciones</i>		
<i>Amortizaciones</i>		\$ 21.000,00
<i>Ganancias Exentas (período monotributista)</i>		\$ 409.350,00
<i>Consumo (por diferencia)</i>	\$ 446.141,67	
<i>Sumas iguales</i>	\$ 1.422.643,80	\$ 1.422.643,80

Además de abonar \$5.366,28 en concepto de Impuesto a las Ganancias, durante el transcurso del año debe ingresar los anticipos del Impuesto para el año siguiente. En el caso de las personas físicas son 5, cada uno del 20% del impuesto determinado por el período fiscal inmediato anterior. Los vencimientos son en junio, agosto, octubre y diciembre del primer año calendario siguiente al que deba tomarse como base de cálculo y en el mes de febrero del segundo año calendario inmediato posterior.

Para el cálculo del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y sobre los Bienes Personales existen discrepancias en la valuación del patrimonio:



Descripción del bien	Patrimonio al inicio por el impuesto a las Ganancias (31/12/2014)	Patrimonio al cierre por el impuesto a las Ganancias (31/12/2015)	Valuación para el impuesto sobre los Bienes Personales (31/12/2015)	IGMP (31/12/2015)
BIENES				
<i>Disponibilidades</i>				
Caja y bancos	\$ 42.869,00	\$ 97.840,00	\$ 97.840,00	\$ 97.840,00
<i>Cuentas por cobrar</i>				
Tarjetas de crédito	\$ 1.500,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
<i>Insumos en stock</i>				
Ropa de cama	\$ 5.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Vajilla	\$ 20.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$ 1.750,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00
<i>Bienes de uso</i>				
Inmueble	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 666.000,00	\$ 666.000,00
Muebles e instalaciones	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 21.000,00	\$ 21.000,00
Total de bienes	\$ 926.119,00	\$ 984.420,00	\$ 816.420,00	\$ 816.420,00
DEUDAS				
Autónomo correspondiente a Diciembre	\$ -	\$ 1.116,50	\$ 1.116,50	
IVA de Diciembre	\$ -	\$ 5.669,47	\$ 5.669,47	
Ingresos Brutos de Diciembre	\$ -	\$ 862,40	\$ 862,40	
Comercio e Industria de Diciembre	\$ -	\$ 269,50	\$ 269,50	
Total de deudas	\$ -	\$ 7.917,87	\$ 7.917,87	
Total de bienes menos deudas	\$ 926.119,00	\$ 976.502,13	\$ 808.502,13	
Total de Patrimonio al 31/12/2015		\$ 976.502,13		

En el caso de nuestro contribuyente, el total de su activo computable valuado según la ley es igual a \$816.420,00, siendo el impuesto determinado igual a \$8164,20.

El Impuesto a las Ganancias es pago a cuenta del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

Si el IGMP es mayor que el impuesto a las ganancias (impuesto determinado, no impuesto a ingresar), se genera un saldo a favor para el pago de ganancias de los próximos ejercicios, pero ese saldo tiene como límite de utilización la diferencia entre ambos impuestos.

Ganancia	Ganancia Mínima Presunta	Saldo a pagar
\$5366,28	\$8164,20	\$2797,92

El saldo a pagar se puede tomar como pago a cuenta de ganancias en hasta diez ejercicios.

Si el IGMP fuera menor que el impuesto a las ganancias, corresponde pagar ganancias y no mínima presunta.



El Impuesto sobre los Bienes Personales se tributa sobre los bienes personales existentes al 31 de diciembre de cada año, situados en el país y en el exterior.

Valuación de empresa unipersonal	\$808502,13
Bienes del hogar: presunción del 5% sobre el total de bienes	\$40425,11
Base imponible	\$848927,24
Alícuota	0,75%
Impuesto determinado y a ingresar en el año 2016 por no existir anticipos ingresados	\$6366,95

Las personas físicas domiciliadas o radicadas en el país, deberán ingresar cinco anticipos en concepto de pago a cuenta del impuesto sobre los bienes personales.

El importe de cada uno de los anticipos se determinará como el 20% del monto del impuesto determinado referido al período fiscal inmediato anterior a aquél al que corresponderá imputar los anticipos.

La obligación de pago de los cinco anticipos deberá efectuarse según las fechas dispuestas por la AFIP en los meses de junio, agosto, octubre y diciembre del primer año siguiente al que deba tomarse como base para el cálculo, y en febrero del segundo año inmediato posterior.

El resultado neto del año del contribuyente es el siguiente:

Concepto	Ingresos	Egresos
Ventas como monotributista	\$409.350,00	
Ventas como responsable inscripto	\$188.457,50	
Imp. a las Ganancias		\$5.366,28
Imp. Ganancia Mínima		\$2.797,92



Presunta		
IVA		\$28.669,49
Imp. Bienes Personales		\$6.366,95
Monotributo		\$8.320,00
Autónomo		\$8436,12
Impuestos provinciales		\$25.470,60
Tasas municipales		\$6.264,39
Costos y gastos de la actividad		\$191.404,98
Totales	\$597.807,50	\$283.096,73
Resultado Neto	\$314.710,77	

Para las personas físicas el Impuesto a las Ganancias es progresivo y escalonado, de manera que a más ganancias se va avanzando de escalón y se paga una parte fija más una tasa sobre el excedente cada vez más alta. Además, gozan de un mínimo no imponible, de cargas de familia por sus familiares directos en determinadas condiciones y, en ciertos casos, se agrega una deducción especial si trabaja personalmente en la actividad o empresa. En cambio, la tasa del impuesto es, para las sociedades, siempre del 35% sobre las utilidades netas. Por ejemplo: para una ganancia neta de \$100.000, una sociedad pagará \$35.000 de impuesto, y una persona física \$22.300. La diferencia puede ser importante y sumado a la oportunidad de haber deducido previamente los conceptos admitidos por la ley.

Un aspecto a tener en cuenta es el referido a los honorarios que pagan las sociedades a sus socios. En este rubro existen topes legales a considerar. A cada director de una S.A. se le pueden asignar \$12.500 por año, que la empresa deduce como gasto y por lo tanto se libra de pagar el 35% de dicho monto, que el director deberá declararlo en su liquidación personal del impuesto sujeta a tasa progresiva. Pero también pueden asignarse como honorarios de directores hasta el 25% de las utilidades contables, que pueden distribuirse del modo en que se desee. De ambos topes puede tomarse el



mayor. Dado que el 25% señalado es sobre utilidades contables y no impositivas y que las primeras pueden ser mayores que las segundas, la diferencia no habrá tributado el impuesto, por lo tanto cada director debe declarar ese excedente no alcanzado como ganancia gravada, mientras que la parte de sus honorarios que sí tributó en cabeza de la sociedad, será no computable en su declaración.

El título societario determinará cómo imputar el resultado del negocio y de qué manera exponer su patrimonio al inicio y al cierre del año fiscal. En efecto, si fuese una sociedad de capital de las enumeradas en el artículo 69 de la LIG (por ejemplo, SRL o SA), en principio, el resultado impositivo no debe incidir en la liquidación del impuesto, por cuanto es la propia sociedad la que ingresa el tributo. Será en el Cuadro de Justificación de Variaciones Patrimoniales en el que debe realizarse una incorporación. Si es una sociedad por cuotas, atento a que en el patrimonio se expone por su Valor Patrimonial Proporcional al inicio y al cierre, debe colocarse el resultado "contable" (columna II si es beneficio o columna I si fuera quebranto). Tratándose de una sociedad por acciones, considerando que en el patrimonio neto se coloca el valor de adquisición de estas, se reflejará el dividendo en efectivo o en especie en el año de su percepción por el importe del mismo disminuido en el 10% de la retención soportada.

En el supuesto de tratarse de una sociedad que no integra el grupo de las "de capital" (por ejemplo, sociedad simple), el resultado "impositivo" se computará como renta de tercera categoría dentro de la base imponible del impuesto a las ganancias. En el Cuadro de Justificación de Variaciones Patrimoniales irá la "diferencia" entre el resultado contable de la sociedad y el impositivo gravado. Igualmente, puede tener que computarse, según el supuesto, en la columna I o en la columna II. Se expone la diferencia, atento a que en el patrimonio neto la variación operada entre el inicio y el cierre del año fiscal responde al monto contable, mientras que en el resultado de tercera categoría se considera el neto gravado.



En el Impuesto a los Bienes Personales se grava el activo de las personas físicas, sin tomar en cuenta el pasivo, salvo que se trate de deudas provenientes de la casa habitación. Una persona física que tenga una actividad empresarial pagará también este impuesto sobre el patrimonio afectado a tal actividad, activo menos pasivo. También corresponde tributar este impuesto sobre la tenencia de acciones o de cuotas partes societarias, aunque en este caso el tributo es abonado por las sociedades bajo la figura del responsable sustituto. Y en este caso no hay mínimo no imponible, se paga por el valor de la tenencia según la declaración jurada de la sociedad. Si la empresa es una persona física o una sociedad simple, la valuación a considerar es la impositiva, mientras que en el caso de S.A. y de S.R.L. es la contable.

El artículo 25.1 de la Ley de Bienes Personales establece que “el gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la ley 19550 de sociedades comerciales (...) será liquidado o ingresado por las sociedades regidas por esa ley y la alícuota a aplicar será de 0,50% sobre el valor determinado de acuerdo con (...) la norma. El impuesto así ingresado tendrá el carácter de pago único y definitivo.”

“Las sociedades responsables del ingreso del gravamen, (...) tendrán derecho a reintegrarse el importe abonado, incluso reteniendo y/o ejecutando directamente los bienes que dieron origen al pago”.

Con relación a las Sociedades Simples, cada integrante es contribuyente de los distintos impuestos según la proporción con que participe en la empresa y para Bienes Personales no le corresponde la figura del responsable sustituto, cada integrante declarará su parte.



