

DEDICATORIAS

"Dedico esta tesis a mi esposo e hijos, sin ellos no hubiera llegado hasta aquí."

Marina Scotto

"Dedico esta tesis a mis padres, quienes motivaron e hicieron posible mi paso por la facultad".

Heidi Rambaldo

AGRADECIMIENTOS

A nuestra tutora, Prof. Ma. Elena Stella, por su ayuda y profesionalismo.

A todas las personas que nos brindaron su valiosa colaboración para la culminación de este trabajo.

A nuestros familiares y amigos, por el tiempo restado.



I NSTITUTO
U NIVERSITARIO
A ERONAUTICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
Carrera de Contador Público Nacional

Trabajo Final De Grado

**“Creación de una empresa de Software y Servicios
Informáticos”**

Autores

Scotto Marina Raquel

Rambaldo Heidi

Córdoba

2014

RESUMEN	7
<hr/>	
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	10
1.1 Justificación del Trabajo	11
1.2 Objetivos del Trabajo	11
1.3 Diseño del Trabajo	12
1.4 Alcances y Limitaciones	13
<hr/>	
CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA	15
2.1 Marco Teórico	15
2.1.1 Plan de Negocios	15
2.1.1.1 <i>Concepto de Plan de Negocio</i>	
2.1.1.2 <i>Estructura de un Plan de Negocio</i>	
2.1.2 El Sector Software y Servicios Informáticos	24
2.1.2.1 <i>Antecedentes del sector SSI</i>	
2.1.2.2 <i>Régimen de Promoción de SSI</i>	
2.1.3 La Contabilidad y la Empresa	30
2.3.1.1 <i>Concepto de Contabilidad</i>	
2.3.1.2 <i>Objetivos de la contabilidad</i>	
2.3.1.3 <i>Requisitos de la información contable</i>	
2.3.1.4 <i>Limitaciones de los informes contables</i>	
2.3.1.5 <i>Instrumentos de la contabilidad</i>	
2.3.1.6 <i>Clasificación de las cuentas contables</i>	
2.3.1.7 <i>Plan de cuentas</i>	
2.3.1.8 <i>Régimen tributario de la empresa. Normas de facturación y</i>	
<i>registración</i>	
2.2 Marco Conceptual	56
<hr/>	
CAPITULO III: ANÁLISIS ESTRATÉGICO	59
3.1 Análisis Externo	59
3.1.1 Macroentorno	59
3.1.1.1 <i>República Argentina, primer semestre de 2012.</i>	
3.1.1.2 <i>Provincia de Santa Fe.</i>	
3.1.2 Microentorno	62
3.1.2.1 <i>Situación actual del sector SSI en Argentina</i>	
3.1.2.2 <i>Situación y perspectivas del sector SSI en la Pcia. de Santa Fe</i>	
3.1.2.3 <i>Análisis del mercado. Oferta y Demanda de SSI</i>	
3.2 Análisis Interno	74
3.2.1 La Empresa	74
3.2.1.1 <i>Misión y Visión</i>	
3.2.1.2 <i>Valores</i>	
3.2.1.3 <i>Lineamientos estratégicos</i>	
3.2.1.4 <i>Cadena de Valor</i>	
3.2.1.5 <i>Ventaja Competitiva</i>	
3.2.2 Marketing	79
3.2.2.1 <i>Producto</i>	
3.2.2.2 <i>Precio</i>	
3.2.2.3 <i>Distribución</i>	
3.2.2.4 <i>Promoción</i>	
3.2.3 Organización y Recursos Humanos	84
3.2.3.1 <i>Organigrama</i>	

3.2.3.2 Recursos Humanos	
3.2.3.3 Dirección	
3.2.4 Producción	98
3.3 Análisis FODA	98
CAPITULO IV: ANÁLISIS LEGAL	102
4.1 Elección del tipo societario	102
4.2 Contenido del instrumento constitutivo	109
4.3 Tramites para la inscripción en el registro público de comercio	111
4.3.1 Resumen de las etapas de inscripción	
4.3.2 Descripción	
4.4 Libros societarios y contables	119
CAPITULO V: ANÁLISIS IMPOSITIVO	121
5.1 Impuestos Nacionales	121
5.1.1 Impuesto a las Ganancias	121
5.1.2 Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	131
5.1.3 Impuesto a los Bienes Personales	132
5.1.4 Impuesto al Valor Agregado	141
5.1.5 Procedimiento para el alta de impuestos en AFIP	142
5.1.5.1 Administración Federal de Ingresos Públicos	
5.1.5.2 CUIT - Clave Única de Identificación Tributaria	
5.1.5.3 Procedimiento de inscripción	
5.1.6 Obligación de inscripción en regímenes de información. CITI ventas	153
5.2 Impuestos Provinciales	155
5.2.1 Impuesto sobre los Ingresos Brutos	155
5.2.2 Trámite de inscripción contribuyentes locales	165
5.2.3 Promoción industrial: solicitud de exención de impuestos provinciales para empresas	168
6.3 Tasas Comunales	174
CAPITULO VI: ANÁLISIS CONTABLE	179
6.1 Plan de cuentas de “MB Sistemas SRL”	179
6.2 Asientos de apertura	182
6.3 Presentación del Balance General	183
CAPITULO VII: ANÁLISIS FINANCIERO	196
7.1 INVERSIÓN INICIAL	196
7.1.1 Activos Fijos Tangibles	196
7.1.2 Activos Fijos Intangibles	197
7.1.3 Capital de Trabajo	198
7.1.4 Financiamiento	199
7.2 ESTIMACIÓN DE INGRESOS	199
7.3 ESTIMACIÓN DE COSTOS	201
7.3.1 Costos de Producción	201
7.3.2 Gastos de Administración y Ventas	203
7.3.3 Costos Financieros	205
7.4 FLUJO DE CAJA	206
7.5 CRITERIOS DE EVALUACIÓN	208

7.5.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	208
7.5.2 VALOR ACTUAL NETO	208
7.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO	208
CUADRO FLUJO DE FONDOS	209
CAPITULO VIII: CONCLUSIONES	211

RESUMEN

RESUMEN EJECUTIVO

Concepto del negocio: “M y B Sistemas” se dedicará al desarrollo y comercialización de software y servicios informáticos para el sector agropecuario. El principal objetivo será proporcionar elevados niveles de satisfacción, eficiencia, servicio y calidad a los clientes, a la medida de sus necesidades empresariales, a fin de incrementar su competitividad y productividad. Ello se logrará mediante la implementación de soluciones informáticas prácticas, creativas y de alto valor agregado y con un equipo humano altamente calificado.

Tipo de empresa: se constituirá una SRL.

Localización: la empresa estará radicada en la localidad de Alvear, provincia de Santa Fe. Sus instalaciones estarán compuestas por una oficina alquilada de 100 m² aprox., con mobiliario y equipamiento para 8 personas, sala de reuniones, cocina y baño.

Descripción del producto: la empresa se introducirá en el mercado con un software especialmente diseñado para registrar y manejar datos productivos, económicos, financieros y contables; generar informes y estadísticas de todo tipo y controlar todos los movimientos internos y externos de una empresa agropecuaria.

Inversión requerida: comprende el conjunto de activos, tangibles o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa y el capital de trabajo que se necesitará para cubrir el requerimiento de efectivo para el periodo inicial de la puesta en marcha del proyecto.

INVERSIÓN REQUERIDA	
Inversión física	26500
Activos Intangibles	6367
Capital de Trabajo	54990
TOTAL	87857

Proyecciones de ventas: La empresa obtendrá ingresos por la venta del software y por los mantenimientos de software realizados.

La proyección de ventas está hecha a cinco años, empezando con una meta de ventas de 10 paquetes en el primer año, a \$ 8.500 cada uno. Para el segundo año se venden 11 unidades, lo que incrementa las ventas en un 10% aproximadamente. Siguiendo este crecimiento, en el tercer año las ventas estimadas son de 12 unidades. Los años siguientes corresponden a la expansión del mercado a nivel regional y nacional.

En cuanto a los mantenimientos comenzarán a partir del segundo año, conforme las ventas realizadas.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SISTEMA DE GENTIÓN (MERCADO INTERNO)	\$ 85.000	\$ 107.525	\$ 134.895	\$ 193.912	\$ 267.598
SISTEMA DE GENTIÓN (MERCADO EXTERNO)				\$ 98.857	\$ 159.160
LICENCIA POR MANTENIMIENTO		\$ 20.700	\$ 49.991	\$ 90.340	\$ 166.855
TOTAL	\$ 85.000	\$ 128.225	\$ 184.886	\$ 383.108	\$ 593.613

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad: el proyecto muestra una tasa interna de retorno de 16%, que representa una mayor rentabilidad, comparada con la tasa de descuento (12%).

El VAN del proyecto asciende a \$ 30.936, lo que también indica que el proyecto es aceptable.

Según la proyección realizada, se estima que se recuperaría la inversión total luego de 4 años y 7 meses desde la iniciación del proyecto.

PALABRAS CLAVE

proyecto de inversión - software - sector agropecuario - plan de negocios - análisis organizacional - entorno - legal - impositivo - económico - financiero

1 Introducción

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas, la producción agropecuaria argentina sufrió importantes cambios relacionados principalmente con tecnologías de insumos y de procesos (soja transgénica, glifosato, etc.) que la condujeron a mejorar notablemente tanto la productividad como los márgenes y resultados económicos. Acompañado con circunstancias político-económicas el sector se hizo más pesado en la economía nacional y la mayoría de los productores, con un correcto asesoramiento o capacitación agronómica, incrementaron su posición económica. Esto condujo también a una expansión en la superficie sembrada a nivel nacional pero, como en todo proceso de crecimiento, siempre se llega a un punto en el que la convivencia resulta dificultosa.

En estos tiempos, por un lado, la gran globalización y expansión de los medios de comunicación colocan las nuevas tecnologías al alcance de todos. Por otro, en un contexto político y económico tan irregular como el que hace tiempo nos acompaña, mantenerse firme dentro de la actividad agrícola, y si es posible destacarse, le exige al productor mejorar cada día la eficiencia de trabajo, la productividad y los resultados, siendo más preciso en la toma de decisiones y cuidando al máximo los detalles de funcionamiento de su empresa.

La cantidad de datos que se manejan en la empresa agrícola es bastante importante, debido a esto se hace necesario contar con un sistema de información que permita un alto nivel de efectividad en el proceso de toma de decisiones, almacenando información relevante y procesándola de manera adecuada. Tomando la información generada en períodos anteriores, se generan los indicadores necesarios para la correcta toma de decisiones a futuro.

El propósito de este Trabajo Final de Grado es la elaboración de un plan de negocios para la creación de una pequeña empresa de desarrollo de software que permita a sus autores, luego de egresados, poder insertarse en el mundo laboral.

Esta empresa se introduciría en el mercado con un software especialmente diseñado para registrar y manejar datos productivos, económicos, financieros y contables; generar informes y estadísticas de todo tipo y controlar todos los movimientos internos y externos de una empresa agropecuaria.

Además, en una segunda etapa, la futura empresa ofrecerá desarrollos de software a medida y venta de software enlatados, ya creados por la misma, susceptibles de ser modificados. Ofrecerá también servicios adicionales propios de una empresa de software, como por ejemplo: desarrollo web, soporte técnico, reparación de PC, hosting, y muchos servicios más.

Se espera que la empresa se inserte en el mercado con un producto muy completo que se adapte perfectamente a los requerimientos de la demanda, que capte continuamente las necesidades del sector y se ajuste a través de los cambios necesarios asegurando de esta forma la sustentabilidad del negocio.

1.1 JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO

Lo más importante al obtener un título universitario es adquirir capacidades de aplicación de lo aprendido. El presente trabajo, desarrollado por dos estudiantes de la carrera de Contador Público, tiene como finalidad la aplicación e integración de lo aprendido en la carrera universitaria en un contexto real.

Se espera que el presente trabajo sirva para sus autores, futuros egresados, poder emprender su carrera profesional como socios de la nueva empresa que propone el presente Trabajo Final; esto aporta un valor adicional que estimula a la realización de este proyecto.

1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO

Objetivo General

- ◇ Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa de soluciones informáticas para empresas agropecuarias.

Objetivos Específicos

- ◇ Analizar el mercado de las empresas de software dedicadas al sector agropecuario.

- ◇ Determinar el tipo de organización, aspectos legales, impositivos y contables. Formación de la empresa, tipo societario, inscripción societaria, inscripción en impuestos, alta como empleador, convenio colectivo aplicable, registración de operaciones básicas y desarrollo de tres ejercicios proyectados.
- ◇ Elaborar el estudio financiero que permita conocer la rentabilidad del proyecto, identificando así los ítems de inversión, costos e ingresos esperados.

1.3 DISEÑO DEL TRABAJO

El trabajo se inicia con la revisión de información de libros de administración y documentos relacionados con empresas agropecuarias, creación de empresas y servicios de software para luego utilizar estas nociones como base para el caso de estudio. En el Capítulo II, se presentarán los basamentos teóricos en los cuales se sustenta el trabajo.

Luego se procederá al diagnóstico del sector. Para ello, se estudia información secundaria proveniente de distintos organismos gubernamentales y no gubernamentales, prensa, newsletters, entre otros. Este análisis, junto a la descripción de la futura empresa, permite determinar sus debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. En el Capítulo III, se presentará el análisis del macro y microentorno, el análisis interno y el análisis FODA.

Posteriormente, en los capítulos IV, V y VI se presentan análisis completos de la formación de la empresa, sus aspectos legales, impositivos y contables.

Finalmente, se realizará el análisis financiero del proyecto y la evaluación de la empresa en los primeros tres estados proyectados. En el capítulo VII, se presenta dicha información financiera.

1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES

El actual plan de negocios evaluará sólo el proyecto en cuestión, que ayudará para comenzar con la pequeña empresa. Esto deberá ser tenido en cuenta, ya que la inversión inicial brindará la infraestructura necesaria para seguir luego con el proyecto, pudiendo afrontar los sueldos del personal y demás gastos, sin financiamiento externo. Esto permitirá generar otros productos y brindar nuevos servicios que permitan crecer a la empresa, no obstante, en el presente plan no se incluirán los ingresos potenciales de dichas actividades.

2 Marco de Referencia

2. MARCO DE REFERENCIA

La confección del marco de referencia tiene como propósito dar al trabajo un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el tema de estudio.

El *marco teórico* permite conocer las teorías que guían el trabajo, ayuda a identificar cuál es la mejor forma de enfocar el diseño metodológico del trabajo, y sirve también como modelo de guía para el análisis de los datos recogidos¹.

La revisión de literatura en el presente trabajo se concentra en dos temas principales:

- ◇ Plan de negocios.
- ◇ Software y Servicios Informáticos.
- ◇ Contabilidad.

Posteriormente, el *marco conceptual* presenta la definición de los conceptos más importantes del trabajo.

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 PLAN DE NEGOCIOS

2.1.1.1 Concepto de Plan de Negocio

En el instante en que se tiene la idea de abrir un negocio, es necesario tener perfectamente establecido lo siguiente: ¿Cuáles son los puntos de partida? y ¿Qué medios se necesitarán para la realización del negocio? Por tal razón, se debe conocer lo que se define como “Plan de Negocios”.

Se puede definir al plan de negocios como “Un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz”². Sin embargo, el mismo autor

¹ Hernández S; Fernández C; Baptista L. 1998. “*Metodología de la investigación*”. México. McGraw Hill. (En: www.monografias.com - Ensayo sobre el marco teórico)

² Borrello, Antonio. 2000 “*El plan de Negocios: De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo*”. Mc Graw Hill, Colombia.

nos brinda una definición más completa: “Plan de negocio, es el estudio que, de una parte incluye un análisis del mercado, del sector y de la competencia, de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto, servicio, una estrategia y un tipo de organización, proyectando esta visión de conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permitan determinar el nivel de atractivo económico del negocio, y la factibilidad financiera de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente”².

Gracias a su función interna de análisis y revisión de todas las áreas inherentes a la empresa, el plan ayuda al empresario a tener una plena comprensión del negocio. La visión empresarial es clara, las estrategias están igualmente planteadas con claridad, el plan operativo es coherente con los objetivos perseguidos, y las actividades son monitoreadas para determinar las desviaciones respecto a lo proyectado³.

Para Pérez-Sandi⁴, “Un plan de negocios es poder realizar sus actividades cuantificarlas, a través de aspectos de administración, mercadotecnia, operación y finanzas, con metas identificadas que se convierten en objetivos. Esto hace referencia a que en un plan de negocios puede ser utilizado tanto la creación de una empresa como para aquellas que ya se encuentran en operaciones, permitiendo un análisis y valoración de las operaciones y de esta forma, rediseñarla”.

2.1.1.2 Estructura de un Plan de Negocio

Para determinar la viabilidad del proyecto se deben determinar los principales conceptos de ingresos y costos esperados. No obstante, el plan de negocios no se limita exclusivamente a la parte financiera. El plan también señala otros aspectos fundamentales como son los recursos humanos, técnicos, físicos, etc. necesarios para el proyecto, el estudio de mercado con el análisis de la competencia y cada uno de los pasos para llevar a cabo el proyecto, el plan de marketing, etc.

³ BORELLO, ANTONIO. 2000 “*El plan de Negocios: De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo*”. Mc Graw Hill, Colombia.

⁴ PEREZ-SANDI, PATRICIA .2002 “*Del ocio al Negocio: Preguntas y retos para iniciar un negocio*”. Panorama. México.

La estructura de un plan de negocios es diferente para una empresa nueva, que para una empresa ya creada que quiere usar el plan de negocios como una estrategia de mejora o de reestructuración de toda la organización, por lo que su estructura debe ser moldeada a sus necesidades.

Los autores proponen diversos modelos de plan de negocios, de los que se puede concluir que las principales partes que debe contener el mismo son:

◇ **Resumen ejecutivo**

Un resumen ejecutivo⁵ es una descripción del plan de negocios que consta de una hoja, para permitir que un alto ejecutivo capte la idea completa del negocio en un pequeño resumen.

El resumen ejecutivo es una de las partes más importantes del plan de negocios y aunque se escriba al final debe de ir al inicio. Éste se debe de escribir al final debido a que no se puede llevar a cabo sin antes haber realizado todo el plan de negocios, así como haber interpretado los resultados, para poder tener una idea más clara y global del proyecto.

El resumen ejecutivo⁶ debe ser presentado en dos o tres páginas y cubrir los siguientes puntos:

- ◇ Perfil de la empresa.
- ◇ Naturaleza del producto o servicio que se ofrece, incluyendo sus ventajas competitivas.
- ◇ Mercados meta seleccionados.
- ◇ Tamaño y tendencias de crecimiento de dichos mercados.
- ◇ Composición y antecedentes del cuerpo directivo.
- ◇ Requerimientos de financiamiento y proyecciones clave.
- ◇ Propuesta de uso de los fondos.

⁵ Kushel, Jennifer. 2001 “*Sólo para emprendedores*”. The Princeton Review

⁶ De Noble, A.F. 1998. Plan de Negocio de Exportación. Banco Nacional de Comercio Exterior S. N. C.

- ◇ Estrategia de salida propuesta para los inversionistas, incluyendo el Retorno de Inversión (ROI) o la Tasa Interna de Retorno (TIR).

- ◇ **Análisis de mercado**

Esta parte se centra en la detección de oportunidades de negocios, la correcta identificación de los mercados, su tamaño, evolución y características, el diseño o adaptación del o de los productos y/o servicios para su distribución, así como la generación del pronóstico de la demanda y por tanto de las ventas.

Se debe identificar la estacionalidad de las ventas y las reglamentaciones legales que hay dentro del mercado ya que éstas afectan directamente al desarrollo del negocio. De este modo la nueva empresa estará preparada para hacer frente a los desequilibrios de ventas o a los posibles límites legales que regulan su actividad.