Capítulo IV: "Diferencias legales"

El marco legal fijado por la Constitución, leyes, reglamento y decretos, entre otros, es un factor determinante en donde se encuadran las empresas. El ordenamiento jurídico afecta directa o indirectamente la actividad empresarial.

Siguiendo a Nassir Sapag Chain, ingeniero comercial, contador auditor y máster en administración, el conocimiento de la legislación aplicable a la actividad económica y comercial resulta fundamental para la preparación eficaz del negocio, no sólo por las inferencias económicas que pueden derivarse del análisis jurídico, sino también por la necesidad de conocer las disposiciones legales para incorporar los elementos administrativos, con sus correspondientes costos que posibiliten un desarrollo de la organización fluido.

Independientemente del tamaño de la organización o de su rubro de actividad, siempre se debe tener presente la forma jurídica que tendrá que adoptar ese emprendimiento en el tiempo, según sus características y tipología, que se corresponda con sus necesidades como empresa.

Uno de los primeros pasos al iniciar un emprendimiento es constituirlo jurídicamente, es decir, definir si se organizará como una persona física o como una persona jurídica.

La persona física actúa a título personal y utiliza o puede utilizar un nombre de fantasía para su comercio. En este caso, la persona física responde por las deudas generadas por el negocio con todo su patrimonio personal.

El Código Civil y Comercial define en su artículo 141 a las personas jurídicas como entes a los cuales el ordenamiento jurídico les confiere aptitud para adquirir derechos y contraer obligaciones para el cumplimiento de su objeto y los fines de su creación. El artículo 143 dispone que tengan una personalidad distinta de la de sus miembros. Los miembros no responden por las obligaciones de la persona jurídica.



La creación de una sociedad comercial supone el cumplimiento de determinadas condiciones, para que el conjunto de actos que conforman el llamado "éter constitutivo" sea válido y el proceso culmine en un ente distinto a sus miembros y reconocido como autónomo.

El artículo 4º de la Ley General de Sociedades N° 19550, determina que el contrato por el cual se constituya o modifique una sociedad se otorgará por instrumento público o privado.

El artículo 5º LGS exige que el acto constitutivo, su modificación y el reglamento, si lo hubiese, se inscriban en el Registro Público del domicilio social, previa ratificación de los otorgantes, excepto cuando se extienda por instrumento público o las firmas sean autenticadas por escribano público u otro funcionario competente. Las sociedades harán constar en la documentación que de ellas emane, la dirección de su sede y los datos que identifiquen su inscripción en el Registro.

Tal como lo indica el artículo 6º LGS, dentro de los 20 días del acto constitutivo, éste se presentará al Registro Público para su inscripción o, en su caso, a la autoridad de contralor. El plazo para completar el trámite será de 30 días adicionales, quedando prorrogado cuando resulte excedido por el normal cumplimiento de los procedimientos.

El artículo 7º LGS establece que la sociedad solo se considera regularmente constituida con su inscripción en el Registro Público de Comercio.

El artículo 10 LGS exige que las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades por acciones deban publicar por un día en el diario de publicaciones legales correspondiente, un aviso que deberá contener:

- a) En oportunidad de su constitución:
 1. Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio, número de documento de identidad de los socios.
 2. Fecha de instrumento de constitución.
 3. La razón social o denominación de la sociedad.



4. Domicilio de la sociedad.
5. Objeto social.
6. Plazo de duración.
7. Capital social.
8. Plazo de duración.
9. Capital social.
10. Composición de los órganos de administración y fiscalización, nombres de sus miembros y, en su caso, duración en los cargos.
11. Organización de la representación legal.
12. Fecha de cierre del ejercicio.

b) En oportunidad de la modificación del contrato o disolución:

1. Fecha de la resolución de la sociedad que aprobó la modificación del contrato o su disolución.
2. Cuando la modificación afecte los puntos enumerados de los incisos 3 a 10 del apartado a), la publicación deberá determinarlo en la forma allí establecida.

El artículo 11 de la Ley General de Sociedades N° 19550 enumera los requisitos que debe contener el instrumento de cualquier sociedad comercial, por eso se los designa también requisitos no tipificantes, por ser comunes a todos los tipos societarios, denominándose requisitos tipificantes a aquellas exigencias propias de cada uno de los tipos sociales en especial.

Los requisitos no tipificantes son:

- El nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y número de documento de identidad de los socios.
- La razón social o la denominación y el domicilio de la sociedad. Si en el contrato constare solamente el domicilio, la dirección de su sede deberá inscribirse mediante petición por separado suscripta por el órgano de administración.
- La designación de su objeto, que debe ser preciso y determinado.



- El capital social, que deberá ser expresado en moneda argentina, y la mención del aporte de cada socio. En el caso de las sociedades unipersonales, el capital deberá ser integrado totalmente en el acto constitutivo.
- El plazo de duración, que debe ser determinado.
- La organización de la administración, de su fiscalización y de las reuniones de socios.
- Las reglas para distribuir las utilidades y soportar las pérdidas. En caso de silencio, será en proporción de los aportes. Si se prevé sólo la forma de distribución de utilidades, se aplicará para soportar las pérdidas y viceversa.
- Las cláusulas necesarias para que puedan establecerse con precisión los derechos y obligaciones de los socios entre sí y respecto de terceros.
- Las cláusulas atinentes al funcionamiento, disolución y liquidación de la sociedad.

Las sociedades simples son aquellas sociedades informales en las que no hay un pacto o contrato expreso que regule los derechos de los socios. También están incluidas aquellas que, si bien han sido establecidas por contrato, no están constituidas de acuerdo con los tipos de sociedades que establece la Ley (por ejemplo: SA o SRL) y aquellas que, si bien están constituidas como una SRL o una SA, han omitido requisitos esenciales o formalidades legales.

La Sociedad Simple se encuentra caracterizada en el capítulo I sección IV LGS:

- El contrato social puede ser invocado entre los socios. Es oponible a terceros si se prueba que lo conocieron efectivamente al tiempo de la contratación o del nacimiento de la relación obligatoria y también puede ser invocado por los terceros contra la sociedad, los socios y los administradores.



- Las cláusulas relativas a la representación, la administración y las demás que disponen sobre la organización y gobierno de la sociedad pueden ser invocadas entre los socios. En las relaciones con terceros cualquiera de los socios representa a la sociedad exhibiendo el contrato.
- Para adquirir bienes registrables la sociedad debe acreditar ante el Registro su existencia y las facultades de su representante por un acto de reconocimiento de todos quienes afirman ser sus socios. El bien se inscribirá a nombre de la sociedad, debiéndose indicar la proporción que participan los socios en tal sociedad.
- La existencia de la sociedad puede acreditarse por cualquier medio de prueba.
- Los socios responden frente a los terceros como obligados simplemente mancomunados y por partes iguales.
- La subsanación puede ser iniciada por la sociedad o por los socios en cualquier tiempo durante el plazo de la duración previsto en el contrato. A falta de acuerdo unánime de los socios, la subsanación puede ser ordenada judicialmente en procedimiento sumarísimo. El socio disconforme podrá ejercer el derecho de receso dentro de los diez (10) días de quedar firme la decisión judicial.
- Cualquiera de los socios puede provocar la disolución de la sociedad cuando no media estipulación escrita del pacto de duración, notificando fehacientemente tal decisión a todos los socios. Los socios que deseen permanecer en la sociedad, deben pagar a los salientes su parte social.
- Las relaciones entre los acreedores sociales y los acreedores particulares se juzgarán como sociedades típicas.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada se encuentra tipificada en el capítulo II de la LGS, sección IV: el capital social dividido en cuotas, la



administración a cargo de uno o más gerentes y la limitación de la responsabilidad de sus socios.

La SRL se caracteriza por:

- Número máximo de socios de cincuenta.
- La denominación puede incluir el nombre de uno o más socios y debe contener la indicación “sociedad de responsabilidad limitada”, su abreviatura o la sigla SRL.
- Capital social dividido en cuotas de igual valor, el que será de pesos diez (\$10) o sus múltiplos.
- No exigencia de capital mínimo.
- Los aportes en dinero deben integrarse en un veinticinco por ciento (25%), como mínimo y en un plazo de 2 (dos) años. Los aportes en especie deben integrarse totalmente.
- Limitación de la responsabilidad de los socios, por las obligaciones sociales, a la integración de las cuotas suscriptas o adquiridas. Los socios no pueden participar ni ser demandados en una acción iniciada por un acreedor de la sociedad, ni la quiebra de ésta arrastra al socio. Es el patrimonio social el que respalda la operatoria de la sociedad.
- Garantía solidaria e ilimitada de los socios hacia terceros por la integración del capital suscripto y por la existencia y valuación de los bienes aportados, si no media valuación pericial.
- Las cuotas sociales no son asimilables a los títulos valores. No obstante, pueden ser transmitidas, embargadas, prendadas, usufructuadas, sometidas a ejecución forzada y canceladas.
- Libre transmisión de las cuotas sociales, salvo disposición en contrario en el contrato.
- El órgano de administración se denomina “gerencia” y sus miembros “gerentes”. Sus integrantes pueden ser socios o no.



Este órgano puede ser unipersonal o plural y tiene también a su cargo la representación de la sociedad.

- La función de gobierno está a cargo de la reunión o asamblea de socios, que actúa como órgano colegiado.
- Los socios tienen las facultades de examinar los libros y papeles sociales y recabar de la gerencia los informes que estimen pertinentes.