El sector industrial:

Se deberá conocer la estructura de la oferta del sector. Conocer los distintos componentes de la industria y la relación entre ellos permite saber cuál será la competencia a la que será sometida la empresa. Entendiendo industria como el conjunto de empresas que ofrecen los productos.

La competencia:

Es esencial identificar cuál es el tipo de competidor al que se está enfrentando generalmente al ser una empresa nueva o joven se afrontará a una más madura o con mayores recursos. Por lo cual habrá que saber cuáles son los puntos débiles y fuertes de ésta, las ventas de cada uno de los competidores y su cuota de mercado.

Comparación con la competencia:

Se debe estar bien informado en cuanto a lo que sucede en los mercados, pero sobre todo debe seguir de cerca de la competencia en lo posible, como es el lanzamiento de novedades, diferenciación de productos, manejo de descuentos, cambios en canales de distribución, entre otros.

La demanda:

Para el éxito de la empresa, es necesario conocer al cliente, su comportamiento como consumidor; para esto se hacen las preguntas básicas: quién compra, por qué motivo compran los consumidores; qué productos o marcas compran; cómo compran, por qué lo quieren o por qué se los ofrecen; cuánto compran, consumen comúnmente el producto o son clientes ocasionales; cuándo compran, en qué momento lo consumen; en qué contexto, etc.

Segmentación de la demanda:

El segmento de mercado está referido a que cierta parte de la totalidad del mercado, es decir, los demandantes, son los principales clientes de su producto. Existe heterogeneidad en cuanto a los gustos y preferencias de los demandantes en función de su edad, y condiciones económicas, políticas, sociales y culturales. Sin embargo dentro de esta heterogeneidad de la demanda existe una porción de la misma donde los clientes comparten ciertos rasgos en común, como son la edad y aspectos culturales que los convierten en los clientes idóneos para adquirir los productos.

◇ Análisis de la Empresa

Definición del negocio

La definición del negocio es la base de todas las actividades de la empresa y asegura la coherencia interna de las actividades del negocio. Este define a los clientes a los que va dirigido, la necesidad que se busca satisfacer y de qué modo se va a lograr.

Misión:

En la misión se especifica cuál es la función que tendrá el negocio, es decir, su finalidad, la razón por el cuál fue creado. La misión ayuda a los integrantes de la compañía a tener un sentido de dirección. Sirve para ayudar a determinar las metas específicas y para desarrollar tácticas y estrategias competitivas.

Las declaraciones de misión pueden variar, y de hecho lo hacen, en longitud, contenido, formato y especificación. Sin embargo, es esencial que una declaración de misión que sea simple y loguable⁷.

Visión:

La visión es la interpretación de los alcances de la empresa en un futuro, a lo que aspira ser el negocio en un tiempo determinado.

Las Estrategias

En las empresas sin importar su actividad se presentan diversas situaciones a las cuales los gerentes de cada área se encargarán de buscar alternativas de acuerdo a sus necesidades por medio de los recursos más convenientes para generar mayor competitividad.

Es importante⁸ diferenciar a las estrategias de las tácticas. Las primeras, están normalmente en todos los niveles de la organización y generalmente son a largo plazo. La diferencia de estas radica en la perspectiva del líder. Las segundas son lineamientos a corto plazo, ajustables y se enfocan a lograr metas muy específicas. Lo que es una táctica para el director general para una nivel medio es una estrategia.

◇ **Producción**

Dentro del plan operativo está el determinar las operaciones de la empresa, así como las especificaciones que ellas conllevan. Es indispensable señalar un tema importante con respecto a la producción: tomar en cuenta a los Sistemas de Calidad.

◇ **Organización**

En esta parte se detalla la estructura organizacional propuesta de la empresa y los antecedentes de aquellos que ocuparán las posiciones claves.

⁷ LONGENECKER J.,C. MOORE, Y J. PETTY. 2001. *Administración de pequeñas empresas. Un enfoque emprendedor* 11ªEd. International Thomson Editores

⁸ MINTZBERG, H, BRIAN, J. y VOYER, J. “*El Proceso Estratégico, Conceptos, Contextos y Casos.*” Edit. Prentice Hall, México. 1997

El Organigrama:

La gerencia debe señalar a cada uno de los integrantes de la organización las tareas que convienen efectuar, buscando la eficacia en cada una sus funciones. En todos los casos las estructuras organizacionales de las empresas se expresan en un organigrama.

Los Recursos Humanos:

Una vez que se ha realizado el organigrama y habiendo definido cada uno de los puestos, es necesario identificar el número y perfil de las personas que deben trabajar en la empresa. La situación más conveniente es tratar de que coincida el puesto con las aspiraciones de los trabajadores.

Además, es necesario que la gerencia proponga la continua participación del personal para la toma de decisiones de la empresa.

◇ Marketing

Es necesario destacar el plan de marketing que se implementara en el negocio:

Producto o servicio

Para poner en marcha una nueva empresa es necesario disponer ya sea de un producto o un servicio que se pueda ofrecer al mercado. En esta parte se describe en detalle los productos o servicios que se ofrecerán en los mercados hacia los que van dirigidos.

Debe destacar la diferenciación de producto o servicio que le permitirá colocarse en los mercados, con un análisis de la competencia y de las fortalezas y debilidades. Se tendrá que tener en consideración si el producto o servicio que se ofrece es innovador, para que el consumidor lo encuentre superior con respecto a los que existen en el mercado. Es importante tener en claro qué tipo innovación aporta el nuevo producto, sin caer en el habitual error que innovación está ligada a lo sofisticado, alta tecnología o costos elevados.

Diseño y desarrollo del producto:

El producto o servicio debe de definirse del lado del consumidor y no del productor, pensando en todos los elementos que se requieren para el producto o servicio y que son la plataforma para alcanzar los objetivos de ventas.

El diseño y desarrollo del producto debe cubrir diversos aspectos como: las expectativas del cliente sobre el producto, estándares técnicos de fabricación, registro de marcas y patentes, debe contener las regulaciones nacionales existentes al respecto. Aquí se protegen los derechos de propiedad y de invención.

Precio

La decisión de fijación del precio es una de las más importantes para determinar las ventas de una empresa. El precio es una prueba del mercado, el cual rechaza o acepta el producto debido al carácter determinante que tiene en la toma de decisiones de los compradores.

El precio no solo es importante para vender si no para atraer a posibles clientes y disuadir a posibles competidores a su vez provoca acciones contra ofensivas por parte de los competidores cuando se sienten amenazados. El precio del producto o servicio puede percibirse también como un indicador de valor para el cliente ya que los recibos cobrados son parte de la imagen del negocio y deben de reflejar lo que el cliente le da valor a ese producto o servicio.

Los tres indicadores que pueden servir para fijar los precios son los costos de producción, los precios de la competencia y las expectativas de los clientes.

Promoción y Publicidad

El tipo de producto define la promoción que se requiere. El objetivo de la promoción es dar a conocer el producto al mayor número de personas posibles que conforman el segmento del mercado al que se desea entrar, así como de los distribuidores existentes en este mercado.

Se debe decidir qué tipo de promoción se utilizará, entre las siguientes:

Mercadotecnia directa: la mercadotecnia directa incluye ventas directas por correo, catálogos para órdenes por correo, venta directa, telemarketing, anuncios de respuesta directa por correo, radio, teledifusión y medios impresos.

Publicidad y relaciones públicas: la publicidad es información que la empresa emite como noticias por la radio, la televisión o los periódicos. La publicidad está diseñada para crear conciencia de la compañía y sus productos. Las relaciones públicas consisten en las actividades a favor de la comunidad, realizadas por una empresa, diseñadas para crear una impresión favorable en el público.

Propaganda: consiste en mensajes no personalizados dirigidos a grandes auditorios. La propaganda se realiza por medios como la radio, televisión, periódicos, etc.

Promoción de ventas: consta de actividades que proporcionan un valor extra o incentivos para el personal de ventas, distribuidores o el consumidor final. Las promociones se realizan para incrementar las ventas.

Canales de distribución

Se debe conocer la dinámica del flujo del producto o servicio, cómo es el transporte y cómo son los distribuidores. También es importante conocer o decidir cómo se va a realizar la venta. Al realizar el análisis de los canales de distribución se debe considerar la descripción de cómo son, cómo funcionan, los requerimientos de cada uno de ellos y cómo será la futura evolución que deben de tener. Además, se debe investigar acerca de las preferencias del cliente a la hora de disponer de los productos o servicios.

◇ Organización legal

En esta parte se presenta una descripción de la forma de organización legal actual o propuesta de la empresa, los requerimientos y obligaciones legales de la compañía.

Vale la pena analizar muy bien cada estructura legal y las diferentes características que cada una presenta. Distintas formas jurídicas que suponen distinto nivel de responsabilidad y de exigencia en cuanto a formalismos, controles, fiscalidad y trámites.

Es necesario contar con aspectos como la dirección comercial y la estructura legal de la empresa debido a que se tiene que presentar ante el Registro y así es como de manera oficial se tiene el reconocimiento por parte del gobierno de que la nueva empresa tiene un nombre, una dirección y una representación legal. Esta es la prueba legal de que la empresa está haciendo negocios como tal. El registro tendrá muchas implicancias en un futuro tales como tener acceso a tus cuentas bancarias, el pago de impuestos, etc.

◇ **Proyecciones financieras**

Las finanzas en el plan de empresa son una parte integral y de gestión en el proyecto, así como deben de garantizar su viabilidad. Se integran cuadros con todas las cifras que provienen del estudio de mercado, proyección de ingresos y de los diferentes rubros que integran los costos fijos y variables.

El objetivo de esta parte del plan de negocios es formular proyecciones para determinar la situación económica de la empresa, es decir, conocer el monto total de la inversión, para la puesta en marcha de la empresa así como especificar a los inversionistas el tiempo estimado para poder recuperar su inversión.

Es vital que las proyecciones financieras estén apoyadas por hipótesis y explicaciones sólidas de la forma en que se han determinado las cifras.⁹

2.1.2 EL SECTOR SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS (SSI)

El sector de Software y Servicios Informáticos (SSI)¹⁰ es un segmento de lo que actualmente se conoce como “Tecnologías de la Información y Comunicaciones” (TICs).

⁹ LONGENECKER J., C. MOORE, Y J. PETTY. 2001. *Administración de pequeñas empresas. Un enfoque emprendedor* 11ª Ed. International Thomson Editores

¹⁰ Centro de Estudios para la Producción Secretaría de Industria, Comercio y PyME Ministerio de la Producción - Junio de 2009

La definición del sector se torna compleja, debido a que su propia dinámica tecnológica presenta la necesidad de actualizar frecuentemente las categorías que la conforman. Siguiendo una de las clasificaciones existentes, puede afirmarse que en la actualidad el sector SSI comprende la producción de:

- ◇ Hardware (PCs, mainframes, minicomputadoras, workstations, impresoras, etc.);
- ◇ Software “empaquetado” o producto;
- ◇ Servicios informáticos (incluyen tanto los servicios profesionales vinculados a instalación, mantenimiento, desarrollo, integración, etc. de software, como los de soporte técnico de hardware).

2.1.1.1 Antecedentes del sector SSI¹¹

SSI en el mundo

La industria del software propiamente dicha nació en 1968, cuando IBM decidió separar su producción de equipos del desarrollo de programas para operarlos. El desarrollo de esta industria fue históricamente a través de las diversas olas de crecimiento causadas por cambios de plataforma. En los setenta, la vedette fue la mini computadora. En los ochenta, la PC. En los noventa, Internet. A cada nuevo invento, nuevas necesidades, nuevos mercados y nuevas oportunidades. La cantidad de usuarios corporativos creció exponencialmente. Siendo que hoy, las computadoras y los sistemas se han convertido en tecnología obligada de cualquier organización.

El sector de software y servicios informáticos (SSI) es un segmento dentro de las TICs, que ha venido creciendo más rápido que el de hardware en los últimos años, y se prevé que esta tendencia continuará a futuro.

Si bien los países desarrollados son los principales productores y consumidores de SSI, varios países en desarrollo han podido penetrar con éxito en el sector, siendo el

¹¹ LEONEL DOMENECH. 2007 - Universidad Tecnológica Nacional - Facultad Regional La Plata. Ingeniería y Sociedad “Industria SSI en Argentina”

caso de la India el más conocido mundialmente. Por un lado, la necesidad de reducir costos hace que las firmas de los países avanzados (en particular en EE.UU.) tercericen crecientemente la provisión de servicios de información, estimulando la expansión del mercado internacional de outsourcing. Por otro, también se abren oportunidades para que las firmas de los países en desarrollo avancen en el desarrollo de productos y servicios de innovación, dado que el sector de SSI todavía está lejos de haber alcanzado una etapa de madurez tecnológica, a la vez que sus mercados aún están en proceso de permanente redefinición, lo cual hace que se abran constantemente nuevas oportunidades de negocios.

Antecedentes de SSI en Argentina

En el país, el sector de SSI nace en los años '60 y se desarrolla en base a una estrategia de mercado interna, predominando el uso de software importado; pero ya existían unas 200 firmas que realizaban desarrollos de software localmente aunque no necesariamente para comercializarlos por separado (ya que en algunos casos dichos desarrollos iban “embebidos” en distintas clases de equipos). En cuanto a servicios informáticos, por la misma época un trabajo había detectado la existencia de casi 300 firmas que realizaban tareas relacionadas con el procesamiento de datos. La mayoría de ellas eran de tamaño pequeño y se concentraban en temas tales como asesoramiento y consultoría de sistemas, desarrollo e instalación de software, procesamiento de datos, etc.

El sector informático argentino, en particular en los años '70, fue líder en Latinoamérica.

Se pueden mencionar notables experiencias en el diseño y construcción de computadoras y software, muchos de ellos casi desconocidos en la actualidad. Por ejemplo, la construcción de la primera computadora experimental de Latinoamérica, la Cefiba, por el grupo dirigido por Humberto Ciancaglini en la Facultad de Ingeniería de la UBA entre 1958 y 1962; la experiencia de la División Fate Electrónica a comienzos en la década del '70 que incluyó el diseño y construcción de las famosas calculadoras Cifra y un avanzado proyecto de producción de una minicomputadora denominada Serie

1000; y la construcción de la computadora especializada Argenta entre 1977 y 1980 por encargo de la Armada.

SSI en Rosario

Es posible identificar tres olas de nacimiento de empresas del sector SSI en la ciudad. La primera de ellas, desde mediados de la década del setenta hasta fines de los ochenta, motivada principalmente como respuesta a la demanda de grandes empresas de la región, como Acindar y Siderar, abastecida desde la ciudad de Rosario. Se presenta una importante cantidad de casos en que las empresas se forman como desprendimientos de trabajadores empleados anteriormente en una gran empresa, que crean su propia firma y atienden la demanda de la primera.

Una segunda ola de creación de empresas de SSI tiene lugar en la primera mitad de la década del '90, en un contexto favorable para innovación tecnológica, motivada principalmente por el proceso de privatizaciones y la incorporación y modificación de sistemas incorporados por las empresas privatizadas.

Actualmente, se comienzan a evidenciar casos de empresas muy pequeñas que nacen globales, exportando desde sus inicios. La mejora del tipo de cambio a partir de la salida de la convertibilidad promovió un fuerte interés de las empresas locales por salir a los mercados externos, presentándose casos de nuevas empresas que desde su creación apuntan a estos mercados.

El proceso de conformación del Grupo Polo Tecnológico Rosario surge a partir de la posible radicación de la empresa Motorola en Rosario. Si bien la empresa finalmente decidió establecerse en la ciudad de Córdoba, esto llevó a que los actores locales se interrogaran sobre lo que estaba sucediendo en la ciudad para ser un potencial atractivo para la localización de una empresa de éstas características. En lo relativo a las ventajas, la Universidad Tecnológica Nacional las otorgaba a ambas ciudades (Rosario y Córdoba) para la radicación de la empresa, sin embargo las exenciones impositivas ofrecidas por el Gobierno de Córdoba parecen haber sido decisivas para inclinar la balanza a favor de ésta última.

El Polo Tecnológico de Rosario surgió en el año 2000. Hoy ya cuenta con 70 empresas, universidades y socios del sector informático y biotecnológico. Algunas empresas destacadas son Neuralsoft y Openware, además de la consultora Accenture, que tiene un centro de servicios en la ciudad santafesina.

2.1.1.2 Régimen de Promoción de SSI

El Régimen de Promoción de la Industria de SSI fue creado por la Ley N° 25.922¹², la misma ley que dio origen al FONSOFT¹³.

Los beneficios que otorga el Régimen son:

- ◇ Estabilidad fiscal por 10 años (Septiembre 2004 – Septiembre 2014)
- ◇ Beneficios fiscales:
 - Bono fiscal de hasta el 70% de las contribuciones patronales pagadas (el bono no incluye el pago de asignaciones familiares)
 - Desgravación de hasta el 60% del impuesto a las ganancias.

La Industria de Software y Servicios Informáticos ha tenido un desempeño destacado a partir de la caída de la convertibilidad. A su vez, es un sector relativamente naciente de alto valor agregado que genera externalidades hacia el resto de la economía, y que ha registrado un importante dinamismo tanto a nivel mundial como a nivel nacional.

A raíz del carácter estratégico que reviste este sector (ver cuadro 1), en el año 2004 se sancionó la Ley de Promoción de la Industria del SSI, dando lugar posteriormente al Régimen de Promoción de la Industria de SSI, una de las principales políticas de apoyo al sector.

¹² Modificada luego en algunos artículos por la Ley 26.692

¹³ El **Fonsoft** es un fondo fiduciario que financia proyectos de investigación y desarrollo ligados a las actividades de la Ley N° 25.922, como así también capacitación de recursos humanos, mejora en procesos y nuevos emprendimientos. La autoridad de aplicación FONSOFT es el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Alrededor del 20% de las empresas del SSI participan de los beneficios del Régimen, representando cerca del 30% del sector en cuanto a facturación. Asimismo, el Régimen beneficia principalmente a empresas PyMEs (98% de las firmas inscriptas) y de capital nacional (91%).

Por otra parte, las empresas beneficiarias presentan un mayor dinamismo en las ventas y en las exportaciones que el promedio sectorial, lo que sugiere que los incentivos otorgados han tenido un impacto positivo sobre el desempeño de las firmas.

Adicionalmente, los resultados de la investigación dan cuenta de que las firmas del Régimen también son beneficiarias, en su mayoría, de otros programas de apoyo tanto públicos como privados. Dentro de los mismos, dos destacan por la alta inserción en el sector: el FONSOFT y los programas de la SEPyME.

Cuadro 1 – Carácter estratégico de la Industria del SSI



Fuente: Documento “Cadena de Software” presentado en el 5º Foro Federal de la Industria.

2.3.1 LA CONTABILIDAD Y LA EMPRESA

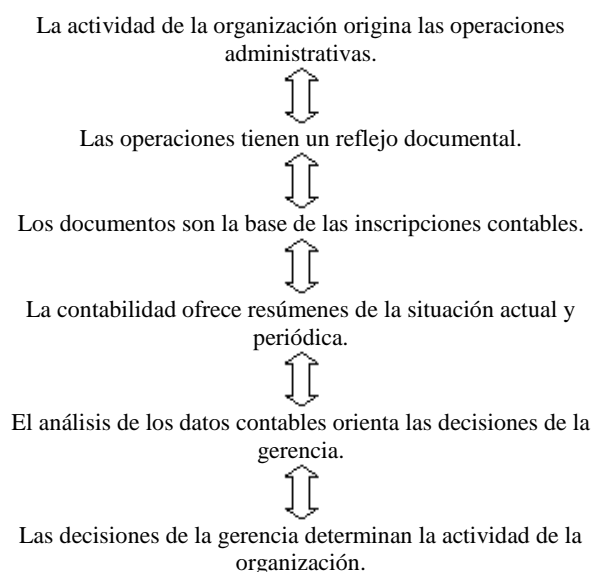
2.3.1.1 Concepto de Contabilidad

La palabra contabilidad proviene del verbo latino "coputare", el cual significa contar, tanto en el sentido de comparar magnitudes con la unidad de medida, o sea "sacar cuentas", como en el sentido de "relatar", o "hacer historia".

Si bien no existe una definición universalmente aceptada, se puede decir que la contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables y estadísticos. Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la compañía, la corriente de cobros y pagos, las tendencias de las ventas, costos y gastos generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la Empresa.

La contabilidad es interdependiente y está interrelacionada con toda la organización. Existe una estrecha relación entre:

- ◇ La operación de la organización
- ◇ La contabilidad
- ◇ La toma de decisiones



La contabilidad como herramienta es una técnica que proporciona información sobre el patrimonio, la evolución de éste, los bienes de propiedad de terceros y ciertas contingencias. Esta información debería ser útil para la toma de decisiones, el control y el cumplimiento de ciertas obligaciones legales, principalmente de carácter societario e impositivo.

Cuando el sistema contable capta y procesa datos debe considerar las normas legales o contractuales que regulan los derechos y obligaciones del ente, pero dando mayor peso a la realidad económica subyacente en las relaciones que a las formas legales del caso.

Los informes contables contienen (principalmente) información salida del sistema contable.

Información para la toma de decisiones	Informes contables	Suministrados a terceros	Estados Contables (estados financieros)	Estados contables básicos
				Información complementaria
			Información adicional a la de los estados contables	Requerida por normas legales o contractuales
				No requerida por normas legales o contractuales
		Para uso interno exclusivo		
	Otra información			

Para definir el contenido y la forma de los estados contables deberán considerarse las necesidades de los usuarios. Siendo éstos diversos, hay acuerdo en dar prioridad a las necesidades de los proveedores (actuales o potenciales) de recursos del ente (propietarios y acreedores), pues la información que ellos precisan satisface, en general, las necesidades de los otros interesados en tales estados.

La necesidad que estos usuarios tipo tienen de contar con las informaciones mínimas enumeradas no está afectada ni por la actividad ni por el tamaño ni por la nacionalidad del emisor de los estados contables.

2.3.1.2 Objetivos de la contabilidad

Proporcionar información a: dueños, accionistas, bancos y gerentes, con relación a la naturaleza del valor de las cosas que el negocio deba a terceros, las cosas poseídas por los negocios. Sin embargo, su primordial objetivo es suministrar información razonada, con base en registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente privado o público.

Para ello deberá realizar:

- ◇ Registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que pueda realizar un determinado ente.
- ◇ Clasificar operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos.
- ◇ Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada.

Con relación a la información suministrada, esta deberá cumplir con un objetivo administrativo y uno financiero:

Administrativo: ofrecer información a los usuarios internos para suministrar y facilitar a la administración intrínseca la planificación, toma de decisiones y control de operaciones. Para ello, comprende información histórica presente y futura de cada departamento en que se subdivide la organización de la empresa.

Financiero: proporcionar información a usuarios externos de las operaciones realizadas por un ente, fundamentalmente en el pasado por lo que también se le denomina contabilidad histórica.

2.3.1.3 Requisitos de la información contable¹⁴

- ◇ Pertinencia
- ◇ Confiabilidad
- ◇ Aproximación a la realidad
- ◇ Esencialidad
- ◇ Neutralidad
- ◇ Integridad
- ◇ Verificabilidad
- ◇ Sistemática
- ◇ Comparabilidad
- ◇ Claridad

Pertinencia (atingencia)

La información debe ser apta para satisfacer las necesidades de los usuarios tipo. En general, esto ocurre con la información que: a) permite a los usuarios confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente (tiene un valor confirmatorio) o bien: b) ayuda a los usuarios a aumentar la probabilidad de pronosticar correctamente las consecuencias futuras de los hechos pasados o presentes (tiene un valor predictivo).

Confiabilidad (credibilidad)

La información debe ser creíble para sus usuarios, de manera que éstos la acepten para tomar sus decisiones. Para que la información sea confiable, debe reunir los requisitos de aproximación a la realidad y verificabilidad.

¹⁴ RT.16

Aproximación a la realidad

Para ser creíbles, los estados contables deben presentar descripciones y mediciones que guarden una correspondencia razonable con los fenómenos que pretenden describir, por lo cual no deben estar afectados por errores u omisiones importantes ni por deformaciones dirigidas a beneficiar los intereses particulares del emisor o de otras personas.

Aunque la búsqueda de aproximación a la realidad es imperativa, es normal que la información contable sea inexacta. Esto se debe a que: la identificación de las operaciones y otros hechos que los sistemas contables deben medir no está exenta de dificultades; un número importante de acontecimientos y circunstancias (como la cobrabilidad de los créditos, la vida útil probable de los bienes de uso o el costo de satisfacer reclamos por garantías posventa) involucran incertidumbres sobre hechos futuros, las cuales obligan a efectuar estimaciones que, en algunos casos, se refieren a:

- 1) el grado de probabilidad de que, como consecuencia de un hecho determinado, el ente vaya a recibir o se vea obligado a entregar bienes o servicios;
- 2) las mediciones contables a asignar a esos bienes o servicios a recibir o entregar.

Al practicar las estimaciones recién referidas, los preparadores de estados contables deberían actuar con prudencia, pero sin caer en el conservadurismo. No es aceptable que los activos o los ingresos se sobrevaluen o que las deudas o los gastos se subvaluen, pero tampoco lo es la constitución deliberada de provisiones o provisiones excesivas o la aplicación de cualquier otro mecanismo contable que conduzca a la subvaluación de activos o ingresos o a la sobrevaluación de deudas o gastos.

Para que la información se aproxime a la realidad, debe cumplir con los requisitos de esencialidad, neutralidad e integridad.

Esencialidad (sustancia sobre forma)

Para que la información contable se aproxime a la realidad, las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica. Cuando los aspectos instrumentales o las formas legales no reflejen adecuadamente los efectos económicos de los hechos o transacciones, se debe dar

preeminencia a su esencia económica, sin perjuicio de la información, en los estados contables, de los elementos jurídicos correspondientes.

Neutralidad (objetividad o ausencia de sesgos)

Para que la información contable se aproxime a la realidad, no debe estar sesgada, deformada para favorecer al ente emisor o para influir la conducta de los usuarios hacia alguna dirección en particular. Los estados contables no son neutrales si, a través de la selección o presentación de información, influyen en la toma de una decisión o en la formación de un juicio con el propósito de obtener un resultado o desenlace predeterminado.

Para que los estados contables sean neutrales, sus preparadores deben actuar con objetividad. Se considera que una medición de un fenómeno es objetiva cuando varios observadores que tienen similar independencia de criterio y que aplican diligentemente las mismas normas contables, arriban a medidas que difieren poco o nada entre sí.

El objetivo de lograr mediciones contables objetivas, no ha podido ser alcanzado en relación con ciertos hechos. En consecuencia, los estados contables no brindan informaciones cuantitativas sobre algunos activos y pasivos, como por ejemplo: ciertos intangibles (inseparables del negocio) que algunas empresas generan (como el valor llave y sus componentes); las sumas a desembolsar con motivo de fallos judiciales adversos y altamente probables, cuando su importe se desconoce y no existen bases confiables para su determinación.

Integridad

La información contenida en los estados contables debe ser completa. La omisión de información pertinente y significativa puede convertir a la información presentada en falsa o conducente a error y, por lo tanto, no confiable.

Verificabilidad

Para que la información contable sea confiable, su representatividad debería ser susceptible de comprobación por cualquier persona con pericia suficiente.

Sistematicidad

La información contable suministrada debe estar orgánicamente ordenada, con base en las reglas contenidas en las normas contables profesionales.

Comparabilidad

La información contenida en los estados contables de un ente debe ser susceptible de comparación con otras informaciones:

- a) del mismo ente a la misma fecha o período;
- b) del mismo ente a otras fechas o períodos;
- c) de otros entes.

Para que los datos informados por un ente en un juego de estados contables sean comparables entre sí se requiere:

- a) que todos ellos estén expresados en la misma unidad de medida;
- b) que los criterios usados para cuantificar datos relacionados sean coherentes (por ejemplo: que el criterio de medición contable de las existencias de bienes para la venta se utilice también para determinar el costo de las mercaderías vendidas);
- c) que, cuando los estados contables incluyan información a más de una fecha o período, todos sus datos estén preparados sobre las mismas bases.

La máxima comparabilidad entre los datos contenidos en sucesivos juegos de estados contables del mismo emisor se lograría si:

- a) se mantuviese la utilización de las mismas reglas (uniformidad o consecuencia);
- b) los períodos comparados fuesen de igual duración;
- c) dichos períodos no estuvieran afectados por las consecuencias de operaciones estacionales; y
- d) no existiesen otras circunstancias que afecten las comparaciones, como la incorporación de nuevos negocios, la discontinuación de una actividad o una línea de producción o la ocurrencia de un siniestro que haya afectado las operaciones.

Sin embargo, las tres últimas condiciones podrían no alcanzarse por razones fácticas y la primera debe dejarse de lado cuando se ponen en vigencia nuevas normas contables profesionales. En todos estos casos, los estados contables deberían contener información que atenúe los defectos de comparabilidad referidos.

Al comparar estados contables de diversos entes se debe prestar atención a las normas contables aplicadas por cada uno de ellos, ya que la comparabilidad se vería dificultada si ellas difiriesen.

Claridad (comprensibilidad)

La información debe prepararse utilizando un lenguaje preciso, que evite las ambigüedades, y que sea inteligible y fácil de comprender por los usuarios que estén dispuestos a estudiarla diligentemente y que tengan un conocimiento razonable de las actividades económicas, del mundo de los negocios y de la terminología propia de los estados contables.

Los estados contables no deben excluir información pertinente a las necesidades de sus usuarios tipo por el mero hecho de que su complejidad la haga de difícil comprensión para alguno o algunos de ellos.

2.3.1.4 Limitaciones de los informes contables

- ◇ El sistema contable no da información exacta, recurre a estimaciones.
- ◇ La disciplina contable no ha desarrollado procedimientos que cuenten con consenso para el reconocimiento contable de la valorización de ciertos activos intangibles, como una marca o la denominada llave del negocio.
- ◇ Es posible que las normas aplicadas para preparar la información contable no sean totalmente adecuadas.

Por lo tanto, no es de esperar que el patrimonio mostrado por la contabilidad de un ente represente el valor que el mismo tendría a los efectos de la transferencia de su propiedad.

Por otra parte, el análisis de los informes contables de un ente con el propósito de evaluar su situación y sus perspectivas, debe ser complementado con el estudio de informaciones extracontractuales.

La contabilidad tiene efectos microeconómicos, pues cuanto mejor sea la información contable prevista, mejores decisiones podrán tomarse y mejores resultados obtenerse.

Las normas contables son reglas para la preparación de información contable. Estas son:

- ◇ Normas de reconocimiento, las que determinan en qué momento debe registrarse o darse de baja un activo o un pasivo;
- ◇ Normas de medición (habitualmente denominadas de valuación) las que establecen cómo asignar importes al patrimonio y a los factores determinantes de su evolución;
- ◇ Normas de exposición, las que establecen el contenido y la forma de los estados contables;
- ◇ Normas contables profesionales, las que sirven como punto de referencia para los informes de auditoría y de revisiones limitadas sobre los estados contables;
- ◇ Normas contables legales, las que deben ser aplicadas obligatoriamente por los emisores de estados contables.

2.3.1.5 Instrumentos de la contabilidad

La contabilidad tiene por objeto registrar la situación inicial de un patrimonio y las variaciones que éste experimenta. Este objeto de la contabilidad puede desglosarse en tres finalidades distintas:

- a) Descripción de los hechos económicos que se producen en la empresa en un periodo de tiempo.
- b) Determinación de los resultados (beneficio o pérdida) de la empresa, en dicho periodo de tiempo.

c) Determinación la composición y estructura cuantitativa y cualitativa del patrimonio de la empresa en un determinado momento del tiempo.

Para el logro de este triple objetivo la técnica contable se sirve de diversos instrumentos tales como la cuenta y los libros contables.

El patrimonio de una empresa está constituido por bienes, derechos y obligaciones; en definitiva, por elementos patrimoniales. La cuenta no es otra cosa que la representación contable de los elementos patrimoniales, que capta la situación inicial de dichos elementos y sus oscilaciones posteriores como consecuencia de los distintos hechos económicos. Es un estado que permite registrar, agrupados, los aumentos y disminuciones de un elemento patrimonial.

El objeto de la cuenta es representar no solamente a los elementos patrimoniales, sino también a los elementos que forman parte del resultado (gastos e ingresos).

Existen tantas cuentas como agrupaciones distintas de elementos patrimoniales, componentes de Neto, gastos o ingresos hay en la empresa. Las cuentas a través de su título reflejan el nombre de los elementos patrimoniales (conceptos) a los que representan, de forma que los nombres de las cuentas serán normalmente de uso común de forma que nos permitirán identificar con facilidad a los elementos a los que representan.

La forma y el contenido de la cuenta va a variar de acuerdo de una empresa a otra. Y principalmente va a depender del tipo de sistema contable que se esté utilizando para registrar las transacciones.

Sin embargo cualquiera que sea el método a utilizar toda “cuenta” presenta características comunes:

- a) En la parte superior se coloca el nombre y un código para diferenciarla de otra cuenta que exprese con claridad su contenido “vehículo, mobiliario, caja, banco, efecto por pagar, etc.”.
- b) En la columna de fecha se describe el día mes y año en que ocurre la operación que se va a registrar en la cuenta el año y el mes no es necesario repetirlo sino cuando varía.

- c) En la columna denominada descripción se describe en forma breve pero clara el motivo que ha originado el aumento o disminución de la cuenta, por ejemplo venta de contado. Cobro de P. Pérez, pagó a sueldos, etc.
- d) En la columna del “debe” se anotan los importes en términos monetarios que significan cargo o débito para la cuenta.
- e) En la columna del “Haber” se anotan los importes en términos monetarios que represente abono o crédito para la cuenta.
- f) En la columna de saldo señalaremos lo que va quedando en la cuenta en término monetario, después de cada cargo o abono.
- g) En la columna de “folio” se presenta una referencia donde señalaremos el libro de contabilidad de donde proviene la operación que se está registrando.

2.3.1.6 Clasificación de las cuentas contables

Las cuentas se clasifican en primer lugar en dos grandes grupos:

- ◇ Cuentas Reales
- ◇ Cuentas Nominales

Cuentas Reales:

Este grupo estará representado por los bienes, derecho y obligaciones de la empresa, es decir, lo integran el activo, pasivo y el capital, está se denomina cuentas reales porque el saldo de esta cuenta representa lo que tiene una empresa en un momento dado, es decir, lo que posee, lo que debe, y lo cual puede ser comprobado por el bien o por el documento existente; por eso algunos autores señalan como cuentas palpables. Además, las cuentas reales tienen las características de ser cuentas de carácter permanente es decir, que su saldo se traspasa de un saldo a otro, las cuentas reales van a conformar el estado financiero como lo es el “Balance general”.

Cuentas Nominales:

Tienen como característica principal es que son cuentas temporales, estas duran abiertas lo que dura el ejercicio contable de la empresa, y al finalizar este, son cerradas

y su resultado es traspasado a la cuenta capital quien es en definitiva la cuenta que va ser afectada por los beneficio o pérdida del negocio.

Las cuentas nominales se crean cada ejercicio de la empresa para registrar los ingresos, los costos, gastos, pérdidas y en consecuencia poder determinar los resultados obtenidos por la empresa en ese ejercicio, por ello se le conoce como cuenta de resultados.

Además de las cuentas reales y nominales encontramos también las cuentas Mixtas y las cuentas de Orden.

Cuentas Mixtas:

Son aquellas cuentas cuyo saldo en una fecha determinada está formado por una parte real y otra parte nominal, sin embargo al cierre económico todo su saldo debe ser de naturaleza real como por ejemplo, algunos prepagados o diferidos.

Cuentas De Orden:

Son aquellas cuentas que controlan ciertas operaciones o transacciones que no afectan al activo, el pasivo, el patrimonio o las operaciones del periodo, pero de una u otra forma, las transacciones que las generaron implican alguna responsabilidad para la empresa y en consecuencia, es necesario establecer cierto tipo de control sobre ellas. Las cuentas de orden son presentados al pie del balance general, las deudoras debajo del total del activo y las acreedoras debajo del total del pasivo y patrimonio. Las cuentas de orden se caracterizan por denominarse tanto la deudora como la acreedora de igual forma, pero con la diferencia que a la cuenta acreedora, se le agrega el sufijo per-contra.

2.3.1.7 Plan de cuentas

Una cuenta agrupa hechos y operaciones homogéneas.

Un plan de cuentas es un listado que contiene todas las cuentas que son necesarias para registrar los hechos contabilizables. Es decir, es la ordenación sistemática de la totalidad de las cuentas que integran el sistema contable.

Como es un elemento de trabajo esencial, debe ser confeccionado inmediatamente después de haber determinado la estructura del sistema contable y el medio de procesamiento de la información.

El plan de cuentas sirve:

- ◇ como estructura básica en la organización y diseño del sistema contable.
- ◇ como medio para obtener información
- ◇ para utilizar la misma cuenta frente a hechos similares
- ◇ facilita la confección de los estados contables.

Los requisitos que debe reunir todo plan de cuentas son:

- ◇ Integridad: debe ser completo (contener todas las cuentas necesarias de acuerdo a las necesidades de información de la empresa).
- ◇ Flexibilidad: debe permitir introducir nuevas cuentas.
- ◇ Sistemática: las cuentas deben ordenarse de acuerdo a un criterio que les dé una estructura organizada.
- ◇ Homogeneidad.

Los aspectos a considerar para elaborar un plan de cuentas son:

- ◇ debe partirse de lo general a lo particular, es decir comenzar por las cuentas colectivas
- ◇ utilizar una terminología clara para nombrar a las cuentas.
- ◇ no generalizar demasiado las cuentas.

Debe tenerse en cuenta:

- ◇ la actividad de la empresa
- ◇ la forma jurídica de la empresa
- ◇ la naturaleza de los recursos de la empresa (inmuebles, bienes de uso) y los gravámenes que los afectan (hipoteca, prenda).

- ◇ la forma en que se realizarán las compras (cheques, efectivo, documentos, tarjeta de crédito)
- ◇ la dimensión de la empresa (si tendrá o no sucursales).
- ◇ la forma de operar de la empresa con respecto a las ventas: al contado, a crédito
- ◇ el tipo de proceso contable establecido (si se utiliza una contabilidad centralizada o no).
- ◇ el medio de procesamiento de datos que se dispone: si es un procesamiento electrónico, permite mayor número de cuentas que uno manual.
- ◇ también se deberían considerar los requerimientos de las normas contables

Codificar un plan de cuentas es asignarle un símbolo (número o letra o una combinación de ambos) a las cuentas. Esto se realiza para facilitar el reconocimiento de las cuentas.

Existen varios sistemas de códigos, pero el más empleado es el numérico decimal. Permite intercalar cuentas a medida que se amplían las necesidades de la empresa.

Los pasos a seguir para aplicarlo son:

Primer paso: se le asigna número a las cuentas recompuestas.

1. activo
2. pasivo
3. patrimonio neto
4. ingresos
5. gastos
6. de movimiento
7. de orden

Segundo paso: se trabaja con los rubros.