La LGS en su capítulo II, sección V, tipifica una Sociedad Anónima:

- Capital social dividido en partes alícuotas, representados en títulos valores denominados acciones.
- Limitación de la responsabilidad de los socios a la integración de las acciones suscriptas.
- La denominación social puede incluir el nombre de una o más personas de existencia visible y debe contener la expresión “sociedad anónima”, su abreviatura o la sigla SA. En caso de sociedad anónima unipersonal deberá contener la expresión “sociedad anónima unipersonal”, su abreviatura o la sigla SAU.
- El capital debe suscribirse totalmente al tiempo de la celebración del contrato constitutivo y no podrá ser inferior a pesos cien mil (\$100.000).
- La integración en dinero efectivo no podrá ser menor al veinticinco por ciento (25%) de la suscripción. En la SAU el capital social deberá estar totalmente integrado. Los aportes no dinerarios deben integrarse totalmente.
- Funciones societarias claramente definidas y asignadas a órganos específicos. Así, la función de gobierno está a cargo de la asamblea de accionistas; a la función de administración la desempeña el directorio, integrado por accionistas o no; la función de representación está en manos del presidente del directorio y, en su caso, de los directores autorizados; y la función de



fiscalización, salvo la posibilidad de prescindencia, a cargo de la sindicatura o del consejo de vigilancia.

Por aplicación del artículo 320 del Código Civil y Comercial, están obligadas a llevar contabilidad todas las personas jurídicas privadas y quienes realizan una actividad económica organizada o son titulares de una empresa o establecimiento comercial, industrial, agropecuario o de servicios. Cualquier otra persona puede llevar contabilidad si solicita su inscripción y la habilitación de sus registros o la rubricación de los libros.

Sin perjuicio de lo establecido en leyes especiales, quedan excluidas de las obligaciones de llevar contabilidad las personas humanas que desarrollan profesiones liberales o actividades agropecuarias y conexas no ejecutadas u organizadas en forma de empresa. También pueden ser eximidas las actividades que, por el volumen de su giro, resulta inconveniente sujetar a tales deberes según determine cada jurisdicción local.

El artículo 322 CCC, agrega que son indispensables los siguientes:

- a) Diario
- b) Inventario y balances
- c) Aquellos que corresponden a una adecuada integración de un sistema de contabilidad y exige la importancia y la naturaleza de las actividades a desarrollar
- d) Los que en forma especial impone el CCC u otras leyes

El artículo 323 establece que el interesado debe llevar su contabilidad mediante la utilización de libros y debe presentarlos, debidamente encuadrados, para su individualización en el Registro Público correspondiente.

Tal individualización consiste en anotar, en el primer folio, nota fechada y filmada de su destino, del número de ejemplar, del nombre de su titular y del número de folios que contiene.



El registro debe llevar una nómina alfabética, de consulta pública, de las personas que solicitan rubricación de libros o autorización para llevar los registros contables de otra forma, de la que surgen los libros que les fueron rubricados y, en su caso, de las autorizaciones que se les confieren.

Entre los artículos 324 y 331 CCC se legisla sobre: 1) Prohibiciones de alterar el orden en que los asientos, dejar blancos, interlinear, raspar, emendar o tachar o mutilar parte alguna del libro, 2) Llevar los registros en forma cronológica, actualizada, sin alteración alguna que no haya sido debidamente salvada, en idioma y moneda nacional, 3) Al cierre del ejercicio confeccionar los estados contables, como mínimo un estado de situación patrimonial y un estado de resultados, 4) Registrar en el Diario todas las operaciones relativas a la actividad que tienen efecto sobre el patrimonio, 5) Obligación de conservar los libros y documentación respaldatoria por diez años, 6) Actos sujetos a autorización, 7) Admisión de los libros en juicio y su valor probatorio y 8) Exhibición de los libros.

La Ley General de Sociedades N° 19.550 regula el régimen de documentación y contabilidad entre los artículos 61 y el 73, legislando sobre la utilización de medios mecánicos y otros para llevar el diario y sus auxiliares, alcances de la aplicación de la normativa, principio de significatividad, ajuste por inflación, contenido del balance, estado de resultados, notas complementarias, la memoria, exigencia de exhibición de los estados contables, condiciones para la aprobación y distribución de dividendos, aprobación e impugnación de los estados contables y responsabilidad de los administradores y síndicos al respecto.

Todas las sociedades regulares tienen obligación de presentar a sus socios estados contables anuales que consten de: Balance, Estado de Resultados, Notas Complementarias y Anexos al Balance y Memoria.

La memoria del órgano de administración y los estados contables, convalidados por el dictamen del auditor externo y el informe del órgano de fiscalización, constituyen, junto a otros informes eventuales más específicos,



los instrumentos en que la información se expone para la consideración de los legítimos interesados.

El Balance es el reflejo de la situación patrimonial de una sociedad, de lo que tiene y de lo que debe en un momento determinado. Debe estar encuadrado y constar el plazo de duración de la sociedad.

Se compone de dos grandes rubros:

- Activo: Comprende todos los bienes y derechos de que sea titular la sociedad, así como aquellas erogaciones que se aprovecharán en ejercicios futuros.
- Pasivo: Comprende todos los derechos, ciertos o contingentes que a la fecha de cierre del balance, los terceros tengan adquiridos o puedan llegar a adquirir contra la sociedad.

El Patrimonio Neto es el resultado de la relación entre el activo y el pasivo, el valor total de una empresa una vez descontadas las deudas.

El artículo 64 de la Ley General de Sociedades establece la confección del Estado de Resultados. Este Estado es un complemento de la información que brinda el Balance, tiene la virtud de discriminar e identificar los rubros por los cuales se han producido ingresos de fondos a la sociedad y aquellos que han determinado egresos, permitiendo saber en qué sectores de la empresa se han generado ganancias y en cuáles se han operado pérdidas.

El artículo 64 de la LGS en el punto II dice que el Estado de Resultados debe complementarse con el Estado de Evolución del Patrimonio Neto, donde se informan las causas de los cambios producidos durante el ejercicio en cada uno de los rubros que integran el Patrimonio Neto.

La Ley General de Sociedades en su artículo 65 prescribe con carácter obligatorio una información por separado y descriptiva, en notas complementarias y cuadros anexos, de ciertos aspectos operativos o



contractuales de la sociedad, de modo de complementar la información resultante del Balance y del Cuadro de Resultados.

La memoria se encuentra establecida en el artículo 66 de la LGS. Es el documento donde los administradores informan a los socios sobre la situación de la sociedad, en su conjunto y en las distintas actividades que desarrolle, sobre los éxitos y las dificultades habidas durante el ejercicio, y otros aspectos que sirvan para ilustrar a los socios sobre la situación presente y futura de la empresa.

Deberá contener:

- Razones por las variaciones significativas en el activo y pasivo comparadas con el ejercicio anterior.
- Gastos y ganancias extraordinarias.
- Estimación sobre las futuras operaciones de la sociedad.

La forma societaria debe constituir un marco jurídico que impulse el crecimiento y consolidación de la empresa, ayude a la resolución de los conflictos internos y externos, y contemple equitativamente los intereses de las personas involucradas.

Cuando estamos frente a una pequeña empresa se opta por desarrollarla como persona física o sociedad simple, debido a su baja complejidad administrativa e impositiva. Tanto en las actividades desarrolladas como personas físicas como en las sociedades simples, con el desarrollo de la actividad económica, crece el patrimonio afectado a la actividad y generalmente las obligaciones que lo gravan. En ambas situaciones los integrantes están arriesgando su patrimonio personal directamente, porque está confundido con el aplicado al emprendimiento. La necesidad de adoptar un tipo societario que limite la responsabilidad de los socios aparece cuando éstos toman conciencia del peligro de esta situación.

En cambio cuando estamos frente a grandes empresas, donde estructuralmente son más complejas, entonces de deberá optar por un tipo



societario que estructural y dimensionalmente se adapte a sus características y necesidades. Muchas veces el tipo societario personalista o por cuotas es aconsejable para empresas elementales y el tipo de sociedad por acciones se adecua más a una empresa compleja. En ambos tipos la responsabilidad es limitada y no existe el riesgo de comprometer el patrimonio individual por el accionar societario.



Capítulo V: "Análisis económico-financiero"

Ya sea que la empresa lleve contabilidad de manera formal o informal, la misma facilita una información muy útil para conocer la situación de la empresa a nivel económico-financiero y patrimonial, mediante cálculos o análisis que toman la contabilidad como punto de partida.

El análisis económico-financiero de la empresa no responde a reglas fijas, en el sentido de que cada analista, en función de lo que le interesa estudiar y de la información de que dispone, decidirá revisar unos aspectos u otros. Una contabilidad que cumpla con los requisitos formales facilitará la toma de decisiones de los usuarios, ya sean internos o externos, como sería obtener créditos, corregir posibles errores, inversiones, etc.

Al acreedor de la empresa lo que más le interesa conocer es su liquidez a corto plazo. A la entidad a la que se le solicite un préstamo lo que le interesará será la capacidad de la empresa para hacer frente a los intereses anuales y a la devolución del capital a largo plazo. A la Dirección de la empresa le interesará el análisis económico-financiero con fines de planificación y control internos. A los accionistas de la empresa les interesa controlar la gestión de la dirección y conocer la rentabilidad de su inversión.

Al realizar el análisis económico y financiero, no sólo se determinará si la empresa es o no rentable, también se identificarán múltiples variables que precisarán ser ajustadas. En el proceso posiblemente surgirá la necesidad de ajustar las estrategias planteadas.

Para ello utilizaremos múltiples indicadores que permitirán realizar la evaluación.

El Estado de Situación Patrimonial es un estado contable que se construye bajo el principio de lo devengado, tal que refleja elementos estáticos y financieros. Es estático porque muestra una imagen de la empresa en un determinado momento del tiempo, que cuando se compara al inicio y al final del ejercicio permitirá determinar las variaciones patrimoniales.



El principio de lo devengado toma los ingresos y los egresos en el momento en que se asumen los compromisos, no coincidiendo necesariamente éstos con el momento en el que "entra" o "sale" el dinero efectivamente.

El Estado de Situación Patrimonial es financiero porque refleja lo ocurrido en los activos y pasivos de la empresa, y por lo tanto, indica a priori la capacidad de aquella para hacer frente a sus obligaciones en tiempo y forma.

Es un instrumento por medio del cual se refleja la situación de emprendimiento en torno a sus activos, pasivos y patrimonio neto en un momento determinado del tiempo, lo que da lugar a la siguiente ecuación:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}$$

Es decir:

$$\text{Recursos que posee la empresa} = \text{Deudas con terceros} + \text{Capital inicial} + \text{Resultados no asignados}$$

El siguiente es el Estado de Situación Patrimonial de Gestión en el caso del complejo de Cabañas "Las Esmeraldas":



PROYECTO DE GRADO
"El salto de empresario monotributista a
autónomo societario"

GERBAUDO, Paula Antonela

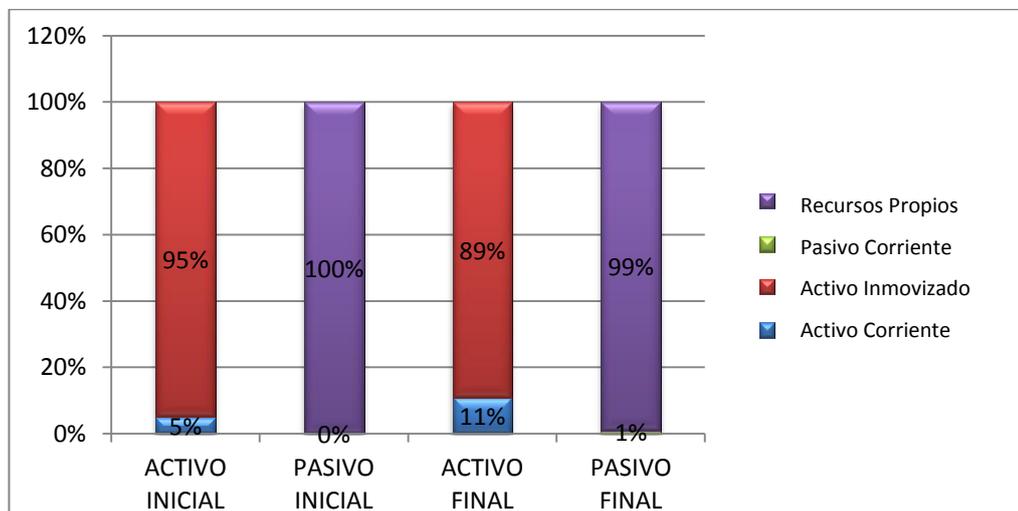
	Saldo Inicial	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Saldo Final
ACTIVO	\$ 926.119,00	\$ 998.061,27	\$ 1.033.693,88	\$ 1.037.418,31	\$ 1.020.633,71	\$ 1.018.281,27	\$ 995.595,04	\$ 1.016.039,25	\$ 987.286,50	\$ 975.170,85	\$ 971.279,51	\$ 959.447,49	\$ 984.420,00	\$ 984.420,00
Activo Circulante														
Caja y bancos	\$ 42.869,00	\$ 64.621,67	\$ 109.919,42	\$ 137.649,90	\$ 132.049,25	\$ 130.084,56	\$ 112.940,59	\$ 117.888,02	\$ 104.489,81	\$ 92.684,16	\$ 87.057,25	\$ 76.988,57	\$ 97.840,00	\$ 97.840,00
Tarjetas de crédito	\$ 1.500,00	\$ 46.689,60	\$ 39.384,46	\$ 16.848,40	\$ 5.624,46	\$ 5.716,70	\$ 544,45	\$ 18.511,23	\$ 3.266,69	\$ 3.266,69	\$ 5.172,25	\$ 3.538,91	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Activo Inmovilizado														
Ropa de cama	\$ 5.000,00	\$ 7.000,00	\$ 6.500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 5.700,00	\$ 5.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Vajilla	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$ 1.750,00	\$ 4.750,00	\$ 3.890,00	\$ 3.120,00	\$ 2.960,00	\$ 2.780,00	\$ 2.610,00	\$ 2.140,00	\$ 2.030,00	\$ 1.920,00	\$ 1.750,00	\$ 1.620,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00
Inmueble	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00
Muebles e instalaciones	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00
PASIVO	\$ 0,00	\$ 6.482,70	\$ 5.468,40	\$ 2.311,58	\$ 780,94	\$ 4.934,23	\$ 1.491,66	\$ 13.611,64	\$ 3.254,68	\$ 3.378,65	\$ 4.682,82	\$ 3.598,51	\$ 7.917,87	\$ 7.917,87
Pasivo Circulante														
Impuestos a pagar	\$ 0,00	\$ 6.482,70	\$ 5.468,40	\$ 2.311,58	\$ 780,94	\$ 4.934,23	\$ 1.491,66	\$ 13.611,64	\$ 3.254,68	\$ 3.378,65	\$ 4.682,82	\$ 3.598,51	\$ 7.917,87	\$ 7.917,87
PATRIMONIO NETO	\$ 926.119,00	\$ 991.578,57	\$ 1.028.225,48	\$ 1.035.106,73	\$ 1.019.852,77	\$ 1.013.347,04	\$ 994.103,38	\$ 1.002.427,61	\$ 984.031,82	\$ 971.792,20	\$ 966.596,69	\$ 955.848,98	\$ 976.502,13	\$ 976.502,13
Recursos Propios														
Capital Inicial	\$ 926.119,00	\$ 835.186,30	\$ 930.782,87	\$ 1.015.662,31	\$ 1.004.852,77	\$ 1.000.847,04	\$ 982.103,38	\$ 945.063,41	\$ 971.531,82	\$ 959.292,20	\$ 954.096,69	\$ 943.402,90	\$ 951.689,61	\$ 951.689,61
Resultado no asignado	\$ 0,00	\$ 66.392,27	\$ 37.442,61	\$ 4.444,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22.364,20	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 24.812,52	\$ 24.812,52
Retiros de socios	\$ 0,00	\$ 90.000,00	\$ 60.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00	\$ 12.000,00	\$ 35.000,00	\$ 12.500,00	\$ 12.500,00	\$ 12.500,00	\$ 12.446,08	\$ 0,00	\$ 0,00



Desde el punto de vista financiero, se considera que una empresa está en equilibrio cuando es capaz de satisfacer sus deudas y obligaciones a corto plazo.

	Saldo Inicial	%	Saldo Final	%
ACTIVO	\$ 926.119,00	100%	\$ 984.420,00	100%
Activo Corriente	\$ 44.369,00	5%	\$ 105.840,00	11%
Caja y bancos	\$ 42.869,00		\$ 97.840,00	
Tarjetas de crédito	\$ 1.500,00		\$ 8.000,00	
Activo Inmovilizado	\$ 881.750,00	95%	\$ 878.580,00	89%
Ropa de cama	\$ 5.000,00		\$ 4.000,00	
Vajilla	\$ 20.000,00		\$ 18.000,00	
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	\$ 1.750,00		\$ 1.580,00	
Inmueble	\$ 750.000,00		\$ 750.000,00	
Muebles e instalaciones	\$ 105.000,00		\$ 105.000,00	
PASIVO	\$ 0,00		\$ 7.917,87	
Pasivo Corriente	\$ 0,00	0%	\$ 7.917,87	1%
Impuestos a pagar	\$ 0,00		\$ 7.917,87	
PATRIMONIO NETO	\$ 926.119,00		\$ 976.502,13	
Recursos Propios	\$ 926.119,00	100%	\$ 976.502,13	99%
Capital Inicial	\$ 926.119,00		\$ 951.689,61	
Resultado no asignado	\$ 0,00		\$ 24.812,52	
Retiros de socios	\$ 0,00		\$ 0,00	

La siguiente agrupación de masas de balance permite analizar más claramente la situación a principio de año como monotributista y a fin del período fiscal como Responsable Inscripto:





En nuestro caso, el emprendimiento mantiene su estabilidad financiera ya que sus deudas a corto plazo (pasivo corriente) pueden ser satisfechas con sus recursos a corto plazo (activo corriente). Si bien los porcentajes varían dependiendo de si es monotributista o Responsable Inscripto, la situación de estabilidad se mantiene. Esta estabilidad se mantendrá mientras el pasivo corriente no supere al activo corriente, es decir, que los recursos a corto plazo basten para hacerles frente a las deudas contraídas a corto plazo.

Un flujo de fondos es un instrumento que permite sistematizar la información referida a los ingresos y egresos de un período dado y realizar proyecciones futuras.

Siguiendo a Saporosi, el Flujo de Fondos "...describe el funcionamiento del negocio desde el punto de vista de su capacidad para generar dinero fresco (...). Es un indicador de cuán bueno es el negocio para valerse por sí mismo".

En este caso, se evaluará la capacidad de la empresa para enfrentar sus compromisos de manera adecuada.

Bajo este análisis, la capacidad de pago de las obligaciones futuras de la empresa como su sustentabilidad, deberían ser analizadas en base a las estimaciones de ingresos y egresos de efectivo que se van produciendo a lo largo del tiempo.

De su evaluación podrá determinarse si el negocio tendrá excedentes de efectivo en algún período o faltantes en otros, con un grado de detalle de manera que pueda medir el impacto de los excedentes, o el grado de estrechez financiera que deberá afrontar en el período de tiempo considerado.

Disponer de esta información le va a permitir al emprendimiento evaluar si va a necesitar fondos de manera transitoria para cubrir eventuales faltantes futuros, podría negociar un descubierto temporario con el banco, un financiamiento mayor con los proveedores, o bien implementar alguna política de aceleración de cobranzas para poder hacerse de los fondos necesarios y entonces no llegar a tener que enfrentar ese faltante.