- 1. Activo
 - 1.1. Caja y bancos
 - 1.2. Inversiones
 - 1.3. Créditos
 - 1.4. Bienes de cambio

Tercer paso: se numeran las cuentas colectivas.

- 1. Activo
 - 1.1. Caja y Bancos
 - 1.1.1. Caja
 - 1.1.2. Bancos

Cuarto paso: se codifican las cuentas simples:

- 1. Activo
 - 1.1. Caja y Bancos
 - 1.1.1. Caja
 - 1.1.1.1. Caja
 - 1.1.1.2. Fondo Fijo
 - 1.1.2. Bancos
 - 1.1.2.1. Banco XX cuenta corriente
 - 1.1.2.2. Banco ZZ cuenta corriente

Generalmente, el plan de cuentas se complementa con el manual de cuentas que contienen instrucciones para utilizar las cuentas que componen el sistema contable, sobre todo en lo que se refiere a qué operaciones o hechos se incluyen en cada cuenta, cuándo se debita o acredita y el significado de su saldo.

2.3.1.8 Régimen tributario de la empresa. Normas de facturación y registración

CONSIDERACIONES GENERALES

La RG 1415 establece:

CAPITULO A - OPERACIONES ALCANZADAS

Artículo 1º — Establécese un régimen de emisión de comprobantes, de registración de comprobantes emitidos y recibidos e información, aplicable a las operaciones que se detallan a continuación:

- a) Compraventa de cosas muebles.
- b) Locaciones y prestaciones de servicios.
- c) Locaciones de cosas.
- d) Locaciones de obras.
- e) Señas o anticipos que congelen el precio de las operaciones.
- f) Traslado y entrega de productos primarios o manufacturados.
- g) Pesaje de productos agropecuarios.

CAPITULO B - SUJETOS OBLIGADOS

Art. 2º — Están alcanzados por el presente régimen los sujetos —comprendidos en los artículos 5º y 6º de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones—, que realicen en forma habitual las operaciones mencionadas en el artículo anterior, inclusive quienes actúen como intermediarios.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, los sujetos obligados a emitir comprobantes en los términos de la RG (AFIP) 1415 pueden ser:

Responsables por deuda propia (Ley 11683, art 5), entre ellos se encuentran las personas jurídicas del Código Civil y las sociedades, asociaciones y entidades ideales a las que el derecho privado reconoce la calidad de sujetos de derecho; y

Responsables por deuda ajena (Ley 11683, art 6), quienes se encuentran obligados a pagar el tributo al Fisco con los recursos que administran, perciben o disponen como responsables del cumplimiento de la deuda tributaria de sus representados, mandantes o acreedores, en la medida en que estos últimos sean los titulares de los bienes administrados o en

liquidación, entre ellos se encuentran los directores, gerentes y demás representantes de personas jurídicas.

Clases de comprobantes que respaldan las operaciones

En el siguiente cuadro se establecen los tipos de comprobantes que respaldan las operaciones y dentro de cada tipo se determina cuáles son las clases, identificando cada clase con una letra distinta. La excepción la configuran los tiques que respaldan las operaciones, los que no deberán tener ninguna de las letras que se mencionan a continuación.

CLASE	EMISOR	RECEPTOR
A	RI	RI
A con leyenda "Pago en CBU informada"	RI	RI
M	RI	RI
B	RI	Exentos, consumidores finales, monotributistas, no categorizados
C	Exentos, Monotributistas	Cualquiera
E	Sujetos que realicen exportaciones	Sujetos del exterior

A continuación explicaremos qué comprobante estará autorizada a emitir "MB Sistemas S.R.L."

COMPROBANTE TIPO "A"

◇ Personas Físicas:

- Los solicitantes que acrediten la presentación de Declaración Jurada del Impuesto sobre los Bienes Personales por un patrimonio superior a \$102.300
- O que demuestren la titularidad de inmuebles o automotores por un importe igual o superior a \$50.000.-

◇ Personas Jurídicas:

- Aquellas que presenten una Ganancia Mínima presunta igual o mayor a \$200.000

- O que demuestren la titularidad de inmuebles o automotores por un importe igual o superior a \$50.000.-

COMPROBANTE "A" CON CBU INFORMADA – RG 1575

Quienes no cumplan con los requisitos para la autorización de comprobantes “A”, podrán optar por el comprobante “A” con leyenda “pago en CBU informada”

¿Qué requisitos deben cumplir para ejercer esta opción? Declarar una Clave Bancaria Uniforme (CBU) correspondiente a la cuenta corriente o caja de ahorro del banco con el cual opere al momento de la presentación inicial.

¿Qué implica utilizar en exclusiva esta opción (CBU informada)? Siempre y cuando el monto de la transacción supere los \$300, el movimiento de las operaciones realizadas deberá ser depositado o transferido por el comprador exclusivamente en la cuenta previamente informada a la AFIP.

¿Se pueden depositar otros valores en la CBU informada? No, esa cuenta solo puede utilizarse para depositar o transferir los montos de operaciones de venta.

“MB Sistemas S.R.L.” deberá emitir comprobantes “A” con CBU Informada ya que no cumple con los requisitos para emitir facturas “A”.

Una vez que el contribuyente solicita facturas A con CBU Informada, presenta las ddjj en término y presenta el CITI Ventas cuatrimestral, lo más probable es que luego de la primera evaluación que realice la AFIP como consecuencia del CITI ventas es que le autoricen facturas A si tiene un buen cumplimiento fiscal.

DATOS QUE DEBEN CONTENER LAS FACTURAS:

Respecto del emisor del comprobante:

Preimpresos obligatoriamente:

- ◇ Apellido y nombres, denominación o razón social
- ◇ Domicilio comercial: será el correspondiente al establecimiento o lugar físico donde tenga lugar la emisión del comprobante. De tratarse de operaciones efectuadas mediante corredores, viajantes, etc., el domicilio comercial será el establecimiento o lugar físico de entrega del comprobante.

- ◇ CUIT
- ◇ Número de inscripción del impuesto sobre los ingresos brutos o condición de no contribuyente.
- ◇ Leyenda, según corresponda (IVA Responsable Inscripto en nuestro caso)
- ◇ Numeración consecutiva y progresiva de 12 dígitos
- ◇ Fecha de inicio de actividades en el local o establecimiento afectado para su desarrollo o, en su caso las correspondientes a los respectivos puntos de venta habilitados, precedida de la leyenda “INICIO DE ACTIVIDADES”

Respecto del comprobante:

Preimpresos obligatoriamente:

- ◇ CAI N°...
- ◇ Fecha de vencimiento
- ◇ Código de comprobante (A con leyenda)
- ◇ Código de barras (preimpreso o adherido a través de un sticker)

NO preimpresos obligatoriamente:

- ◇ Letras “A con leyenda”
- ◇ Palabras “Original” y “Duplicado”
- ◇ Fecha de emisión
- ◇ Número del o de los remitos emitidos y vinculados con la operación

Respecto del comprador:

Que sea RI, Exento, Monotributista:

- ◇ Apellido y nombres, denominación o razón social
- ◇ Domicilio comercial
- ◇ CUIT

- ◇ Leyenda “IVA RESPONSBLE INSCRIPTO” o, “IVA EXENTO” o, “RESPONSABLE MONOTRIBUTO” o, “MONOTRIBUTISTA SOCIAL”, etc., según corresponda.
- ◇ Que sea Consumidor final por operaciones mayores a \$1000:
- ◇ Apellido y nombre
- ◇ Domicilio
- ◇ CUIT, CUIL, DNI, CDI, etc.
- ◇ Leyenda “A CONSUMIDOR FINAL”
- ◇ Que sea Consumidor final por operaciones menores a \$1000:
- ◇ Leyenda “A CONSUMIDOR FINAL”

Operaciones de Exportación:

- ◇ Apellido y nombre, denominación social o razón social
- ◇ Domicilio comercial
- ◇ CUIT, otorgada por el Fisco del país en que se encuentre domiciliado, radicado o constituido
- ◇ Leyenda “IVA EXENTO OPERACIONES DE EXPORTACION”

Respecto de la operación:

- ◇ Descripción que permita identificar el bien vendido, el servicio prestado, la cosa, obra o servicio locado, o el trabajo efectuado. Se podrá utilizar un sistema de códigos, siempre que se encuentre incorporado al proceso de emisión de los comprobantes utilizados. En este caso deberá existir un catálogo con la codificación empleada en la operación, firmado por una persona debidamente autorizada, a disposición del cualquier sujeto que lo solicite.
- ◇ Cantidad de los bienes enajenados
- ◇ Precios unitarios y totales
- ◇ Operaciones en moneda extranjera: Se debe consignar el tipo de cambio utilizado

- ◇ Todo otro concepto que incida cuantitativamente en el importe total de la operación

Respecto de quien efectuó la impresión:

- ◇ Apellido y nombres, denominación o razón social
- ◇ CUIT y fecha en que realizó la impresión
- ◇ Primero y último de los números de los documentos que comprenda la impresión efectuada, y el número de habilitación del establecimiento impresor otorgado por el organismo competente.

FACTURA ELECTRONICA RG 2485

La Resolución 2485 en su Anexo I enumera las actividades que se encuentran comprendidas en la misma, y entre ellas se encuentran los Servicios de Informática (*incluye creación, diseño, desarrollo, producción e implementación y puesta a punto de los sistemas de "software" desarrollado y su documentación técnica asociada - 01/01/2009*)¹⁵.

De acuerdo a esto MB SISTEMAS SRL estaría obligada a la emisión de facturas electrónicas. Sin embargo en la misma resolución se establece que este régimen es optativo para aquellos contribuyentes obligados a la presentación del Citi Ventas, pudiendo adherirse voluntariamente. En consecuencia MB SISTEMAS puede optar por adherirse o no al régimen de factura electrónica mientras subsista la obligación antes mencionada, sin embargo consideramos que a fin de facilitar los procedimientos administrativos y la simplicidad en los trámites para adherir al régimen es conveniente para la Empresa la utilización de la Factura Electrónica. Se estarían evitando los costos de impresión de facturas en una imprenta y la obligación de guardar los talonarios por 10 años.

Procedimientos para la incorporación al Régimen:

MB SISTEMAS SRL debe informar a la AFIP mediante la Web “Régimen de Facturación y Registración (REAR/RECE/RFI), la fecha desde la cual comenzarán a emitir los comprobantes electrónicos, con una antelación de 5 días hábiles. La incorporación será publicada en la página de la AFIP.

Ingreso con CLAVE FISCAL:

¹⁵ ANEXO I - RG N° 2485(AFIP). Texto vigente según RG AFIP N° 2511/2008 - ACTIVIDADES COMPRENDIDAS-Artículo 5°

Regímenes de Facturación y Registración Salir

CUIT: Dependencia:

- Ver Trámites Pendientes
- Ver Empadronamiento Actual
- Empadronamiento / Adhesión**
- Modificación de Datos Anexos
- Solicitud de Baja - Autoexclusión REAR/RECE/RCEL
- Solicitud de Baja - Autoexclusión RFI
- Reimprimir Constancias de Solicitud
- A/B/M de Puntos de Venta
- Imprimir Constancias de Empadronamiento
- Presentación de Excepción de Factura Electrónica
- Empadronamiento Factura Electrónica para Motos y Motopartes
- Factura Detalle / Factura Global + Reg. Info.
- Empadronamiento Solicitud de CAEA

AFIP Usuario: Representando a:

Regímenes de Facturación y Registración Salir

CUIT: 33000000006 Dependencia: AGENCIA NRO 63

DOMICILIO FISCAL

Calle	Nº	Piso	Ofic./Depart.	Provincia	Localidad	Código Postal Argentino
Av de Mayo					CAPITAL FEDERAL	1426

Teléfono: Dirección de correo electrónico:

¿Organización de sociedad? SI NO

ALMACENAMIENTO ELECTRONICO

Título I de la R.G. Nº 1361/2002 - Duplicados de facturas, notas de débito, notas de crédito o documentos equivalentes.

ADHESION AL/A LOS REGIMEN/ES

Art. 8º de la R.G. Nº 1361/2002

Art. 9º de la R.G. Nº 1361/2002

Art. 10º de la R.G. Nº 1361/2002 - Registros

ALMACENAMIENTO ELECTRONICO DE REGISTRACIONES

Inc. b) del Art. 24

Inc. c) del Art. 24

Inc. d) del Art. 24

Inc. e) del Art. 24

Fecha: Miércoles, 19 de

Autenticado por: ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS

Ingresar datos del domicilio fiscal declarado

Seleccionar Título I y Art. 8 de la R.G. Nº 1361/2002 - Duplicados.

Seleccionar Inc. d) del Art. 24 de la R.G. Nº 1361/2002

AFIP SITIO SEGURO Usuario: Representando a: AGENCIA NRO 03

Regímenes de Facturación y Registración Salir

CUIT: 33000000006 Dependencia: AGENCIA NRO 03

Inc. b) del Art. 24 Inc. e) del Art. 24
 Inc. c) del Art. 24 Inc. f) del Art. 24

RUBRO I. C) RECE / RCEL (FACTURA ELECTRÓNICA Y FACTURA ELECTRÓNICA EN LÍNEA)

RECE - Factura Electrónica - Régimen Opcional
 RECE - Factura Electrónica - Régimen Obligatorio
 Factura Electrónica en Línea - Régimen Opcional
 Factura Electrónica en Línea - Régimen Obligatorio

DE RESGUARDO DE LOS SOPORTES -Inc. b) del Art. 18 de la R.G. N° 1361/2002-

Calle: No: Piso: Ofic./Depart. Código Postal Argentino Teléfono

Provincia: Localidad:

RUBRO IV. EQUIPAMIENTO

A la fecha, ¿posee el equipamiento necesario para la emisión de las facturas, notas de débito, notas de crédito o documentos equivalentes?

Fecha: Miércoles, 19 de Agosto de 2014

TRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS

Sistemas Disponibles

Facturador en Línea - Punto de Venta a Habilitar
"Factura en Línea - Metodo Alternativo al RECE (limite de 2400)"

Facturador en Línea - Punto de Venta a Habilitar
"RECE para aplicativo y web services"

Web Services – Punto de Venta a Habilitar
"RECE para aplicativo y web services"

Alta Puntos de Venta

Ingreso con Clave fiscal al Servicio "Regímenes de Facturación y Registración"

Regímenes de Facturación y Registración Salir

CUIT: Dependencia:

- Ver Trámites Pendientes
- Ver Empadronamiento Actual
- Empadronamiento / Adhesión
- Modificación de Datos Anexos
- Solicitud de Baja - Autoexclusión REAR/RECE/RCEL
- Solicitud de Baja - Autoexclusión RFI
- Reimprimir Constancias de Solicitud
- A/B/M de Puntos de Venta**
- Imprimir Constancias de Empadronamiento
- Presentación de Excepción de Factura Electrónica
- Empadronamiento Factura Electrónica para Motos y Motopartes
- Factura Detalle / Factura Global + Reg. Info.
- Empadronamiento Solicitud de CAEA

Reg. de Información

AFIP Usuario :
Representado
33000000006 -

Gestión de puntos de Venta

> Gestión de puntos de Venta > A/B/M de puntos de venta > Alta

INGRESO > Alta de Cód. de Punto de Venta

Ingresar el punto de venta → Cód. de Punto de Venta :

Seleccionar el tipo → Nombre de Fantasía :

→ Tipo de facturación asociado : Factura en Línea - Metodo Alternativo al RECE (límite de 2400)

Domicilio : **El domicilio previamente debe ser declarado en el PUC**

Fecha: 23 Febrero 2011 13:52:10 Autenticado por: AFIP

LIBROS IVA-COMPRAS e IVA-VENTAS

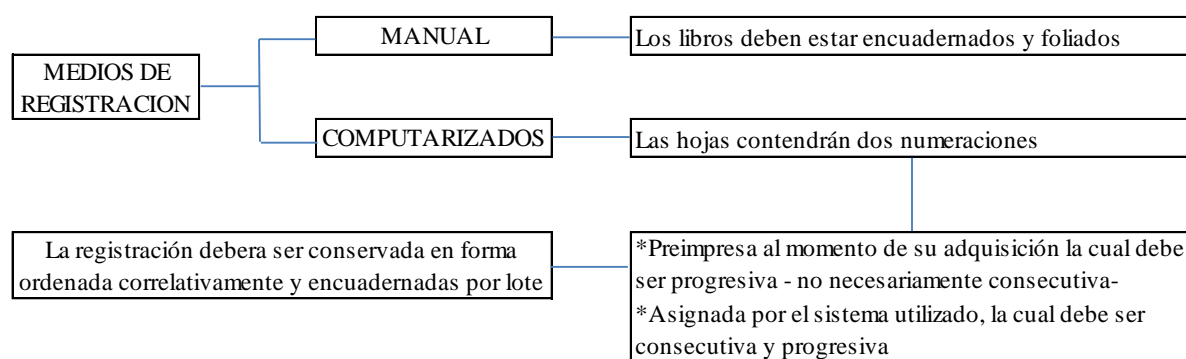
En el primero de ellos se registran las adquisiciones en general y en el segundo se registran las ventas, prestaciones y locaciones de servicios efectuadas.

En el caso de un sujeto inscripto en el IVA, como es “MB Sistemas S.R.L., la utilización de estos libros se vincula con la Declaración Jurada del impuesto mencionado, de tal manera que los contribuyentes ordenan la información contenida en los comprobantes para facilitar la extracción de datos para completar la DDJJ.

LIBROS CONTABLES

Los libros y/o registros deben cumplir con las siguientes formalidades (art. 54 del Código de Comercio):

- ◇ No alterar en los asientos el orden progresivo de las fechas y operaciones que deben hacerse.
- ◇ No dejar blancos ni huecos. Todas las partidas se han de suceder unas a otras, sin que entre ellas quede lugar para intercalaciones ni adiciones.
- ◇ No hacer interlineaciones, raspaduras ni enmiendas. Todas las equivocaciones y omisiones que se cometan se han de salvar por medio de un nuevo asiento en la fecha en que se advierta la omisión o el error.
- ◇ No tachar asiento alguno.
- ◇ No mutilar alguna parte del libro.
- ◇ No arrancar alguna hoja
- ◇ No alterar la encuadernación y foliación.



Desde el punto de vista legal:

1. *Libros obligatorios:* ellos son por lo menos dos:

- ◇ Diario
- ◇ Inventario y Balances

Además de ellos, se deberán llevar todos aquellos libros que resulten necesarios para contar con un adecuado sistema de información contable. Será adecuado el sistema si de él surgen claramente las operaciones realizadas por el ente y su estado patrimonial.

2. *Libros opcionales:*

Desde el punto de vista contable:

1. *Libros principales:* aquellos registros llevados en forma sintética o global (Diario, Inventario y Balances, Mayor).
2. *Libros auxiliares:* son registros detallados o analíticos (Subdiarios de Caja, de Ventas, Auxiliar de Clientes, etc.).

Según la forma de registración:

1. *Cronológicos:* se ordenan por fecha (Diario General, Subdiarios de Caja, de Ventas, de Compras).
2. *Sistemáticos:* también se ordenan por fecha, pero el registro se realiza por cuentas (Mayor General, Mayor Auxiliar de Clientes, Mayor Auxiliar de Proveedores).

El art. 61 de la Ley de Sociedades Comerciales establece que las sociedades comerciales podrán llevar por medios mecánicos o electrónicos los registros contables, salvo el libro Inventarios y Balances, que deberá ser llevado en forma manual.

Los requisitos que exige la Inspección de Sociedades Jurídicas para solicitar la autorización de medios mecánicos y otros es:

1. Presentar una nota solicitando la autorización para iniciar o reemplazar los libros de comercio prescindiendo de la formalidad (encuadernación) que exige el art. 53 del Código de Comercio para llevar los libros, en la que se detalle qué libros van a ser reemplazados con su nueva denominación. También deberá manifestarse que el libro Inventario y Balances cumplirá con la formalidad del art. 53.