I
U
A
INSTITUTO
NIVERSITARIO
ERONAUTICO

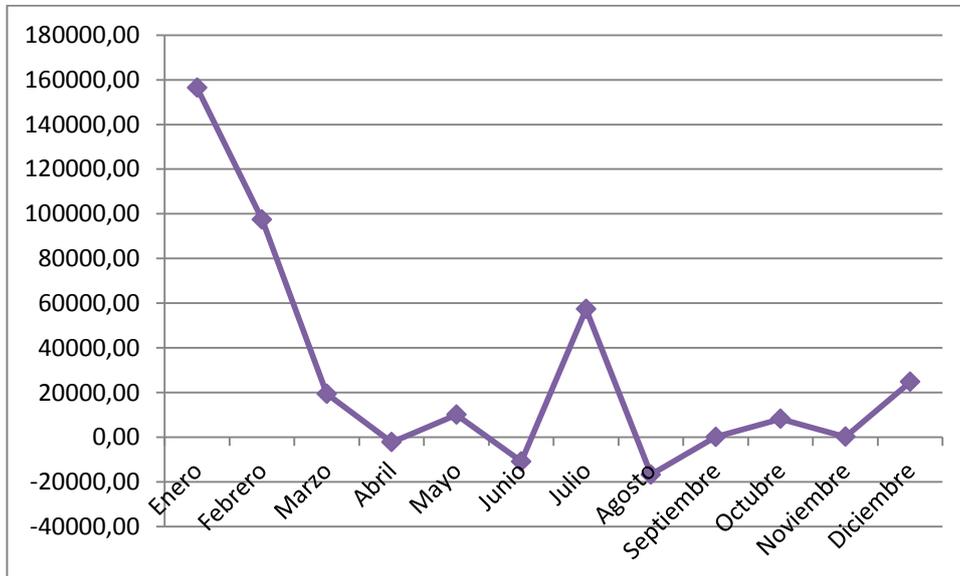
PROYECTO DE GRADO
"El salto de empresario monotributista a
autónomo societario"

GERBAUDO, Paula Antonela

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingreso por ventas												
Hospedaje	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Total Ingresos por ventas	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Ingresos Totales	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Costos Variables												
Luz			4636,17	3910,78	1653,15	558,50	567,66	54,06	1838,12	324,37	324,37	513,59
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	3747,47	3161,13	1336,26	451,44	458,84	43,70	1485,78	262,20	262,20	415,14	284,05	791,73
Desayuno	6123,32	5165,25	2183,43	737,64	749,74	71,40	2427,74	428,42	428,42	678,34	464,13	1293,67
Gas	3473,66	2930,17	1238,63	418,45	425,32	40,51	1377,22	243,04	243,04	384,81	263,29	733,88
Comisiones de venta		23356,06	19701,71	8328,21	2813,58	2859,73	272,35	9260,07	1634,13	1634,13	2587,37	1770,31
Gastos de mantenimiento de instalaciones	2065,55	1742,37	736,52	248,83	252,91	24,09	818,94	144,52	144,52	228,82	156,56	436,39
Comisiones de tarjetas de crédito		2334,48	1969,22	832,42	281,22	285,84	27,22	925,56	163,33	163,33	258,61	176,95
Impuesto sobre los Ingresos Brutos		4939,20	4166,40	1761,20	595,00	499,80	47,60	1618,40	285,60	285,60	452,20	309,40
Comercio e Industria Municipal		1543,50	1302,00	550,38	185,94	156,19	138,60	361,25	99,00	99,00	141,31	138,60
Total Costos Variables	15410,00	45172,15	37270,34	17239,36	7415,70	4539,74	7163,10	13297,52	5098,36	4213,55	4931,89	6164,51
Costos Fijos												
Televisión por cable	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00
Agua	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80
Teléfono e internet		622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74
Publicidad	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33
Honorarios de profesionales	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00
Impuesto Inmobiliario		964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	
Tasa Inmobiliario Municipal	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59
Pagos de Monotributo	2080,00	2080,00	2080,00	2080,00								
Pagos de Autónomo						992,53	992,53	992,53	1116,50	1116,50	1116,50	1116,50
IVA						3285,71	312,93	10639,46	1877,55	1877,55	2972,81	2034,01
Total Costos Fijos	4597,72	6185,24	6185,24	6185,24	4105,24	8383,48	5410,70	15737,23	7099,29	7099,29	8194,55	6290,97
Egresos Totales	20007,73	51357,39	43455,58	23424,60	11520,94	12923,22	12573,80	29034,75	12197,65	11312,84	13126,44	12455,48
Resultado Neto	156392,27	97442,61	19444,42	-2174,60	10077,56	-10866,22	57364,20	-16692,75	144,35	8228,66	244,06	24812,52
Retiro de socios	90000,00	60000,00	15000,00	15000,00	12500,00	12000,00	35000,00	12500,00	12500,00	12500,00	12446,08	0,00
Acumulado	66392,27	103834,88	108279,31	91104,71	88682,27	65816,04	88180,25	58987,50	46631,85	42360,51	30158,49	54971,00



El Flujo de Fondos presentado indica la capacidad de generar dinero del emprendimiento, indicando los ingresos y egresos reales en el momento en que éstos suceden.



El presente gráfico muestra la tendencia de los resultados netos obtenidos en el año, en el cual se puede observar que en los meses de abril, junio y agosto el resultado es pérdida, debiendo ser afrontado con ingresos obtenidos en otros meses. Años futuros debe ser considerado para poder afrontar las obligaciones durante esos meses.

El Estado de Resultados, por su parte, es un estado económico construido bajo el principio de lo devengado que explica las causas que llevaron a la conformación de un determinado resultado.



**PROYECTO DE GRADO
"El salto de empresario monotributista a
autónomo societario"**

GERBAUDO, Paula Antonela

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingreso por ventas												
Hospedaje	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Total Ingresos por ventas	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Ingresos Totales	176400,00	148800,00	62900,00	21250,00	21598,50	2057,00	69938,00	12342,00	12342,00	19541,50	13370,50	37268,00
Costos Variables												
Luz	4636,17	3910,78	1653,15	558,50	567,66	54,06	1838,12	324,37	324,37	513,59	351,41	979,48
Artículos de limpieza y mantenimiento de pileta	3747,47	3161,13	1336,26	451,44	458,84	43,70	1485,78	262,20	262,20	415,14	284,05	791,73
Desayuno	6123,32	5165,25	2183,43	737,64	749,74	71,40	2427,74	428,42	428,42	678,34	464,13	1293,67
Gas	3473,66	2930,17	1238,63	418,45	425,32	40,51	1377,22	243,04	243,04	384,81	263,29	733,88
Comisiones de venta	23356,06	19701,71	8328,21	2813,58	2859,73	272,35	9260,07	1634,13	1634,13	2587,37	1770,31	4934,43
Gastos de mantenimiento de instalaciones	2065,55	1742,37	736,52	248,83	252,91	24,09	818,94	144,52	144,52	228,82	156,56	436,39
Comisiones de tarjetas de crédito	2334,48	1969,22	832,42	281,22	285,84	27,22	925,56	163,33	163,33	258,61	176,95	493,21
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	4939,20	4166,40	1761,20	595,00	499,80	47,60	1618,40	285,60	285,60	452,20	309,40	862,40
Comercio e Industria Municipal	1543,50	1302,00	550,38	185,94	156,19	138,60	361,25	99,00	99,00	141,31	138,60	269,50
IVA					3285,71	312,93	10639,46	1877,55	1877,55	2972,81	2034,01	5669,47
Total Costos Variables	52219,41	44049,03	18620,19	6290,61	9541,72	1032,47	30752,52	5462,16	5462,16	8633,01	5948,69	16464,16
Contribución Marginal	124180,59	104750,97	44279,81	14959,39	12056,78	1024,53	39185,48	6879,84	6879,84	10908,49	7421,81	20803,84
Costos Fijos												
Televisión por cable	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00	626,00
Agua	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80
Teléfono e internet	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74	622,74
Publicidad	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33
Honorarios de profesionales	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00	1452,00
Impuesto Inmobiliario		964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	
Tasa Inmobiliario Municipal	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59	106,59
Pagos de Monotributo	2080,00	2080,00	2080,00	2080,00								
Pagos de Autónomo					992,53	992,53	992,53	992,53	1116,50	1116,50	1116,50	1116,50
Total Costos Fijos	5220,46	6185,24	6185,24	6185,24	5097,77	5097,77	5097,77	5097,77	5221,74	5221,74	5221,74	4256,96
Amortizaciones	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00
Resultado Operativo	117210,13	96815,73	36344,57	7024,15	5209,01	-5823,24	32337,71	32,07	-91,90	3936,75	450,07	14796,88
Ganancia antes de Impuestos	117210,13	96815,73	36344,57	7024,15	5209,01	-5823,24	32337,71	32,07	-91,90	3936,75	450,07	14796,88
Impuesto a las Ganancias					670,79	670,79	670,79	670,79	670,79	670,79	670,79	670,79
IGMP					349,74	349,74	349,74	349,74	349,74	349,74	349,74	349,74
Imp. Bienes Personales				6366,95								
Ganancia Neta del Ejercicio	117210,13	214025,86	250370,43	251027,63	255216,11	248372,35	279689,53	278701,07	277588,64	280504,87	279934,41	293710,77



	Responsable Inscripto	Monotributo
Ventas	188457,50	409350,00
Costos y gastos	131774,36	151322,37
Utilidad Neta	56683,14	258027,63
% sobre ventas	0,30	0,63

Como se ve en el presente cuadro se ha obtenido mayor ganancia durante el período como monotributista.