2. Dictamen técnico que contenga: la descripción del sistema a utilizar, el medio a utilizar (electrónico o magnético), manifestación de que el sistema permite la individualización de las operaciones.
3. Plan de cuentas codificado.
4. Pago de sellado.

Código de Comercio (parte pertinente). Anexo 9.2

2.2 MARCO CONCEPTUAL

ANÁLISIS FODA: herramienta que se utiliza para analizar la situación actual en el mercado y ayudar a identificar nuevas oportunidades. FODA significa: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

CONCEPTO DEL PRODUCTO: empieza con las necesidades de los clientes que se espera satisfacer. Incluye la forma y función propuestas del producto, su presentación y la calidad de su fabricación. También comprende el precio, los servicios de entrega e instalación y el servicio de post-venta.

DEMANDA: conjunto de las necesidades de bienes y servicios que los potenciales y/o reales consumidores, clientes y/o compradores tienen dentro de un mercado. Es decir, todo bien y servicio que es requerido, necesitado y demandado por quienes constituyen la base comercial de ese mercado, sus destinatarios finales.

EFICIENCIA: utilización de recursos al menor costo en términos de tiempo, energía y dinero.

ESTRATEGIA: es la manera en que la organización se esfuerza por distinguirse, en forma positiva de sus competidores, empleando puntos relativamente fuertes para lograr mejor satisfacción de las necesidades del cliente. Método seguido para conseguir un determinado fin.

INDICADOR: representación cuantificada de una información.

MACROENTORNO: fuerzas político-legales, económicas, tecnológicas y sociales que afectan a la empresa y que no están bajo su control.

MERCADO: tipo de espacio, lugar o sistema en el cual convergen los productores de bienes y servicios a ofrecer y vender los productos derivados de su trabajo y los compradores o consumidores de esos bienes y servicios.

MICROENTORNO: fuerzas del entorno que influyen directamente y afectan poderosamente la planeación estratégica de las actividades de la organización, como clientes, competidores, proveedores, intermediarios.

MISIÓN: propósito básico de la empresa. Es una definición duradera del objeto de una empresa que la distingue de otras similares. La declaración de la misión señala el alcance de las operaciones de una empresa en términos de productos y mercado.

OFERTA: conjunto de los bienes y servicios disponibles dentro de un mercado. Es decir, todo bien y servicio está disponible para ser comercializado, comprado y/o vendido, intercambiado; en síntesis, que es ofrecido a quienes están en condiciones y/o necesidad de ser compradores o consumidores de todos estos bienes y servicios existentes en el mercado.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: es el proceso de determinación de las metas de la organización y de las estrategias adecuadas para alcanzarlas.

POSICIONAMIENTO: qué imagen queremos para nuestro producto.

POTENCIAL DE MERCADO: límite externo que cualquier compañía esperaría vender. Es posible proyectar el potencial de ventas por producto individual, marca o ventas de toda la compañía.

SOFTWARE: equipamiento lógico o soporte lógico de un sistema informático; comprende el conjunto de los componentes lógicos necesarios que hacen posible la realización de tareas específicas

3 Análisis Estratégico

3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

El siguiente análisis estratégico abarca una serie de estudios basados en la información existente sobre el entorno competitivo donde se desempeña la empresa y sobre la misma empresa, cuyo objetivo es formular los lineamientos estratégicos a seguir.

Se analizan los entornos macro y microeconómico que contienen a la empresa, con sus posibilidades de desarrollo de mercado -las “oportunidades”-; y por otra parte se evalúan las “amenazas” que representan un obstáculo para su crecimiento.

Se evalúa también el ambiente interno de la empresa que comprende sus “fortalezas” y “debilidades”, que incluyen los recursos humanos, marketing, producción, etc.

3.1 ANÁLISIS EXTERNO

3.1.1 MACROENTORNO

3.1.1.1 República Argentina, primer semestre del 2012. ¹⁶

Argentina encara el 2012 con pronósticos de un crecimiento económico más moderado y el desafío de contener la inflación, un fenómeno que se alimenta con la puja salarial y una política de gasto expansiva que podrían moderarse este año. Tras completar en 2011 nueve años consecutivos de expansión económica, a un ritmo promedio anual del 8%, el Gobierno de Cristina Fernández, que acaba de renovar su mandato por otros cuatro años, espera para el próximo año un crecimiento del 5,1%.

“El ritmo de crecimiento de los últimos años difícilmente se repita hacia adelante”, dijo la consultora privada Economía & Regiones¹⁷ en un reciente informe, en el que marca como condicionantes para un menor crecimiento en el contexto global y una erosión en los pilares del modelo económico argentino.

¹⁶ Agencia EFE – 26/12/2011

¹⁷ <http://www.economiaayregiones.com.ar>

Según el informe, uno de los factores que impactan negativamente en la actividad económica es la fuga de capitales, que se aceleró en 2011 y que, según la ortodoxia, se debe atacar con políticas monetarias y fiscales más prudentes.

Aunque Fernández ha ratificado su modelo económico al iniciar su nuevo mandato, y su Gobierno de ortodoxo tiene poco, es cierto que ya ha dado señales de una moderación en el gasto público a partir de recortes en los millonarios subsidios que paga el Estado.

También ha restringido la compra de dólares, poniendo un tope a la sangría de reservas que el Banco Central destina a diario a sostener el tipo de cambio.

En tanto, las variables externas que más inciden en Argentina, el precio de la soja y la economía brasileña, no jugarían en 2012 “fuertemente a favor pero tampoco en contra” de la economía doméstica, que el 2012 crecería “un poco más de la mitad que en 2011”, según Economía & Regiones”.

“Siendo optimistas, el crecimiento será del 5 % y, siendo moderados, será del 4 %, que igual es muy buena cifra. Va a haber retoques en la expansión monetaria tras los excesos fiscales que hubo antes de las elecciones. Es la famosa ‘sintonía fina’: donde vean que se puede ahorrar algo, lo van a hacer y eso genera menor crecimiento”, dijo a Efe Pablo Tigani, economista jefe de la Fundación Esperanza.

Para Ramiro Castiñeira, de la consultora Econométrica¹⁸, “el contexto interno se configura para exacerbar el freno sobre la economía local que genera el shock externo, deteriorando notablemente el arranque del 2012.

“La economía dejó de generar dólares y las reservas del Banco Central difícilmente puedan financiar el déficit en cuenta corriente, el pago de la deuda y la salida de capitales privados en forma indefinida y menos si se deteriora el contexto externo”, señaló.

¹⁸ www.econometrica.com.ar/

Uno de los problemas centrales de la economía local sigue siendo la inflación, que el Gobierno proyecta en un 9,2 % para 2012, pero que consultores privados pronostican entre el 20 y el 25 %.

“Los precios crecen a tasas elevadas y este fenómeno ya no se explica exclusivamente por el exceso de demanda sobre la capacidad de reacción de la oferta interna. Tras cinco años, el proceso inflacionario posee inercia propia y las expectativas juegan un papel determinante”, dijo en un informe la consultora Ecolatina¹⁹.

Un factor clave que juega en las expectativas inflacionarias es la negociación salarial. De acuerdo a un estudio del Banco Ciudad, los salarios en Argentina crecieron desde 2002 a un ritmo anual del 20 % y concluyeron 2011 con un incremento cercano al 30 %, el mayor de los últimos diez años.

Tigani apuntó que, si bien el Gobierno quiere marcar para 2012 una pauta de alzas salariales de entre el 18 y el 20 %, el líder de la mayor central obrera argentina, Hugo Moyano -cuyo distanciamiento de Cristina Fernández se ha profundizado en los últimos días-, ha salido a advertir que en sus reclamos los sindicatos se guiarán “por la inflación de carrito de supermercado”.

Para el Banco Ciudad, administrado por el Gobierno conservador de la capital argentina, la “suerte de esta cruzada oficial por los salarios es uno de los factores que operará sobre el crecimiento del año próximo y, en última instancia, dependerá de la capacidad -y voluntad- del Gobierno de aguantar un enfriamiento de la economía para cortar la actual inercia inflacionaria”.

Resumen de la Situación Actual²⁰:

- ◇ Inflación en puntos altos.
- ◇ Peso sobrevaluado con el mercado.
- ◇ Déficit fiscal.
- ◇ Imposibilidad de seguir sacando recursos del Anses

¹⁹ <http://www.ecolatina.com/index.php>

²⁰ <http://economia-argentina.blogspot.com/>

- ◇ Reservas en baja
- ◇ Inversiones extranjeras en baja.
- ◇ Fuga de Capitales por malos manejos políticos.
- ◇ Eurozona en conflicto económico, Euro debilitándose.
- ◇ Brasil con un crecimiento económico menor al esperado. Posible devaluación del real.
- ◇ Importaciones frenadas por Restricciones cambiarias y de ingreso de mercadería.
- ◇ Balanza comercial en déficit.

3.1.2 MICROENTORNO

3.1.2.1 Situación actual del sector SSI en Argentina²¹

El software y los servicios informáticos (SSI) es una de las actividades económicas de mayor crecimiento en la Argentina en los últimos años, en especial luego de la devaluación del peso en 2002. Gracias a la reactivación económica y a la exportación de servicios y productos, favorecida por el tipo de cambio, el sector de las tecnologías de la información (TI) sacó provecho de la calidad de sus trabajadores y profesionales y logró consolidarse como una de las áreas de mayor dinamismo. Con apoyo del Estado a través de leyes específicas para la industria y con estrategias fiscales llegaron gigantes como Intel, Motorola y EDS. Incluso, la Argentina ya es considerada en algunos estudios internacionales como un referente mundial.

Los datos revelados por un informe realizado por la World Information Technology & Services Alliance (WITSA), una de las organizaciones más importantes del mundo en Tecnología de la Información, ubican a la Argentina entre los países con tasas de crecimiento más altas en el sector. Según ese trabajo, hasta el año 2009, el

²¹ Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional La Plata Ingeniería y Sociedad - Industria SSI en Argentina - 2007 - Leonel Domenech

crecimiento de la industria del software en Argentina será del 63 %, mientras que la tasa promedio de América Latina alcanzará el 32 %; la de EE.UU., sólo el 24 %, y la Unión Europea, un 44%.

La actividad que ha tenido la tasa de creación neta de nuevas empresas pyme más alta ha sido la del software, seguido por maquinaria e indumentaria de alto diseño. Se trata de un fenómeno nuevo en la Argentina y marca un quiebre muy importante respecto de años anteriores porque estas actividades que tienen mayor intensidad en tecnología, valor agregado y conocimiento que antes tendían a comprimirse y hoy están en plena expansión.

La mitad de las pymes SSI están dedicadas al desarrollo de software, alrededor de un 14% a la prestación de servicios de consultoría, casi un 18% brinda soporte o mantenimiento a otras empresas, y otro porcentaje similar presta otros tipos de servicios informáticos, entre los que se encuentran capacitación, implementación de software, licencias, outsourcing, procesamiento de datos y selección de recursos humanos.

La actividad brinda posibilidades de expansión no sólo para empresas grandes, sino también, y fundamentalmente, para un gran número de pequeñas y medianas firmas ya existentes, así como también para el surgimiento de nuevos emprendedores ya que es capaz de generar rápidamente oportunidades de empleo calificado con relativamente poca inversión en capital para empezar a producir y exportar. Característica que la hace particularmente atractivo para ser objeto de una política pública de estímulo.

Pero la relevancia del sector va más allá de sus características internas o de su participación directa en el PBI y el empleo. Al tratarse de una industria que produce una tecnología de propósito general, su desarrollo beneficia directamente al conjunto de la economía y la sociedad. Esto es así en tanto que el uso de software y servicios informáticos no sólo contribuye a mejorar la eficiencia, la calidad y la capacidad de innovación en todo el aparato productivo, sino que también es una herramienta clave para satisfacer necesidades básicas en áreas tales como educación, salud y gobierno.

3.1.2.2 Situación y perspectivas del sector SSI en la Provincia Santa Fe²²

Análisis comparativo de las PyME de Software y Servicios Informáticos de Santa Fe y el Promedio nacional Año 2009

Las PyME de Software y Servicios Informáticos de la provincia de Santa Fe son empresas más pequeñas, más jóvenes y presentan un menor grado de formalidad jurídica que el promedio nacional. Sin embargo, no muestran diferencias importantes en relación al nivel de formación del plantel de personal y a la organización interna.

Al igual que en el resto del país, entre las PyME de SSI de Santa Fe aún no se encuentra ampliamente difundida la aplicación de certificaciones de calidad de productos y procesos, aunque es alta la proporción de firmas que realiza testing sobre sus productos, cuenta con herramientas para configurar versiones de fuentes y/o dispone de política de backup.

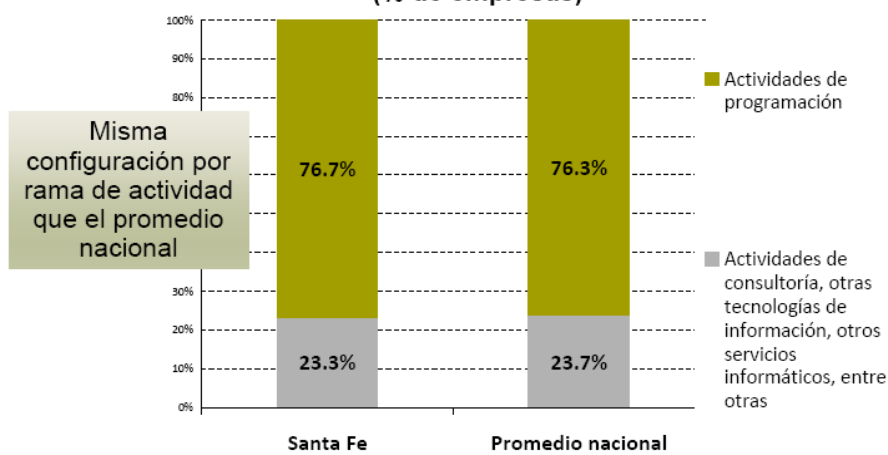
En líneas generales, las PyME de SSI de Santa Fe presentan una significativa propensión a realizar inversiones, lo cual también ocurre a lo largo de todo el territorio nacional. Sin embargo, un porcentaje importante de las empresas, sobre todo en la provincia de Santa Fe, cuenta con algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, lo que indica que podría aumentar la inversión en el sector.

En este sentido, todavía puede mejorarse el nivel de acceso al crédito bancario para las PyME de SSI. Tanto en el total del país como para las firmas localizadas en Santa Fe sólo la tercera parte de los empresarios ha solicitado algún préstamo bancario.

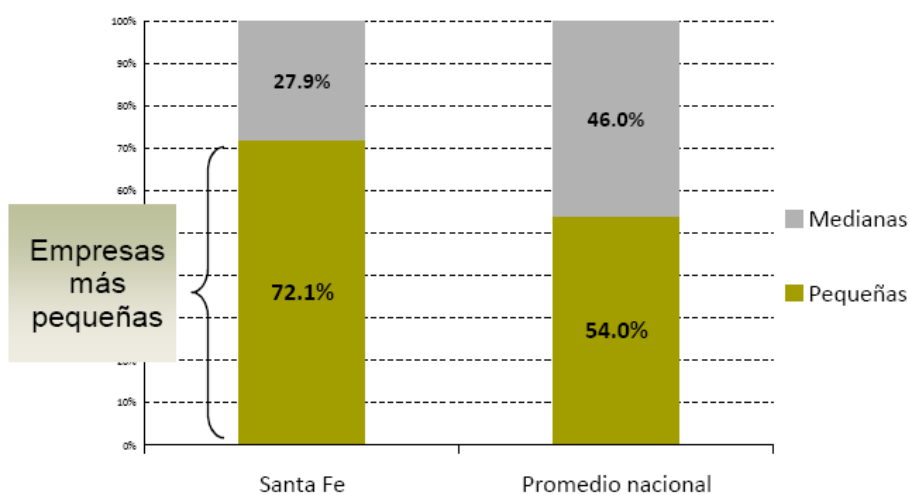
El acceso al crédito a otros organismos, y la obtención de subsidios también son bajos. Si bien en Santa Fe una alta proporción de PyME del sector ha solicitado subsidios de ciertos programas públicos de apoyo a PyME, todavía es alto el porcentaje de solicitudes que son rechazadas.

²² Vicente N. Donato - Director de la Fundación Observatorio PyME “Conferencia PyME Regional – 7 de Julio de 2011.”

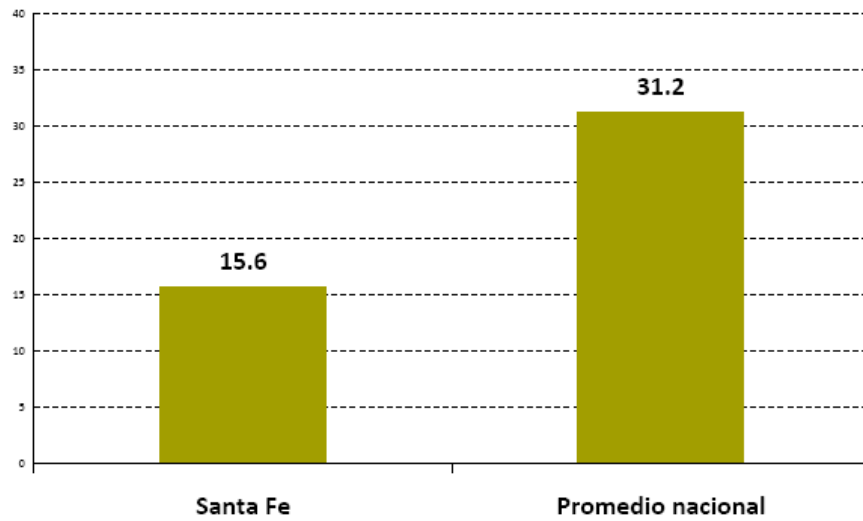
**Distribución de las PyME de SSI por rama de actividad
(% de empresas)**



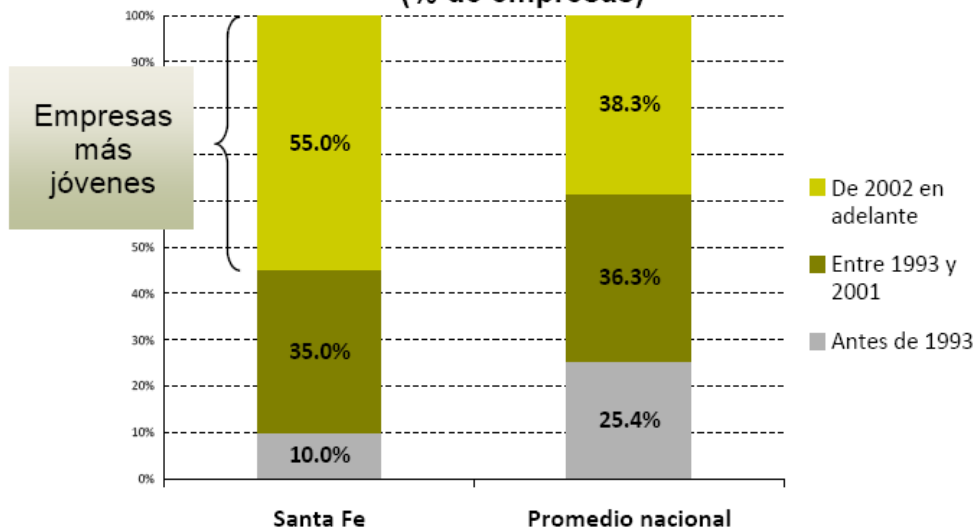
**Distribución de las PyME de SSI por tramo de ocupados
(% de empresas)**