Las ganancias no equivalen al flujo de caja generado por la empresa. La ganancia es el resultado de la gestión empresarial calculado por la contabilidad y se define como "la diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios para producir esos ingresos". El flujo de caja es el dinero que genera la empresa en su actividad ordinaria, la diferencia entre los cobros de las ventas y los pagos realizados por los gastos operativos.

Existen tres motivos básicos por los que el beneficio y flujo de caja operativo no son iguales:

1. Diferencia temporal entre un ingreso por ventas y su cobro, básicamente por crédito mediante tarjetas.
2. Diferencia temporal entre los gastos por compras y sus pagos, debido a créditos o pago a mes vencido.
3. Existen determinadas partidas de ingresos o gastos que no tienen flujo de caja asociado (por ejemplo las amortizaciones son un gasto que no llevan pago asociado).

El ratio de liquidez general indica cuantos pesos disponibles en caja o realizables a corto plazo hay en el activo, por cada peso comprometido en deudas y obligaciones a corto plazo.

R.L.G.= Activo Corriente / Pasivo Corriente

- Monotributo

No hay pasivo a corto plazo

- Responsable Inscripto

$$13,37 = 105840,00 / 7917,87$$

Por lo general, el resultado de la razón corriente debe estar entre los valores 1 y 2 para considerarse aceptable. Un valor muy alto de este índice,



como en el caso de responsable inscripto, supone una solución de holgura financiera que puede verse unida a un exceso de capitales inaplicados que influyen negativamente sobre la rentabilidad total de la empresa.

Sin embargo, es un ratio muy general y poco preciso ya que mide la liquidez tomando las partidas del activo corriente y todas las del pasivo corriente, cuando dentro de estas magnitudes hay partidas con muy diferentes vencimientos. Por ejemplo, desde el lado del activo corriente, se incluye caja o cuentas bancarias de liquidez total y disponibilidad inmediata y las partidas de tarjetas de crédito que para convertirse en liquidez existe un plazo de cobro.

Por ello, dada la amplitud de los conceptos englobados dentro del activo y pasivo corriente y sus diferentes grados de liquidez, es por lo que se suele considerar que este ratio no es demasiado preciso. El valor de este ratio, si se encuentra entre 1 y 1,5, se le suele considerar adecuado.

El ratio de disponibilidad mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus recursos líquidos o cuasi-líquidos.

R.D. = Activo disponible / Pasivo corriente

- Monotributo

No hay pasivo a corto plazo

- Responsable Inscripto

$$12,36 = 97840,00 / 7917,87$$

Por lo general, un valor de 0,3 se considera aceptable. Un valor muy bajo es peligroso porque puede conllevar problemas con los pagos. Un valor muy alto, como nuestro caso, implica tener efectivo en exceso, lo cual también es dañino para la empresa, debido a que se desaprovechan los recursos empleados.

Con los ratios de liquidez se mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos inmediatos y a corto plazo. El ratio de solvencia, mide la capacidad de la empresa para hacer frente a todos sus compromisos a medida que vayan venciendo.



R.S.: Activo total real / Recursos ajenos

- Monotributo

No hay pasivo a corto plazo

- Responsable Inscripto

$$124,33 = 984420,00 / 7917,87$$

El valor que puede adoptar este ratio se sitúa en 1 cuando numerador y denominador son iguales. Si el resultado fuera superior a 1, esto significaría que el activo real supera los recursos ajenos y por lo tanto la solvencia de la empresa es mayor. Si fuera inferior a 1, no hay garantía para el acreedor de que cobrará su deuda.

En nuestro caso, no posee deudas vencidas para analizar el ratio y las deudas a vencer son significativamente menores al activo, por lo tanto no peligra la solvencia de la empresa, pero al ser tan alto puede afectar negativamente al desarrollo de la empresa, debido a que conlleva exceso de recursos que se traducen en disminución de rentabilidad.

Para estudiar la estructura de los distintos componentes del pasivo, de las fuentes de financiación de la empresa, se pueden calcular los siguientes ratios.

A través del ratio de endeudamiento, se puede conocer la composición relativa del pasivo entre recursos propios (aportados por la misma empresa vía socios o resultados no distribuidos) y los recursos ajenos (aportados por fuentes externas a la empresa).

R.E. = Recursos ajenos / Recursos propios

- Monotributo

$$0 = 0 / 926119,00$$

- Responsable Inscripto

$$0 = 0 / 976502,13$$

Este ratio en 0 refleja que la empresa no está apoyada en recursos ajenos, sino en los propios, teniendo la capacidad de endeudarse vía recursos



ajenos (préstamos bancarios, proveedores, etc.). Cuanto más se acerca el ratio a la unidad, mayor acceso tiene la empresa al mercado de recursos externos. Cuanto más se aleje el ratio de la unidad, más exigentes serán los prestamistas en cuanto a las condiciones para prestar dinero a la empresa y verá limitada su capacidad de endeudamiento.

El fondo de maniobra o capital corriente expresa la parte del activo corriente que está financiada con recursos permanentes.

F.M. = Activo Corriente – Pasivo Corriente

F.M.: Recursos propios + Recursos permanentes – Activo Inmovilizado

- Monotributo

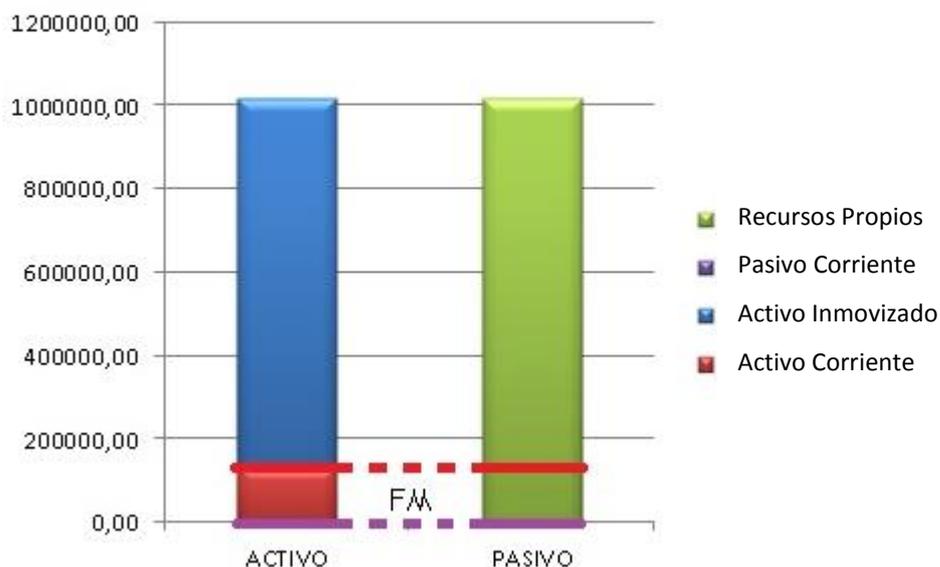
$$137673,71 = 137673,71 - 0,00$$

- Responsable Inscripto

$$97922,13 = 105840,00 - 7917,87$$

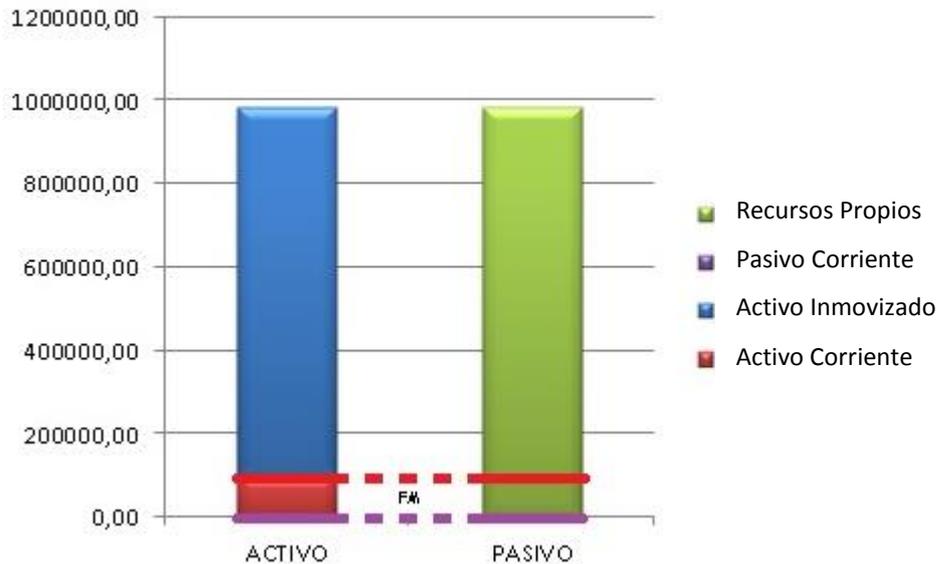
El fondo de maniobra es un indicador en valor absoluto del nivel de liquidez de la empresa, dado que el pasivo corriente representa la deuda con vencimiento a corto plazo y el activo corriente las inversiones con capacidad para hacer frente a esa deuda a corto plazo.

Fondo de Maniobra - Monotributo





Fondo de Maniobra - RI



En ambos casos el Fondo de maniobra es positivo. El importe resultante es el excedente del activo corriente una vez que la empresa ha hecho frente a sus obligaciones en el corto plazo. Como Responsable Inscripto el Fondo de maniobra ha disminuido levemente, debido a que el pasivo corriente se ha incrementado (1013,89%) y el activo corriente ha disminuido (23,12%).

La calidad del Fondo de maniobra es bueno, ya que el activo corriente se compone por efectivo y tarjetas a cobrar a corto plazo, sumado a que la morosidad de los clientes es nula.

El ratio de inmovilización muestra la relación o proporción entre el activo fijo de la empresa y el activo total.