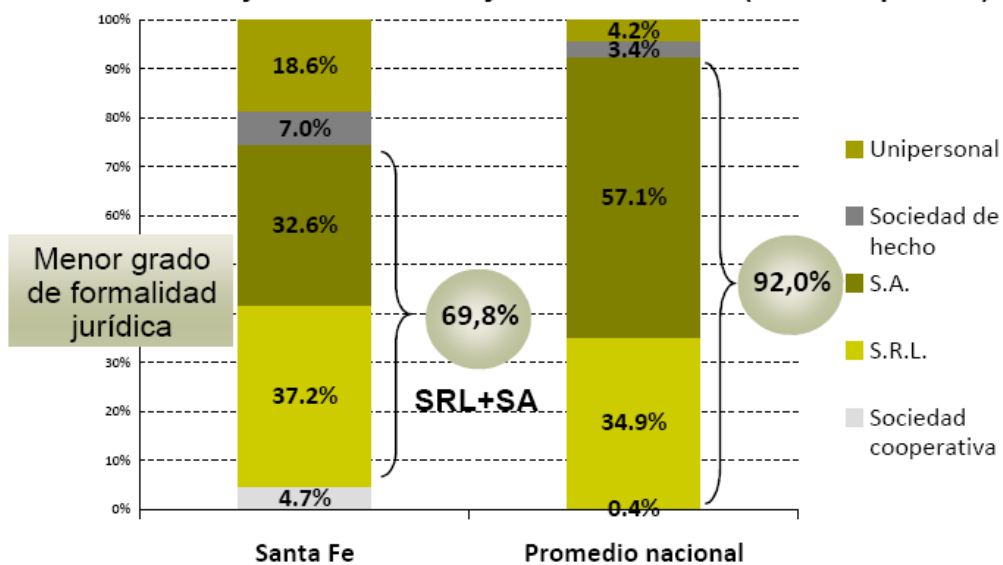
**Dimensión media de las empresas
(Cantidad de ocupados por empresa)**



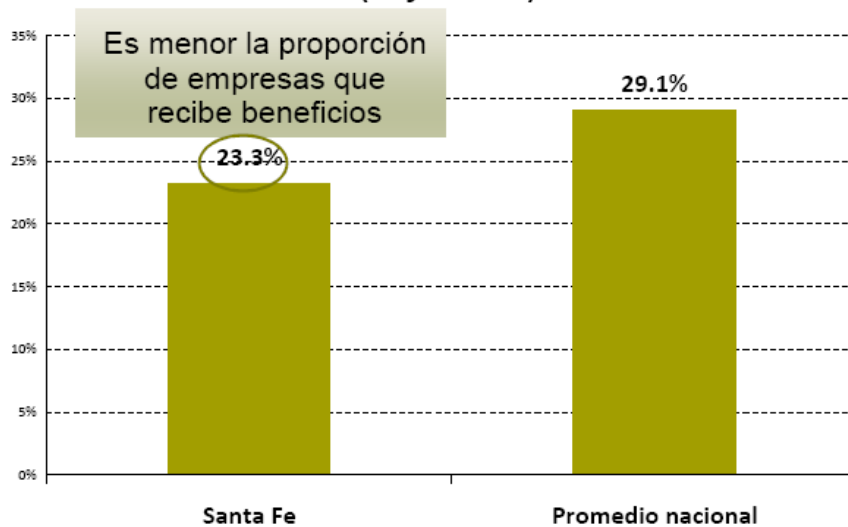
**Año de inicio de las actividades con la actual razón social
(% de empresas)**

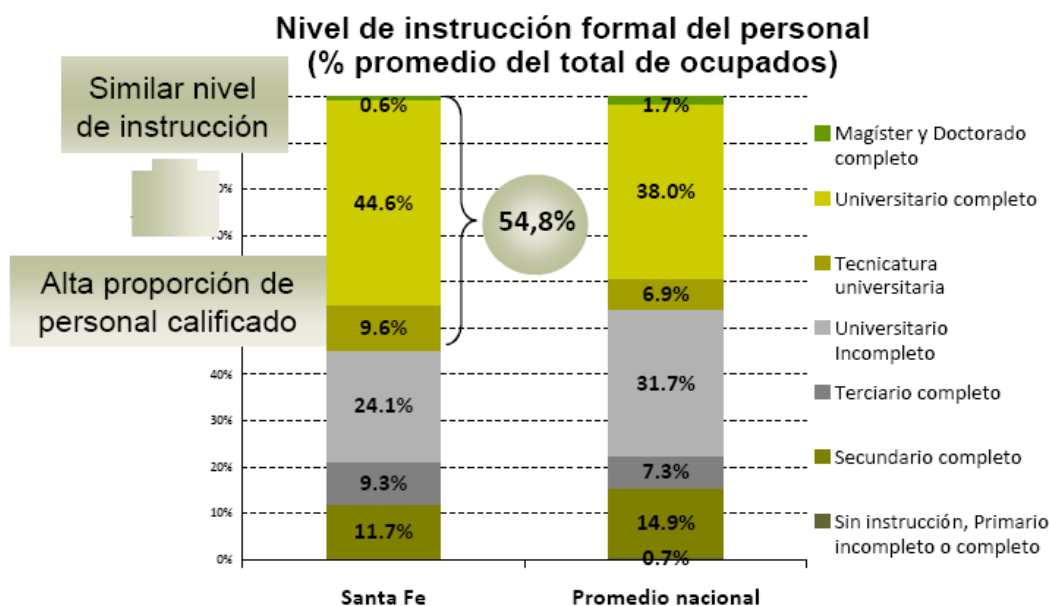


Forma jurídica de las PyME industriales (% de empresas)



Proporción de empresas que reciben beneficios de la Ley de Software (Ley 25.922)





Según la información relevada se determinó que, en cuanto a la distribución de las empresas de Software y Servicios Informáticos, luego de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires, Santa Fe ocupa el tercer lugar en concentración de firmas de este tipo.

Esta actividad es clave para el desarrollo económico de la Provincia y es una plataforma transversal a partir de la cual es posible incrementar el agregado de valor de las cadenas de valor de los sistemas productivos tradicionales²³.

En relación al desempeño reciente del sector, la evolución es positiva. Las empresas encuestadas manifiestan buenas expectativas respecto al aumento de la facturación, aproximadamente un 4%.

La notable expansión del sector puede explicarse, en parte, por el incremento en la demanda de sus productos y servicios brindados a partir de la masiva introducción de las nuevas tecnologías de la información en el conjunto de las actividades económicas. Hecho este que redefine los mecanismos de producción, venta y competitividad de diferentes sectores productivos del país.

²³ Juan José Bertero -Ministro de la producción- en el V Foro Nacional de Experiencias TIC's y XVI Congreso del Consejo Federal de Entidades Empresariales de la Industria del Software y los Servicios Informáticos (CFESSI).

Al analizar los recursos humanos, el informe concluye que las MIPYME de SSI de Santa Fe se caracterizan por emplear recursos humanos altamente calificados y que deben afrontar dificultades a la hora de la búsqueda de personal.

El 52% de los trabajadores del sector cuenta con formación de nivel universitario y el 62% de las empresas busca contratar, principalmente, “desarrolladores de software”.

En relación a este aspecto, el perfil más demandado por las empresas (desarrolladores de software) representa, a su vez, el mayor grado de dificultad para encontrar y contratar personal capacitado.

El trabajo también ahondó en la calidad e innovación en el sector, en este aspecto se determinó que la conducta innovadora que presentan las MIPYME de SSI santafesinas es significativa, ya que en dos de cada tres empresas funciona un área específica de I+D (Investigación y Desarrollo) ó, al menos, trabaja una persona responsable de llevar a cabo este tipo de tareas.

El 42% de las empresas aplican I+D para mejorar la calidad de desarrollo de software y generar nuevos productos o servicios. El 16% de las MIPYME del sector implementa este tipo de certificaciones, mientras que otro 23% está en proceso de aplicación de las mismas.

3.1.2.3 Análisis del mercado. Oferta y Demanda de SSI

Oferta

Hay una alta concentración en la producción de software contable y de administración. Esto ha resultado en una ausencia de productos de software personalizado para importantes industrias como agricultura, ganadería, metalmecánica, etc. creando una oportunidad de negocio y mercado para ser explotado.

Actualmente existen otras empresas que ofrecen productos de este tipo. No suman una gran cantidad ni tampoco cubren ampliamente las expectativas del mercado. Las más importantes, y que se constituirían como principales competidores de la empresa son: AgroSoft, PlusAgro y Tango Gestión.

AgroSoft es un sistemas de gestión integral con una vida relativamente corta en el mercado y carece de difusión en los principales medios por lo tanto se conoce poco de él.

PlusAgro es un sistema multifuncional ya que contempla todas las actividades posibles en el Agro. Cuenta con un buen soporte técnico y el costo / beneficio es bajo. La única contra es carecer de un módulo para la gestión contable.

Tango Gestión es un sistema con una trayectoria y presencia en el mercado mucho mayor a los otros dos, bastante completo pero no se adapta correctamente al funcionamiento de las empresas agrícolas del sector, con lo cual el usuario debe adaptarse al sistema y no el sistema a usuario.

Demanda

El auge de las tecnologías de información representa un desafío hoy en día no sólo para las empresas de tipo comercial, industrial y de servicios, también lo es para las empresas del sector agropecuario. Este auge, además de ser una posibilidad de mejoramiento para el sector agropecuario, es también una posibilidad para empresas de desarrollo de software de incursionar en este sector.

En las últimas dos décadas la producción agropecuaria argentina sufrió importantes cambios relacionados principalmente con tecnologías de insumos y de procesos (soja transgénica, glifosato, etc.) que la condujeron a mejorar notablemente tanto la productividad como los márgenes y resultados económicos. Acompañado por circunstancias político-económicas, el sector se hizo más pesado en la economía nacional y la mayoría de los productores incrementó su posición económica.

El contexto político y económico cambiante -especialmente dentro de la actividad agrícola- exige al productor mejorar cada día la eficiencia de su trabajo, productividad y los resultados obtenidos siendo más preciso en la toma de decisiones y cuidando al máximo los detalles de funcionamiento de su empresa.

Según datos oficiales²⁴, en todo el territorio santafesino hay 5.558.027 ha en explotación. Sobre esa superficie desarrollan su actividad aproximadamente 33.700 empresas agropecuarias, un gran número por tratarse sólo de la Provincia de Santa Fe.

La cantidad de empresas que todavía no disponen de un sistema informático para llevar adelante su negocio es grande²⁵, por lo tanto, se estima que el producto tendrá una respuesta positiva, y la cantidad de sistemas demandados crecerá exponencialmente con el tiempo.

Los tiempos que vivimos no dan más lugar a que las empresas agrarias se administren intuitivamente, y precisamente en ese contexto, la implementación de un software como el que se proyecta desarrollar vendría a contribuir firmemente a la profesionalización y formalización de la gestión de este tipo de empresas, tanto de las pequeñas y medianas como las de mayor envergadura.

²⁴ Registro de Áreas Sembradas (RAS) por departamento. Junio 2010. Provincia Santa Fe

²⁵ INDEC- IPEC, Censo Nacional Agropecuario 2002.

Cantidad y Superficie de las Explotaciones Agropecuarias declaradas según Departamento. Provincia de Santa Fe JUNIO 2010		
Departamento	Explotaciones Agropecuarias unidad	Superficie ha
TOTAL	33.728	5.558.027
BELGRANO	1.528	168.791
CASEROS	3.587	255.243
CASTELLANOS	2.470	435.541
CONSTITUCION	2.856	215.596
GARAY	353	74.812
GENERAL LOPEZ	3.984	581.168
GENERAL OBLIGADO	1.832	519.749
IRIONDO	2.063	200.845
LA CAPITAL	593	67.486
LAS COLONIAS	2.887	416.524
NUEVE DE JULIO	509	410.406
ROSARIO	1.721	105.989
SAN CRISTOBAL	1.642	524.367
SAN JAVIER	848	248.314
SAN JERONIMO	1.685	206.150
SAN JUSTO	927	250.900
SAN LORENZO	1.333	108.834
SAN MARTIN	2.013	280.861
VERA	897	486.450

Fuente: INSTITUTO PROVINCIAL DE ESTADISTICA Y CENSOS - JUNIO 2010

Total de EAP con alguna gestión técnico administrativa (1)	18.711
Registros de producción	12.913
Registros contables	14.545
Cálculos económicos	
Margen bruto	5.850
Ingreso neto	5.297
Otros	676
Uso de computadora	
Administrativo contable	2.655
Gestión productiva	2.219
Acceso a Internet	1.911
(1) Dada la posibilidad de que en una misma EAP se realicen distintos tipos de gestión técnico / administrativa, la sumatoria de los parciales puede exceder el total de EAP presentado.	

Fuente: INDEC- IPEC, Censo Nacional Agropecuario 2002.

Mercado Objetivo

El software estaría diseñado para adaptarse a cualquier empresa agrícola, sin embargo el segmento objetivo en un principio sería más acotado. Dentro de este segmento se piensa incluir a productores que se ubiquen dentro de la categoría “de punta”, se considera que estos son más conscientes que el resto de la importancia de hacer una correcta gestión y administración de sus recursos y están más abiertos a las nuevas tecnologías. Esto facilitará la inserción del producto en el mercado y luego, por una simple cuestión cultural, el resto de los productores del sector intentarán seguir la tendencia y por inercia se incorporarán al segmento de mercado objetivo.

Criterio de decisión de compra por parte de los clientes

El proyecto se basa en que los posibles clientes buscan un producto que englobe las siguientes características:

- ◇ Carácter integral.
- ◇ Interface amigable.
- ◇ Facilidad y rapidez en el uso.
- ◇ Diseño y funcionamiento adaptados perfectamente al manejo de una empresa agrícola.
- ◇ Bajo costo / beneficio.
- ◇ Soporte técnico ante cualquier inquietud.
- ◇ Confiable.
- ◇ Escalable.

En general, los clientes buscan una herramienta que satisfaga todas sus necesidades, es decir, buscan un software que se adapte a ellos, no ellos adaptarse él.

3.2 ANÁLISIS INTERNO

3.2.1 LA EMPRESA

Nombre: M y B Sistemas

Descripción: la empresa se dedicará al desarrollo y comercialización de software y servicios informáticos para el sector agropecuario. El principal objetivo será proporcionar elevados niveles de satisfacción, eficiencia, servicio y calidad a los clientes, a la medida de sus necesidades empresariales, a fin de incrementar su competitividad y productividad. Ello se logrará mediante la implementación de soluciones informáticas prácticas, creativas y de alto valor agregado y con un equipo humano altamente calificado.

Tipo de empresa: se constituirá una SRL

Localización: la empresa estará radicada en la localidad de Alvear, provincia de Santa Fe. Sus instalaciones estarán compuestas por una oficina alquilada de 100 m² aprox., con mobiliario y equipamiento para 8 personas, sala de reuniones, cocina y baño.

3.2.1.1 Misión y Visión

La literatura²⁶ sugiere que la visión permite a la firma articular una fuerte estrategia para la organización y comunicarla en pro del crecimiento de su fuerza de trabajo y en beneficio de sus stakeholders.

Para definir la misión fue necesario dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Para quién lo hacemos?

La pregunta de arranque para definir la visión fue: ¿Cuál es el sueño que deseamos alcanzar en el futuro para la empresa?

²⁶ Craig, JB. y Moores, K. 2005. “*Balanced Scorecards para conducir la planificación estratégica de las empresas familiares*”. Family Business Review, traducida.

Con las respuestas conseguidas se realizó una lluvia de ideas, de donde se extrajo lo siguiente:

La misión:

“Somos una empresa joven dedicada al diseño y desarrollo de aplicaciones de gestión administrativa y contable para empresas agrícolas, a un precio accesible, con un servicio de excelencia, estableciéndonos como la mejor opción en la adquisición de software y servicios informáticos”

La visión:

“Ser la empresa de desarrollo y de tecnología informática preferida de nuestros clientes por nuestra contribución a la generación de valor. Ser una empresa sólida, rentable y en permanente evolución”.

3.2.1.2 Valores

Los valores de la empresa son:

- ✘ Calidad y Servicio
- ✘ Creatividad
- ✘ Seriedad y Responsabilidad
- ✘ Compromiso

3.2.1.3 Lineamientos estratégicos

Uno de los más grandes desafíos que tendrá que afrontar la empresa consiste en traducir la visión y valores en acciones y actividades de apoyo a los objetivos. Es importante identificar y delinear la forma como se va a realizar este paso de la teoría a la práctica o de la visión a la acción. Para ello, la conducción de la empresa debe orientarse a desarrollar en su seno un consenso claro y explícito sobre las acciones específicas para alcanzar los objetivos perseguidos.

Las declaraciones de misión y visión indican la importancia de establecer estrategias enfocadas en la calidad del producto y atención al cliente para lograr incremento de la productividad y mejoramiento de la gestión administrativa de cada cliente. Entonces, para materializar esto, es necesario considerar los siguientes temas estratégicos:

- ◇ Potenciar el desarrollo del talento humano de la empresa, posicionando a la empresa de la mejor forma posible en el mercado local y regional.
- ◇ Entregar un producto y atención de excelente calidad, que genere la satisfacción de las necesidades de los clientes a fin de lograr su fidelización.
- ◇ Alcanzar el máximo de eficiencia en los procesos internos, los canales de distribución y sistemas de información.

3.2.1.4 Cadena de Valor

Actividades Primarias

Investigación y Desarrollo: es uno de los procesos principales, ya que se encarga de realizar una investigación permanente sobre los avances tecnológicos y aplicativos de herramientas informáticas para el desarrollo de un producto competitivo.

Producción: es el proceso clave de la empresa, ya que en este se centra el giro del negocio. En este proceso se toman en cuenta los requerimientos del cliente que lo demanda y se obtienen diseños para llevar a cabo el desarrollo e implantación del software, así como las pruebas pertinentes para garantizar un producto de calidad y por ende la satisfacción del cliente. Del éxito de este proceso depende el crecimiento de la empresa en el mercado del sector agropecuario.

Marketing y Ventas: es de suma importancia para la empresa contar con completa información del mercado, estructurar la cartera de clientes, definir cuidadosamente su política de productos, precios, publicidad, promoción, redes de ventas, etc.

Servicio: durante y después de la venta. El objetivo fundamental de la empresa es la satisfacción total del cliente a través de la calidad, rapidez, tecnología y trabajo en equipo. En este proceso es fundamental la retroalimentación que pueda obtener la empresa del cliente sobre el producto vendido.

Actividades de Apoyo

Capacitación: constituye un proceso de apoyo fundamental ya que mediante su desarrollo y aplicación se mantiene al personal técnico actualizado y adiestrado en el manejo de herramientas y paquetes informáticos, lo que incrementa el éxito de producción de software mediante la obtención de un producto competitivo para el cliente y diferenciado en relación a la competencia.

Administración y Finanzas: estas actividades tienen por objetivo cumplir con procedimientos administrativos, legales, laborales y tributarios, para que la empresa pueda desempeñar sus funciones. Se desarrollan también estados contables, financieros, presupuestos, inversiones, etc., que constituyen directrices fundamentales para la toma de decisiones gerenciales.

Estructura y Dirección: tanto la estructura organizativa como los valores y cultura de la empresa, el estilo de dirección y la comunicación, corporativa e interna son conductores fundamentales de la empresa hacia el logro de sus objetivos.

Abastecimiento: adquisición tecnología, equipos (computadoras, servidores, etc.), licencias, etc. para el eficiente desarrollo del servicio.