R.I.: Activo Inmovilizado / Activo total

- Monotributo
 $0,95 = 881750,00 / 926119,00$
- Responsable Inscripto
 $0,89 = 878580,00 / 984420,00$

Debido a la actividad desarrollada por la empresa es lógico que gran parte del activo se encuentre inmovilizado, variando su proporción a lo largo del tiempo debido al uso, desgaste y roturas en el inmueble y mobiliarios.



Hasta ahora, se han analizado los principales ratios para llevar a cabo el análisis de la situación financiera y patrimonial de la empresa. Otro análisis a realizar es el económico.

El análisis económico de la empresa trata de investigar la realidad de la empresa como unidad económica, en el sentido de estudiar su potencialidad, sus beneficios y su rentabilidad tanto actual como futura.

La cuenta de pérdidas y ganancias es la encargada de reflejar el resultado del ejercicio de una empresa. La cuenta de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y gastos que corresponden a un período concreto, determinado por tanto el beneficio conseguido por la unidad económica en ese período, normalmente el ejercicio económico.

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias distingue entre los resultados de explotación, los resultados financieros, los resultados extraordinarios y el beneficio total antes y después de impuestos.

El resultado de explotación surge a consecuencia de las actividades ordinarias de la empresa. El cálculo del resultado de explotación se obtendrá por diferencia entre los ingresos y los gastos de explotación.

R.E. = Ventas – Costo de ventas – Otros gastos

- Monotributo

$$258027,63 = 409350,00 - 144955,42 - 6366,95$$

- Responsable Inscripto

$$56683,14 = 188457,50 - 123610,16 - 8164,20$$

El beneficio de explotación es el resultado considerando sólo las operaciones ordinarias (excluyendo los ingresos y gastos financieros, las actividades extraordinarias, y los efectos impositivos).

El beneficio antes de intereses e impuestos es una medida del beneficio que mide el resultado de la actividad económica de la empresa sin tener en cuenta los resultados de la gestión financiera.



Ganancias antes de Impuestos = Ventas – Costos Variables – Costos Fijos

- Monotributo

$$264394,58 = 409350,00 - 121179,24 - 23776,18$$

- Responsable Inscripto

$$64847,34 = 188457,50 - 83296,90 - 40313,26$$

El beneficio después de impuestos es el beneficio neto del ejercicio.

Ganancias después de Impuestos = Ganancia antes de Impuestos – Impuestos sobre el beneficio

- Monotributo

$$251027,63 = 257394,58 - 6366,95$$

- Responsable Inscripto

$$42683,14 = 50847,34 - 8164,20$$

El resultado neto del ejercicio, cuando es positivo, indica que hay beneficio neto, y por lo tanto, se incrementan los fondos propios o patrimonio neto de la empresa. De la misma manera que cuando el resultado neto expresa pérdida, ésta disminuye en igual cantidad los recursos propios o patrimonio neto.

La rentabilidad es la cantidad de beneficio o ganancia conseguido por cada peso invertido o utilizado.

La rentabilidad económica relaciona los beneficios de explotación netos de impuestos obtenidos por la empresa con el total de los recursos, propios y ajenos utilizados por la misma, esto es, con el total de su activo o de su pasivo.



R.E. = Beneficio / Activo total

- Monotributo
 $0,25 = 251027,63 / 1020633,71$
- Responsable Inscripto
 $0,04 = 42683,14 / 984420,00$

Su significado es que, como monotributista obtiene por cada \$100 invertidos en la empresa \$25 de ganancia neta, y como responsable inscripto \$4.

La rentabilidad económica puede descomponerse en dos ratios que serían el margen y la rotación.

R.E. = (Beneficio / Ventas) * (Ventas / Activo total)

- Monotributo
 $0,25 = (251027,63 / 409350,00) * (409350,00 / 1020633,71)$
 $0,25 = 0,61 * 0,40$
- Responsable Inscripto
 $0,04 = (42683,14 / 188457,50) * (188457,50 / 984420,00)$
 $0,04 = 0,23 * 0,19$

La primera parte de la fórmula sería el margen y la segunda la rotación.

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Expresado como porcentaje, como monotributista el beneficio neto fue del 61% y como responsable inscripto del 23%. La disminución del margen de beneficio se debe al aumento en los costos.

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. Consecuentemente, como 0,40 como monotributista es más elevado que 0,19 como responsable inscripto,



indica un mayor aprovechamiento de los activos o recursos económicos. El declive de la rotación del activo resulta de una disminución de los ingresos, debido a la época del año considerada como “temporada baja”.

La rentabilidad financiera relaciona los beneficios obtenidos por la empresa con los recursos propios aportados por sus socios.

En nuestro caso, coincide con la rentabilidad económica, ya que todo el patrimonio fue aportado por los dueños.

La rentabilidad del accionista mide la relación entre lo que recibe el accionista vía dividendos y lo que aportó a la empresa.

R. A. = Dividendo / Recursos aportados por los accionistas

$$0,31 = 289446,08 / 926119,00$$

El punto de equilibrio o punto muerto o umbral de rentabilidad es aquel nivel de servicio para el cual la empresa no registra beneficios ni pérdidas, sino que iguala los ingresos derivados de las ventas con los costes totales, tanto fijos como variables.

El punto de equilibrio se alcanzaría en el siguiente momento:

$$\mathbf{P.E. = I = CT = CF + CV}$$

$$1694,00 X = 5221,74 + (748,37 X)$$

$$1694,00 X - 748,37 X = 5221,74$$

$$945,63 X = 5221,74$$

$$\mathbf{P.E. = X \approx 6}$$

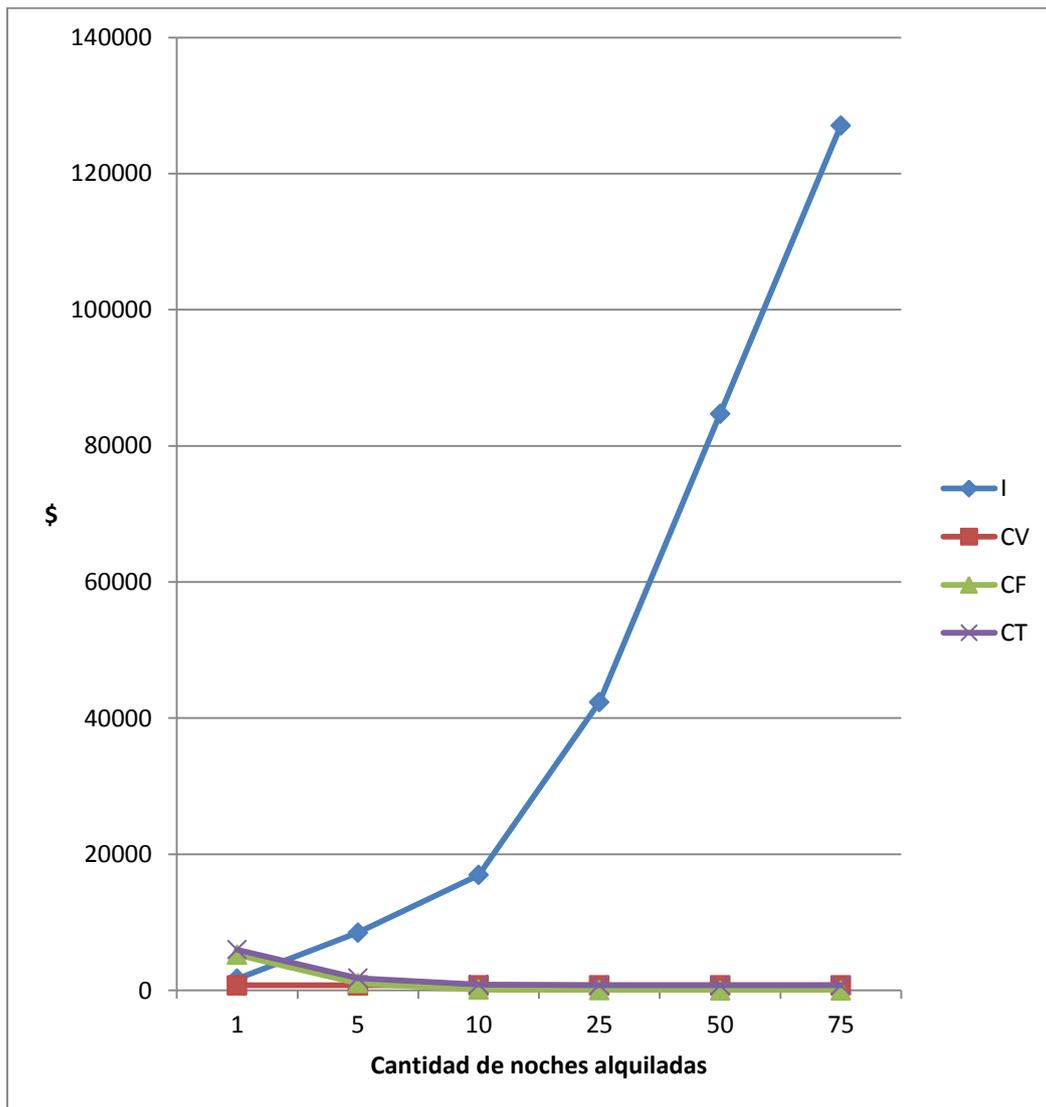
La empresa, al conocer su punto muerto, 6 noches de alquiler, ya conoce el punto a superar para obtener beneficios, por ser sus ingresos mayores a sus costos totales.

El análisis del punto muerto le permite a la empresa observar cómo los costos fijos se diluyen y los beneficios aumentan proporcionalmente al aumentar las noches de alquiler, por encima del nivel de producción de equilibrio o punto muerto, debido al reparto de los costos fijos entre más unidades.



El efecto contrario se obtiene en la empresa cuando produce por debajo del punto de equilibrio, ya que al tener unos ingresos inferiores a los costos totales, la carga del reparte de los costos fijos se hace entre menos unidades, por lo que las pérdidas aumentan de forma proporcionalmente al alejarnos del punto de equilibrio hacia una producción inferior.