3.2.1.5 Ventaja Competitiva

Se considera que los aspectos competitivos con que la empresa enfrentará al mercado son los siguientes:

- ◇ **Integración de servicios.** La formación del personal y la complementariedad con los asesores independientes permitirán ofrecer una oferta integrada de servicios en una única empresa, lo que reducirá costes económicos y de tiempo para el cliente.
- ◇ **Calidad y servicios postventa.** La alta capacitación del personal permitirá ofrecer servicios de calidad que se complementarán con elementos como el asesoramiento a los empleados de la empresa cliente en el uso de las tecnologías incorporadas a la empresa, el servicio de mantenimiento y el servicio de “urgencias”.
- ◇ **Asesoramiento y servicio personalizado.** Es frecuente que el cliente no sepa lo que desea o ignore que lo que quiere se pueda realizar con un desarrollo informático. En muchas ocasiones se prestan servicios innecesarios y de poca utilidad para el cliente. La empresa facilitará una

atención personalizada y adaptada a las necesidades y perfil de la empresa-cliente.

Sostenibilidad de la ventaja competitiva

Las claves para mantener estos aspectos diferenciales pasan por la profesionalidad en el trabajo y aplicar una permanente “vigilancia tecnológica” que permita a la nueva empresa estar al día de los avances del sector.

Se recogerá información de los servicios ofertados y la tecnología empleada por la competencia y se acudirán a las ferias y jornadas relevantes del sector para conocer la evolución y novedades del mercado.

Además, la formación continua es otro de los factores necesarios para mantener el nivel de calidad y necesaria para desarrollar los aspectos novedosos en los servicios.

3.2.2 MARKETING

3.2.2.1 Producto

Descripción de los principales productos y servicios:

◇ **Sistema de gestión integral para empresas agrícolas:**

Este sistema sería diseñado para registrar y manejar datos productivos, económicos, financieros y contables; generar informes y estadísticas de todo tipo y controlar todos los movimientos internos y externos de la empresa.

Módulos que lo conforman y funciones generales:

1. Módulo básico. Registro de movimientos de compra de insumos; labores realizadas con los detalles de las mismas (insumos utilizados, maquinarias, costos, etc.); venta de granos y movimientos de traslado de los mismos; manejo

de cuentas corrientes, pagos, cobros, entre otros; informes y estadísticas relacionadas; etc.

2. Módulo Contable. Elaboración del libro diario, mayores, balances de sumas y saldos, estados contables básicos, etc.
3. Módulo Fertilización. Estimación de los requerimientos de fertilizantes a aplicar y sus costos correspondientes en función de la demanda de los cultivos y la oferta de los suelos con los que trabaja la empresa.
4. Módulo Balance Hídrico. De acuerdo a registros periódicos de las precipitaciones ocurridas y utilizando datos climáticos de la zona se brindará una estimación del contenido hídrico en los distintos lotes, lo cual representa un dato de mucha utilidad a la hora de tomar decisiones de siembra, fertilización y manejo en general.

◇ **Mantenimiento y soporte técnico:**

La empresa brindará un continuo soporte técnico ante cualquier cuestión que surja del uso del software. Esto también incluye el mantenimiento del mismo con los debidos ajustes que deban realizarse para que quien lo utilice maximice la utilidad del producto ofrecido. Las grandes modificaciones serán contempladas en las actualizaciones anuales correspondientes.

Características destacables del producto

- a. **Sistema integral:** permite administrar todas las áreas de la empresa de manera que solo se necesita de este sistema para manejarla por completo.
- b. **Interface sencilla:** La interface y la terminología utilizada lo hace fácil de comprender para cualquier usuario.
- c. **Facilidad y rapidez en el uso:** la interrelación entre todas las partes del sistema hace que se necesiten ingresar una cantidad relativamente pequeña de datos. De esta manera demanda poco tiempo pero mantiene la adecuada profundidad de los indicadores generados.

- d. **Diseño y funcionamiento adaptados perfectamente al manejo de una empresa agrícola:** el sistema es diseñado en base a una empresa agrícola considerada de punta y que lleva habitualmente una correcta gestión y administración por lo que se asegura su adaptación y utilidad.
- e. **El costo / beneficio** del software es relativamente bajo considerando la gran utilidad del mismo.
- f. Para la zona próxima o de más influencia es una gran ventaja contar con el **servicio técnico** del sistema ante cualquier inquietud.
- g. **Confiable:** Se dispone de procedimientos de copias de seguridad automáticas sin intervención del usuario, y de recuperación de datos, asegurando que la información almacenada no se pierda.
- h. **Escalable:** El software en cuestión está diseñado para estar preparado para hacerse más grande sin perder calidad en los servicios ofrecidos, y tiene la capacidad de cambiar de configuración para adaptarse a los cambios que se requieran en el futuro.

En el futuro la idea de la empresa es completar aún más el principal producto ampliando la gestión hasta empresas mixtas, que realicen también actividades pecuarias, y si todo marcha como se estima, ampliar el espectro de acción e insertarse en otros rubros como el comercial u otros.

También se pretende brindar todos los servicios que brinda una empresa de software tipo.

3.2.2.2 Precio

Se adoptará una estrategia de “precio de penetración”. Consiste²⁷ en fijar un precio inicial bajo para conseguir una penetración de mercado rápida y eficaz, es decir,

²⁷KOTLER PHILIP, ARMSTRONG GARY, CÁMARA DIONISIO Y CRUZ IGNACIO, “Marketing”, 2004. 10º Edición Prentice Hall.

para atraer rápidamente a un gran número de consumidores y conseguir una gran cuota de mercado.

La estrategia de precios de penetración tiene como principales objetivos²⁸: penetrar de inmediato en el mercado masivo, generar un volumen sustancial de ventas, lograr una gran participación en el mercado meta, desalentar a otras empresas de introducir productos competidores y atraer nuevos clientes o clientes adicionales que son sensibles al precio.

Así, la comercialización de este software contemplaría, a diferencia de los demás competidores, la venta de su licencia de uso a un precio muy accesible y con una financiación adecuada a la situación de cada cliente. Dicha licencia es válida por el plazo de un año. Para renovarla se abonaría un costo semejante al 30% del valor de la licencia original, momento en el cual se realizan las debidas actualizaciones y mejoras. Esto tiene dos puntos importantes: si el software resulta de utilidad (como se cree) representaría una estabilidad económica para la empresa en el tiempo; además le brindaría al cliente un continuo contacto con los profesionales que estén a cargo del producto para salvar cualquier inconveniente que se presente.

3.2.2.3 Distribución

En cuanto a la distribución del producto, se implementará la venta directa. El principal objetivo de la empresa contempla una continua interacción y contacto con sus clientes de modo que en la medida de lo posible la distribución del producto sería personalizada.

En la venta directa²⁹ el proveedor consigue un gran control sobre cómo presta el servicio, pulsa la realidad del mercado y consigue información y respuestas directas de los consumidores.

²⁸ STANTON WILLIAM, ETZEL MICHAEL Y WALKER BRUCE, *“Fundamentos de Marketing”* 2004. 13va Edición. McGraw-Hill Interamericana.

²⁹ IDELFONSO GRANDE ESTEBAN. *“Marketing de los Servicios”* 2º Edición. ESIC Editorial. 1999. Pág. 257.

A medida que las distancias logren imposibilitar dicho manejo se implementará un sistema de distribución a distancia vía on-line pero siempre con un soporte técnico a través de los distintos medios de comunicación existentes, y en caso de ser requerido se llegaría sin problemas al cliente es cuestión.

3.2.2.4 Promoción

La promoción consiste en comunicar, informar, dar a conocer o recordar la existencia de un producto a los consumidores, así como persuadir, motivar o inducir su compra o adquisición³⁰.

Un factor clave de publicidad es el mismo software, ya que si el mercado responde bien a él, una forma de promoción es el hecho de que sea nuevo y se acomode bien a las exigencias de los productores agropecuarios.

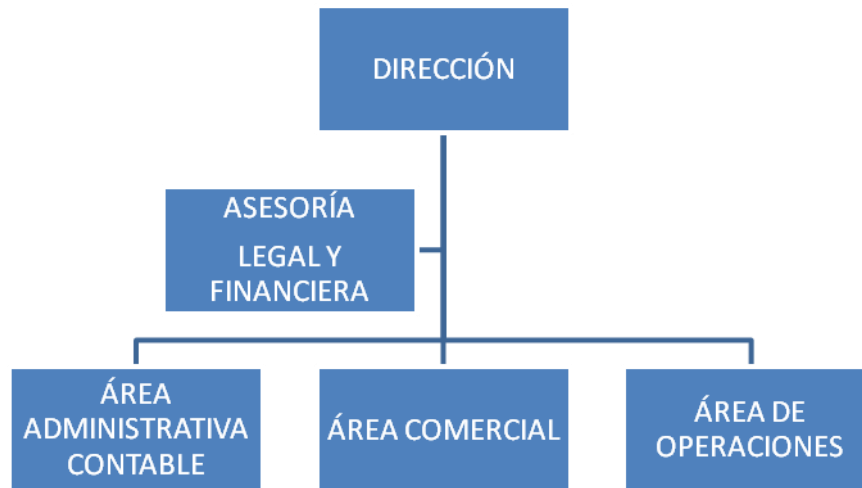
Además, se realizarán las siguientes actividades de promoción:

- ◇ Asistencia a las ferias y exposiciones agropecuarias, que se celebran constantemente en la región, repartir folletos y ofrecer el producto en forma directa
- ◇ Colocación de afiches en locales de proveedores de insumos y maquinaria agrícola.
- ◇ Difusión en medios de comunicación radiales e impresos
- ◇ Confección de folletos para su distribución en los principales centros de contacto con el segmento objetivo.
- ◇ Publicidad personalizada para posibles clientes (carpetas de presentación con el contenido detallado del producto, imágenes, gráficos, etc.)
- ◇ Visitas personalizadas y charlas explicativas para posibles clientes.

³⁰ <http://www.crecenegocios.com>

3.2.3 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

3.2.3.1 Organigrama



ÁREA: Dirección

- ◇ Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades en la empresa.
- ◇ Establecer políticas y estándares de calidad.
- ◇ Contratar personal
- ◇ Aprobar presupuestos e inversiones.
- ◇ Establecer políticas en la empresa
- ◇ Investigar y plantear nuevos servicios.
- ◇ Establecer políticas y estándares de implantación de infraestructura.

ASESORÍA: Legal y financiera

- ◇ Representar legalmente a la empresa

- ◇ Optimizar los recursos económicos y financieros necesarios para conseguir los objetivos planteados.
- ◇ Velar que la reglamentación tributaria y legal se lleve a cabo.
- ◇ Evaluar la situación financiera.
- ◇ Declarar impuestos.

ÁREA: Administrativa - Contable

- ◇ Administrar los recursos de la empresa.
- ◇ Analizar, definir y dirigir las inversiones de la empresa.
- ◇ Establecer contacto con entidades financieras y proveedores.
- ◇ Planificar las actividades de cada área de la empresa
- ◇ Controlar y evaluar el cumplimiento de las actividades planificadas.
- ◇ Emitir las facturas a los clientes.
- ◇ Cancelar y mantener al día las cuentas por pagar.
- ◇ Mantener al día todos los libros contables según la ley.
- ◇ Generar información contable para la toma de decisiones.
- ◇ Recaudar el dinero cancelado por soporte, desarrollo y mantenimiento del software.
- ◇ Brindar asesoría contable en el desarrollo de software.

ÁREA: Comercial

- ◇ Establecer relaciones con clientes y proveedores.
- ◇ Estudiar el mercado para encontrar posibles oportunidades.
- ◇ Realizar las investigaciones necesarias para estudios de factibilidad de proyectos.
- ◇ Receptar inquietudes y pedidos.

- ◇ Coordinar eventos de presentación de los productos desarrollado por la empresa.

ÁREA: Operaciones

- ◇ Analizar los requisitos funcionales y no funcionales del producto.
- ◇ Diseñar la interfaz de usuario para las herramientas.
- ◇ Implementar el software.
- ◇ Llevar a cabo actualizaciones de la herramienta
- ◇ Documentar y probar.
- ◇ Apoyar la toma de decisiones en la compra de hardware y software para la empresa.
- ◇ Actualizar los productos de los clientes.
- ◇ Atención al cliente.
- ◇ Capacitación a los clientes.
- ◇ Analizar Software.
- ◇ Plantear soluciones de Software.
- ◇ Diseñar Software.
- ◇ Programar Software.
- ◇ Realizar pruebas a los Software.
- ◇ Documentar los procesos de desarrollo.
- ◇ Diseñar, implantar, configurar y administrar redes.
- ◇ Configurar la Web y base de datos.
- ◇ Armar, mantener y arreglar las computadoras.

3.2.3.2 Recursos Humanos

Se planea constituir un grupo interdisciplinario de profesionales:

- ◇ Rambaldo Bruno, Analista en Sistemas (Futuro Ingeniero en Sistemas) socio gerente. Se desempeñará en las Áreas: Dirección y Comercial.
- ◇ Rambaldo, Heidi. Lic. en Administración (Futura Contadora Pública): socia gerente. Se desempeñará en las Áreas: Dirección y Administrativa - Contable.
- ◇ Scotto, Marina Raquel. Lic. en Administración (Futura Contadora Pública): asesora independiente. Se desempeñará en el Área: Legal - Financiera.
- ◇ Perotti Arcadio, Ingeniero en Sistemas: empleado, Área Operaciones.
- ◇ Traggiay Marcos, Ingeniero Agrónomo: asesor independiente, Área Operaciones.

De acuerdo con los futuros proyectos y situación de la empresa se evaluará la contratación de personal adicional, ya que uno de los objetivos es el crecimiento constante.

Marco Legal

MB Sistemas ha sido diagramada o conformada como una firma industrial con la finalidad de obtener la mayor cantidad de beneficios impositivos que la provincia de Santa Fe y el fisco nacional ofrecen a este tipo de empresas.

Para MB Sistemas existen dos posibilidades en lo que hace a la elección del gremio al cual pertenecerán sus empleados. Una posibilidad es Empleados de Comercio y la otra es la UOM o Unión de Obreros Metalúrgicos.

De acuerdo a lo expresado en el primer párrafo, se considera que la mejor opción es decidirse por la UOM, ya que de esta manera se estaría manteniendo el esquema de MB Sistemas como empresa industrial.

La Unión Obrera Metalúrgica representa a los trabajadores metalúrgicos. En este sentido, son muchas y variadas las ramas en las que se divide la actividad, siendo distintas las escalas salariales vigentes para cada una de ellas. A continuación se detallan las más conocidas:

Rama N° 1 Aluminio
Rama N° 3 Ascensores
Rama N° 4 Automotor
Rama N° 8 Electrónica
Rama N° 10 Fabricación, reparación, armado y montaje de carrocerías
Rama N° 13 Fundición
Rama N° 16 Herrería de obra – Carpintería metálica
Rama N° 17 Metalmecánica

Si se revisan todas las ramas podrá observarse que ninguna tiene el puesto específico de programador, sin embargo la que mejor se adapta es la Rama N° 8 de Electrónica, la cual tiene dentro del personal mensualizado, al personal técnico con distintas categorías que van de la 1° a la 6°. Se adjunta la Resolución:

C.C.T. N° 260/75 - ANEXO "C"
RAMA N° 8 - ELECTRONICA Y OTRAS

SALARIOS BASICOS
Vigentes desde: 1° de ABRIL de 2011

ACUERDO SALARIAL ENTRE UOMRA Y LAS CAMARAS PARA LAS RAMAS:

- RAMA N° 5 - Bronceros, Orfebreros y Afines. Industria Metalúrgica Manufactureras Livianas.
- RAMA N° 8 - ELECTRONICA.
- RAMA N° 12 - Fabricación de Relojes y Afines.
- RAMA N° 18 - Maquinas de Escribir, Calcular, Contabilidad, Registradoras y Afines. Mecanicas, Electromecanicas y Electronicas. Fabricacion y Service.

I) PERSONAL JORNALIZADO:

Categorías	HASTA EL 31/03/2011	VIGENTE DESDE 1° DE ABRIL 2011 15%	VIGENTE DESDE 1° DE JULIO 2011 10%
a) CATEGORIAS Generales, Art.6.			
Operario	\$ 12,09	\$ 13,90	\$ 15,29
Operario Calificada	\$ 13,19	\$ 15,17	\$ 16,59
Medio Oficial	\$ 14,14	\$ 16,26	\$ 17,89
Operario Especializado	\$ 15,04	\$ 17,30	\$ 19,03
Operario Especializado Múltiple	\$ 16,01	\$ 18,41	\$ 20,25
Oficial	\$ 16,67	\$ 19,17	\$ 21,09
Oficial Múltiple	\$ 17,97	\$ 20,67	\$ 22,74

II PERSONAL MENSUALIZADO:

a) GRUPO "A" - PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cat. Administrativo de 1°	\$ 2.340,28	\$ 2.691,32	\$ 2.960,45
Cat. Administrativo de 2°	\$ 2.591,39	\$ 2.980,10	\$ 3.278,11
Cat. Administrativo de 3°	\$ 2.992,04	\$ 3.440,85	\$ 3.784,94
Cat. Administrativo de 4°	\$ 3.266,65	\$ 3.756,65	\$ 4.132,32

b) GRUPO "B" - PERSONAL TECNICO

Cat. Técnico de 1°	\$ 2.340,28	\$ 2.691,32	\$ 2.960,45
Cat. Técnico de 2°	\$ 2.591,39	\$ 2.980,10	\$ 3.278,11
Cat. Técnico de 3°	\$ 2.772,02	\$ 3.187,82	\$ 3.506,60
Cat. Técnico de 4°	\$ 3.141,08	\$ 3.612,24	\$ 3.973,46
Cat. Técnico de 5°	\$ 3.266,75	\$ 3.756,75	\$ 4.132,44
Cat. Técnico de 6°	\$ 3.588,77	\$ 4.127,09	\$ 4.539,80

c) GRUPO "C" - PERSONAL AUXILIAR

Cat. Auxiliar de 1°	\$ 2.248,27	\$ 2.685,51	\$ 2.844,06
Cat. Auxiliar de 2°	\$ 2.445,43	\$ 2.812,24	\$ 3.093,46
Cat. Auxiliar de 3°	\$ 2.784,42	\$ 3.202,08	\$ 3.522,29

III - MENORES AYUDANTES OBREROS, APRENDICES Y EMPLEADOS

a) MENORES AYUDANTES OBREROS

14 y 15 Años	\$ 10,71	\$ 12,32	\$ 13,55
16 y 17 Años	\$ 11,02	\$ 12,59	\$ 13,85

3er. Año	\$ 11,12	\$ 12,79	\$ 14,07
4to. Año	\$ 11,57	\$ 13,31	\$ 14,64

c) EMPLEADOS MENORES

6 HORAS

14 Años	\$ 1.816,51	\$ 2.088,99	\$ 2.297,89
15 Años	\$ 1.857,02	\$ 2.135,57	\$ 2.349,13
16 Años	\$ 1.873,16	\$ 2.154,13	\$ 2.369,54
17 Años	\$ 1.881,31	\$ 2.163,51	\$ 2.379,86

8 HORAS

16 Años	\$ 2.092,54	\$ 2.406,42	\$ 2.647,06
17 Años	\$ 2.171,99	\$ 2.497,79	\$ 2.747,57

IV) FOGUISTAS Y CHÓFERES

A) FOGUISTAS

Con Patente de 3º	\$ 16,01	\$ 18,41	\$ 20,25
Con Patente de 2º	\$ 16,67	\$ 19,17	\$ 21,09
Con Patente de 1º	\$ 17,97	\$ 20,67	\$ 22,74

B) CHÓFERES

Con Registro de Carga.	\$ 16,01	\$ 18,41	\$ 20,25
Con Registro Profesional.	\$ 16,67	\$ 19,17	\$ 21,09
Con Registro de DNV.	\$ 17,97	\$ 20,67	\$ 22,74