En el siguiente gráfico se observa el punto de equilibrio y como aumentan o disminuyen los beneficios en torno a éste:





Conclusiones

Para las actividades de prestación de servicios, como el brindar alojamiento, el Régimen Simplificado es la mejor opción frente al General.

El Monotributo es simple y fácil de administrar, el pago es un monto fijo mensual, independiente de los ingresos obtenidos e incluye aportes jubilatorio y obra social. Se puede estar alcanzado por la obligación de presentar la Declaración Informativa Cuatrimestral, pero no hay necesidad de declaraciones mensuales de IVA ni la declaración anual de Ganancias.

Para permanecer en el Régimen Simplificado hay que cumplir con ciertos requisitos, como un ingreso anual límite, hasta 3 puntos de venta o que los gastos personales o compras de bienes sean acordes a los ingresos declarados. Dejar de cumplir con alguno de estos requisitos obliga al empresario a comenzar a tributar en el Régimen General.

La situación de quienes venden bienes es distinta, pudiendo convenir económicamente estar en el Régimen General, debido a su estructura de costos.

Los Responsables Inscriptos en el Régimen General se encuentran alcanzados por el IVA, Régimen de Información de Compras y Ventas CITI, Ganancias y realizan sus aportes a la Seguridad Social como autónomos. Las ventajas que presenta es que se puede tomar en el IVA, para disminuirlo, el crédito de las compras, el 50% del costo de mantenimiento del sistema de tarjetas y un porcentaje de las contribuciones de Seguridad Social abonados mediante F931 de los empleados. Además, a diferencia del Monotributo, no tiene límite de sucursales, espacio físico, energía eléctrica, alquileres ni ingresos y tiene un acceso más fácil a los créditos.

Tanto los monotributistas como los responsables inscriptos son personas físicas y responden por las deudas generadas por el negocio con todo su patrimonio personal. Para apaciguar este riesgo puede constituir una sociedad con otra persona o una Sociedad Anónima Unipersonal.



Asociarse tiene una serie de ventajas, como compartir el riesgo del negocio, la responsabilidad financiera y los costos, formar un capital o inversión mayor y combinar recursos, experiencia, conocimiento, contactos, etc. Así como también conlleva desventajas a tener en cuenta, como compartir los beneficios y el reconocimiento en caso de éxito, problemas para decidir ante posturas diferentes, lucha de poder y autoridad, conflictos personales, malentendidos, desacuerdos, etc.

Si decide asociarse, cuando se trata de negocios pequeños y que encajan en un Monotributo, se puede optar por constituir una Sociedad Simple Monotributista, por ser más fácil y económica de constituir. Las ventajas que acarrea es que no se instrumenta ni se inscribe en Inspecciones de Sociedades Jurídicas, ahorrando los costos constitutivos, no se presentan balances ni auditorías, disminuyendo los gastos administrativos y la responsabilidad es simplemente mancomunada y por parte iguales. Las desventajas es el difícil acceso a los créditos, límite de 3 socios, dificultades en las rendiciones de cuentas de los administradores, la representación legal, el tratamiento de los bienes registrables o los problemas laborales e impositivos.

Impositivamente, una Sociedad Simple Monotributista, se ve obligada a categorizarse a partir de la “D” para servicios y “J” para otros, donde el impuesto integrado se encuentra a cargo de la sociedad, más un 20% por cada socio, y luego cada socio ingresa lo correspondiente a jubilación y obra social.

Cuando la Sociedad Simple tributa en el Régimen General cada socio hace su aporte como autónomo. Los resultados impositivos se reparten en forma proporcional entre sus socios y cada uno realiza liquidación y pago de Ganancias, según una escala de entre el 10% y el 35%. Bienes Personales se encuentra a cargo de la sociedad, al igual que las personas humanas, por los bienes a su nombre y a valuación impositiva.

A medida que el negocio crece y los socios tienen la necesidad de resguardar su patrimonio personal, se opta por constituir una persona jurídica, donde pasa a tener derechos y obligaciones distintas de los de sus miembros.



Se debe efectuar un contrato por instrumento público o privado, inscribir en el Registro Público de Comercio y publicar en el diario de publicaciones legales. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad, realizando Balance, Estado de Resultados, Notas Complementarias y Anexos al Balance y Memoria.

Cuando el negocio crece y pasa a ser a una PyME, encontrándose ante la obligación de tributar en el Régimen General y regularizar la sociedad, lo más conveniente es conformar una Sociedad de Responsabilidad Limitada. En la misma, no hay capital mínimo de constitución, tiene un máximo de 50 socios y salvaguarda el patrimonio personal de los socios. Cuenta con una mayor agilidad de la gestión y administración, ya que la asamblea de socios ejerce el gobierno y la administración y la representación está a cargo de la gerencia, pudiendo estar formada por socios o no y cuya designación de los "socios gerentes" puede traer conflictos para integrar a los no designados. Otras características de las SRL es que puede prescindir de presentar balances y auditorías, las cuotas son no negociables, es decir que los socios deben aprobar la venta, no cotiza en bolsa y no puede ser titular de otras sociedades. Si bien el estatuto es flexible, existen mayores gastos societarios, ya que se modifica el contrato cada vez que ingresa un nuevo socio, se publica en el Boletín Oficial y requiere la autorización judicial para inscribirlo en el Registro Público de Comercio.

Con el transcurso del tiempo y si el éxito acompaña, el negocio seguirá creciendo, ampliándose, haciéndose cada vez más complejo y surgirá la necesidad de actuar bajo una figura que se adapte mejor a sus características: Sociedad Anónima. La responsabilidad se limita al aporte, el capital mínimo es de \$100.000 y no hay límites de socios. Las acciones son negociables, de transferencia rápida y fácil, permitiendo el ingreso o salida de socios sin grandes formalismos. Puede cotizar o no en bolsa. La administración es más compleja, con división de tareas, la obligación de presentar balances anuales a la IGJ y sujetas a la auditoría anual de estados contables por la autoridad de contralor de su domicilio. El gobierno está a cargo de la asamblea de accionistas, la administración del directorio, con accionistas o no, la



representación la ejerce el presidente del directorio y directores autorizados y la fiscalización la sindicatura o consejo de vigilancia. Tiene mayor posibilidad de crecimiento, ya que puede ser dueña de otras sociedades. Tiene más requisitos para su conformación, la constitución es más costosa y está sujeta a mayores controles por organismos reguladores.

Tanto en una SRL como en una SA, los socios que desarrollan tareas de dirección, administración o conducción o si su participación es igual o mayor a 100 dividido la cantidad de socios deben ser autónomos. En Ganancias tributan al 35% y en Bienes Personales actúan como Responsables Sustitutos a valuación contable.

Así, se concluye, que para el caso de un pequeño alojamiento, ser monotributista es lo más apropiado por su estructura de costos, donde es más rentable económicamente que como Responsable Inscripto. Como autónomo se vería alcanzado por IVA y Ganancias y se afectaría su margen de utilidad. Sumado a que los RI sufren una presión fiscal mayor, mediante el cruce de información sistémico por parte de AFIP, para detectar discrepancias en las Declaraciones Juradas de diversos organismos, en los ingresos declarados y en los gastos efectuados.

Siguiendo el ejemplo de "Cabañas Las Esmeraldas", si se asociara y ampliara el complejo, sumando ingresos al emprendimiento, culminaría en la exclusión del monotributo. También, aun no asociándose ni realizando inversiones en el alojamiento, manteniendo el mismo nivel de ocupación, la misma inflación lo pone al límite de la exclusión, ya que los parámetros del monotributo se mantienen iguales y las tarifas de alquiler por cabaña, los gastos personales y los costos del comercio aumentan. Llegado el día en que ya no pueda acceder al Régimen Simplificado, deberá analizar el asociarse y adoptar una figura societaria que se adapte a su nueva realidad y separe su patrimonio personal del societario. Si en un futuro actualizan los parámetros del monotributo, podría conformar una sociedad y seguir expandiendo el negocio de manera económicamente viable y sustentable.



Bibliografía

- "Guía de Estudio de Sociedades Comerciales". Antonio Fourcade. IUA. Edición Octubre de 2005.
- "Sociedades – Parte General". Antonio Fourcade. Editorial Advocatus. Córdoba, 2005.
- "Sociedades – Parte Especial". Antonio Fourcade. Editorial Advocatus. Córdoba, 2001.
- Código Civil y Comercial de la Nación.
- Ley 19550 y modificatorias – Sociedades Comerciales
- Código tributario y Ley Impositiva Provincial.
- Ley 8652 – Orgánica de la Dirección de Inspección de Personas Jurídicas.
- Ley 23349 – Impuesto al Valor Agregado.
- Ley 20628 – Impuesto a las Ganancias.
- Ley 25063 – Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Ley 23966 – Impuesto sobre los Bienes Personales.
- Página con Información Legislativa www.infoleg.gov.ar
- "Guía de Estudio de Contabilidad Superior". Hugo Carlos Priotto. IUA. Edición Septiembre de 2003.
- "Guía de Estudio de Gestión de las Organizaciones". Hugo Gimenez. IUA. Edición Octubre de 2005.
- "Punto de partida". Colegio Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba. Octava Edición: Marzo 2009.
- Errepar – www.errepar.com
- Página web de IGJ – www.jus.gob.ar/igj
- iProfesional.com
- Guía del Contador – www.guiadelcontador.com
- Ya soy empresario - www.emprendedores.es
- Emprendiendo. Herramientas para emprendedores en formación. – Secretaría PyME y Desarrollo Emprendedor.



- **Emprende más. Herramientas para emprendedores en acción.** - Secretaría PyME y Desarrollo Emprendedor.
- **Análisis económico-financiero – Escuela de organización industrial.**