ADICIONALES

Adicional Art. 53 Título Técnico	\$ 19,17	\$ 80,00	\$ 80,00
Adicional Art. 54 Título Secundario	\$ 19,17	\$ 80,00	\$ 80,00
Adicional Art. 55 Idiomas	\$ 35,76	\$ 41,12	\$ 45,23
Adicional Art. 57 Subsidio por padres incapacitados	\$ 49,35	\$ 200,00	\$ 200,00
Adicional Art. 58 Fallecimiento de Familiar.	\$ 381,89	\$ 500,00	\$ 500,00
Adicional Art. 59 Servicio Militar.	\$ 173,69	\$ 199,74	\$ 219,71
Adicional Art. 60 Por Cobranza	\$ 13,88	\$ 15,96	\$ 17,56
Adicional Art. 61 a) Por Ensebrado	\$ 3,85	\$ 4,43	\$ 4,87
b) Por ensobrado y pago Pago Mensual	\$ 7,62	\$ 8,76	\$ 9,64
Adicional Art. 62 Por Tareas de otro Grupo o Superior. P/Mensual	\$ 23,87	\$ 27,45	\$ 30,20
Adicional Art. 63 Por llamada fuera de horario. Por cada llamada	\$ 9,27	\$ 10,66	\$ 11,73
Adicional Art. 64 Por falta de Vacante. Por hora.	\$ 0,19	\$ 0,22	\$ 0,24
Adicional Art. 91 a) Viajante en el Interior del País	\$ 104,24	\$ 119,88	\$ 131,87
b) Viajante Urbano y Suburbano Mensual	\$ 347,53	\$ 399,66	\$ 435,63
Y Categoría Chóferes	\$ 16,67	\$ 19,17	\$ 21,09

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]


[Handwritten signature]

Recaudos laborales y previsionales

A continuación se detallarán los aspectos a ser tenidos en cuenta y las actividades a realizar por MB Sistemas a fin de iniciar una relación laboral con un empleado en relación de dependencia:

MB Sistemas – Empleador:

- ◇ Darse de Alta como Empleador en la página de la AFIP, a través del F.420T. El primer F.931 estará en 0, su presentación es obligatoria. Si en los siguientes meses no se toma empleado, la AFIP puede darla la baja, siendo necesaria una nueva Alta posteriormente.
- ◇ Darse de Alta en la Obra Social
- ◇ Darse de Alta en Sindicato
- ◇ Contratar ART y Seguro de Vida Obligatorio
- ◇ Solicitud de turno de examen preocupacional (Validez del examen: 6 meses – Es recomendable realizar uno al inicio de la relación laboral, anualmente durante la misma y uno post-egreso, sobre todo en caso de despido)
- ◇ Apertura de la cuenta sueldo bancaria
- ◇ Acordar con el empleado los términos y condiciones de la relación laboral y de corresponder firmar contrato de trabajo.
- ◇ Alta del empleado en Mi Simplificación, AFIP
- ◇ Rúbrica de Libros de Sueldos y Jornales en el Ministerio de Trabajo (del 1 de enero al 31 de mayo, luego hay 30 días de prórroga.
- ◇ Confeccionar la planilla de horarios y descansos (expuesta en lugar visible en el ámbito de trabajo, pasible de multa en caso de inspección y no encontrarse exhibida la misma)

 931 Declaración Jurada en Pesos con centavos. S.U.S.S.	Sello fechor de recepción	Firma	Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9) :
			Servicios Eventuales:	
			C.U.I.T.	
			Empleados en Nómina.	
			Suma de Rem. Imp.:	
			Apellido y Nombre o Razón Social	Nro. Verificador

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL		II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES	
a1 - Total de aportes	0,00	a1 - Total de aportes	0,00
a2 - Aportes a favor del periodo anterior	0,00	a2 - Aportes a favor periodo anterior	0,00
a3 - Aportes S.S. a pagar	0,00	a3 - Aportes O.S. a pagar	0,00
b - Asignaciones familiares pagadas	0,00	b1 - Total de contribuciones	0,00
b1 - Total de contribuciones	0,00	b2 - Exc. contrib. a favor periodo anterior	0,00
b2 - Asignaciones compensadas	0,00	Subtotal contribuciones O.S.	0,00
b3 - contrib. a favor periodo anterior	0,00	Retenciones	0,00
total contribuciones S.S.	0,00	Contribuciones O.S. a pagar	0,00
Retenciones	0,00		
Contribuciones S.S. a pagar	0,00		

III - RETENCIONES	IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS
Saldo retenciones periodo anterior	Monto base de cálculo
Retenciones del periodo	Contribuciones, Vales Alimentarios y/o Cajas de Alimentos a pagar
Total retenciones	V - LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	Cant. de CUILES con ART
Retenciones aplicadas a Obra Social	Remuneración con ART
Saldo de retenciones a periodo futuro	L.R.T total a pagar

VI - MONTOS QUE SE INGRESAN	
REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL	OTROS
351 - Contribuciones	270- Vales Alimentarios/Cajas de alimento
301 - Aportes	312 - L.R.T
REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES	Forma de Pago:
352 - Contribuciones	
302 - Aportes	



Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada utilizando el programa aplicativo (software) entregado y aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.

		mi Simplificación	
CONSTANCIA DEL TRABAJADOR			
Alta			
<i>Original para el empleador, duplicado para el empleado.</i>			
Empleador:		CUIT:	
Nombre y apellido o Denominación:			
Datos del empleado			
Apellido y nombre:			
CUIL:			
Fecha Inicio: /2011	Fecha Cese:	Obra Social: 112103 - O.S. DE LA UNION OBRERA METALURGICA DE LA REPUBLICA ARGENTINA	
Modalidad de Contrato: 022 - A tiempo completo determinado (contrato a plazo fijo)			
ART vigente: 00000 - SIN CONTRATO LRT		Regimen: SIPA	
Contrato:		Agropecuario: NO	
Tipo servicio: 000 - SERVICIOS COMUNES CONTINUOS			
Convenio colectivo: 0260/75 - METALÚRGICOS - UNION OBRERA METALURGICA DE LA REP.ARG.c/ FEDERACION ARGENTINA DE LA INDUSTRIA METALURGICA Y OTRAS. - UNION OBRERA METALURGICA DE LA REP.ARG.c/ FEDERACION ARGENTINA DE LA INDUSTRIA METALURGICA Y OTRAS.			
Categoría: 034628 - TÉCNICO DE TERCERA - PERSONAL TECNICO		Puesto: 3122 - Técnicos en control de equipos informáticos	
Retrib. Pactada: \$	Mod. Liq.: 1 - MES		
Domicilio de explotación: Pellegrini 2351 Cod. Postal 2126 , SANTA FE, ALVEAR			
Actividad Económica: 729000 - ACTIVIDADES DE INFORMATICA N.C.P.			
Alta			
Clave: CA		Firma empleado y fecha de notificación	
Fecha - hora de envío: /2011 - 10.09.27 hs.			
Fecha de impresión: 12/09/2011			
Fecha de alta telefónica			
Talón para el empleador (Original)			

Legajo del personal

A continuación se detalla el contenido requerido de un legajo de personal que MB Sistemas debe llevar en forma ordenada y completa:

- ◇ Solicitud de empleo
- ◇ Curriculum Vitae
- ◇ Certificados de capacitación
- ◇ Exámenes de aptitud

- ◇ Copia DNI trabajador/a y su grupo familiar
- ◇ Examen preocupacional
- ◇ Certificado de buena conducta
- ◇ Constancia de CUIL
- ◇ Ficha personal
- ◇ Contrato de trabajo
- ◇ Duplicado ALTA empleado, firmada por el mismo
- ◇ Copia del alta en ART
- ◇ Ficha de afiliación Seguro de Vida Obligatorio. Designación beneficiarios.
- ◇ Recibo detallando Elementos de Seguridad Industrial y ropa de trabajo entregados
- ◇ Constancias de exámenes
- ◇ Recibos de sueldos firmados por el empleado
- ◇ Notas, cartas documentos, telegramas, oficios judiciales, etc.
- ◇ Certificado de trabajo firmado por el empleado
- ◇ Certificación del servicio firmada por el empleado.
- ◇ Duplicado baja laboral
- ◇ Etc.

Recibo de sueldo y boletas de depósito de aportes y contribuciones patronales

A continuación se detallan en forma ejemplificativa el recibo de sueldo y las boletas de pago de aportes y contribuciones patronales que MB Sistemas deberá realizar mensualmente.

Boleta de pago de Seguro de Vida Colectivo y Sepelio

BANCO DE LA NACION ARGENTINA - SUC. PLAZA DE MAYO - UNION OBRERA METALURGICA DE LA R.A.
Aportes y contribuciones de Seg. de V. Colectivo y Sepelio (ART 52 CCT/260/75)

CUIT	EMPRESA	NUMERO	SECCIONAL
30- -	SRL	0	72



CANT.PERS. 1	TOTAL REMUNERACIONES \$	ART 52 CCT/260/75	PERIODO LIQUIDADO /201
-----------------	----------------------------	-------------------	---------------------------

EFECTIVO

CHEQUE

GIRO N° _____

C/ BANCO _____

51439/98

Vencimiento _././201
Fecha / /201
Importe \$,
Intereses \$ 0,00

TOTAL DEPOSITADO
\$,



130711603626072000001120110000045180700000100000005438
ID: 971882

BANCO

Boleta de pago de ADIMRA – Aporte Convencional Empresario



Aporte Convencional Empresario SSRL 227/1

BOLETA DE DEPÓSITO

Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina

Talón 1 PARA EL BANCO

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA		Suc. PLAZA de MAYO	Cuenta N° 50121/43
Contribuyente: SRL		Fecha de Depósito: / /201	
C.U.I.T.: 30		Periodo a liquidar: /201	
Convenio	CTC (1)	RBMD (2)	Contribución
UOMRA	1	.00	1%
Cuota Nro.: 1		Total a pagar: _____	
Son Pesos: _____			
Forma de pago: Efectivo		 <p>00010004773 010000000010220123071 1603626000477387</p>	
N° de Cheque:			
Banco:			

(1) Cantidad de Trabajadores Convencionados (2) Remuneraciones Brutas Mensuales Devengadas

(Corte las boletas antes del pago)

Boleta de pago de Cuota Sindical

UOM Boletas

Page 1 of 1

BANCO DE LA NACION ARGENTINA - SUC. PLAZA DE MAYO - UNION OBRERA METALURGICA DE LA R.A. Cuota Sindical			
CUIT	EMPRESA	NUMERO	SECCIONAL
30- -	MB SISTEMAS	0	72



CANT.PERS. 1	TOTAL REMUNERACIONES \$	CUOTA SINDICAL 2,5 %	PERIODO LIQUIDADO /201
-----------------	----------------------------	-------------------------	---------------------------

EFECTIVO

CHEQUE

GIRO N° _____

C/ BANCO _____

51440/80

Vencimiento 10/ /201
Fecha 10/ /201.
Importe \$
Intereses \$ 0,00

TOTAL DEPOSITADO
\$



230711603626072000000420120000066568000000100000016642
ID: 1211242

BANCO

Recibo de Sueldo Ejemplificativo

Datos de la Empresa			
Razón Social :		CUIT N° : 30-	
Domicilio :		Localidad : ALVEAR	
Fecha de Pago : / / 201	Período : /1.	SUELDO MENSUAL	
Jubilación F. Pago : / / 201	Período : /1.	Banco :	
Datos del Empleado			
Legajo N° : 1 Apellido y Nombre :			
CUIL N° : 23-30950439-9		Sección : 0	Fecha de Ingreso : / / 2011
Categoría : 204 TÉCNICO DE 3° CAT.		Valor : 3506.60	Antigüedad : 00:0
Datos Bancario			
Banco :		Tipo :	N° de Cuenta :
Concepto	Concepto	Haberes	Deducciones
14 SUELDO MENSUAL	3039.050	3039.05	
31 Adicional	939.650	939.65	
301 JUBILACION 11%	1.000		437.66
302 LEY 19032 3%	1.000		119.36
305 SEGURO UOM	1.000		27.19
306 SINDICATO U.O.M.2,5%	1.000		99.47
333 OBRA SOCIAL 3%	1.000		119.36
626 No Rem Extraor UOM Ac. /11	1.000	300.00	
1000 OBRA SOCIAL 3% Hab No Rem	1.000		9.00
		4278.70	812.04
		NETO A COBRAR	3466.66
HABERES	NO REMUNERATIVO	ASIGNACIONES	DEDUCCIONES
3978.70	300.00	0.00	812.04
Recibi Pesos : TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y SEIS CON			
Obra Social : 112103			
		Por : SRL	

3.2.3.3 Dirección

La empresa utilizará un liderazgo participativo, es decir que para la realización de algún proyecto todos los miembros de la organización emiten sus puntos de vista, sin embargo, la decisión final es tomada por los socios. Todo el personal tiene libertad de expresar sus opiniones. Se utiliza un alto grado de delegación y comunicación que fortalece el trabajo en equipo como clave para mejorar el servicio.

3.2.4 PRODUCCIÓN

La metodología que se empleará a lo largo del ciclo de vida del software es el “Proceso Unificado de Desarrollo de Software” (PUDS), tomando en cuenta los pasos fundamentales para la construcción de un software, los cuales son: Captura de requerimientos, Análisis, Diseño, Implementación y Pruebas.

El “PUDS” es un proceso que abarca un conjunto de actividades necesarias para transformar los requisitos de los distintos usuarios en un sistema informático.



3.3 ANÁLISIS FODA

3.3.1 FORTALEZAS:

- ◇ Atención permanente por parte de los propietarios.
- ◇ Personal altamente comprometido y capacitado.

- ◇ Desarrollo de un producto especializado. Diseño y funcionamiento adaptados perfectamente al manejo de una empresa agrícola.
- ◇ Atención personalizada al cliente en el desarrollo del proyecto
- ◇ Sistema integral y de interfaz amigable.
- ◇ El costo / beneficio del software es relativamente bajo considerando la gran utilidad del mismo.
- ◇ Para la zona próxima o de más influencia es una gran ventaja contar con el servicio técnico del sistema ante cualquier inquietud. El servicio post-venta pretende ser excelente.
- ◇ Gerenciamiento profesional.
- ◇ Constitución de la empresa sin necesidad de endeudamiento.
- ◇ Manejo operacional con recursos financieros propios (solidez).

3.3.2 OPORTUNIDADES:

- ◇ Demanda en crecimiento.
- ◇ Implementación imprescindible del uso de la tecnología en cualquier ámbito de los negocios.
- ◇ Existen pocos sistemas de gestión de carácter integral.
- ◇ La nueva constitución de la empresa permite nuevas oportunidades de negocios e inversión y de alianzas con otras empresas.
- ◇ Costos cada vez menores para las empresas en la aplicación de las TIC.
- ◇ Valoración positiva de las TIC en la empresa.

3.3.3 DEBILIDADES

- ◇ Empresa de nueva creación. Sin experiencia demostrable ante clientes.
- ◇ Poca disponibilidad para la entrega oportuna de los productos. Esto es, no contar con el respaldo humano suficiente para atender el crecimiento y nuevos desarrollos a la velocidad requerida por los clientes, así como mejorar considerablemente la calidad del servicio.
- ◇ Falta de depuración de la metodología de trabajo.

3.3.4 AMENAZAS

- ◇ Cambio relación peso/dólar.
- ◇ Inestabilidad política/económica del país.
- ◇ Pérdida de oportunidades para atender a tiempo los proyectos.
- ◇ Necesidades y requerimientos de desarrollo muy cambiantes por factores propios de la actividad y cada vez más complejos.

4

Análisis
Legal

4. ANÁLISIS LEGAL

4.1 ELECCIÓN DEL TIPO SOCIETARIO

De acuerdo al Artículo 1 de la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 “habrá sociedad comercial cuando dos o más personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta Ley, se obliguen a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios participando de los beneficios y soportando las pérdidas”.

En la Argentina, una sociedad para funcionar debe tener al menos dos socios. Podrá suponerse que es una obviedad, pero no lo es ya que hay países, por ejemplo Uruguay, donde son perfectamente aceptadas y legales las sociedades conformadas por un solo socio.

En nuestro país, no sólo se exige que sean al menos dos, sino que estas personas deben organizar su sociedad de acuerdo a uno de los tipos previstos en la Ley de Sociedades Comerciales, que lleva el N° 19550. Cada uno de estos tipos sociales tiene características perfectamente definidas que los diferencian unos de otros y que prevén diferentes aspectos que deben respetarse.

Los tipos sociales más usuales son la Sociedad de Hecho -S.H.- (Artículo 21 de la Ley 19.550), la Sociedad de Responsabilidad Limitada -S.R.L.-, (Artículo 146 de la Ley 19.550), y la Sociedad Anónima -S.A.- (Artículo 163 de la citada Ley).

La Sociedad de Hecho se caracteriza por no tener instrumento constitutivo. Es decir, no es necesario firmar un contrato para formar una S.H. Los socios deciden libremente las características de la sociedad que conforman, pero, la inexistencia de contrato hace imposible determinar frente a terceros ciertos aspectos importantes, por lo que en una S.H. se entiende que cualquiera de los socios es responsable en la misma proporción que los demás por el accionar de la sociedad. Asimismo, cualquier socio por su calidad de tal obliga a la sociedad con sus actos y responde por las obligaciones de la sociedad con todo su patrimonio.

La ventaja más notable de este tipo de sociedad se da en el ahorro impositivo con respecto a las regularmente constituidas, como las S.A. y las S.R.L., pues ya en el impuesto a las ganancias (IG) las sociedades de capital tributan siempre el 35% sobre las utilidades netas, mientras que las sociedades de hecho no tributan directamente este impuesto, sino que distribuye las utilidades a sus socios y éstos lo pagan; pero con la diferencia fundamental de que para las personas físicas la tasa del impuesto es progresiva y escalonada, de modo que para cada escalón de ganancias, se paga una tasa cada vez más alta, pero no sobre el total, sino que cada escalón paga su tasa. A ello hay que agregar que las personas físicas gozan de un mínimo no imponible y de cargas de familia por sus familiares directos en determinadas condiciones. Además, en ciertos casos, se agrega una deducción especial si trabaja en la sociedad.

Con respecto a las desventajas, se puede decir que la Ley, por decirlo de alguna manera “castiga” a las sociedades de hecho y no les da los beneficios y derechos que poseen las otras sociedades. La regla la da el Artículo 23 inc. 2 de la Ley 19550. Por lo tanto, si se desea excluir a un socio o éste tan solo quiere terminar su relación, podría demandar la disolución de la sociedad, sin importar lo que desean los demás socios y tendrá “derecho a una suma de dinero equivalente al valor de su parte a la fecha del acuerdo social que la dispone, aplicándose el Artículo 92 salvo su inciso 4), a menos que opten por continuar la sociedad regularizada”.

En las sociedades de hecho ciertos 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.

Otra desventaja relevante se da en que todos los socios son responsables de forma ilimitada y solidaria y los acreedores tienen la facultad de accionar contra cualquier de ellos. Es decir, que desde el marco de la responsabilidad, cada uno de los socios de una sociedad de hecho responden con la totalidad de sus bienes, por cualquier obligación con causa en la operatoria propia de la empresa, por contingencias o situaciones no habituales en la organización, o por la actuación de cualquiera de los socios o de cualquier persona en nombre de la sociedad.

Como conclusión, este tipo de sociedad es ideal para emprendimientos pequeños, que involucren bajo riesgo y en el cual los socios están dispuestos a invertir una suma moderada de dinero.

A la hora de la elección, para este emprendimiento, con vistas al mediano y largo plazo, se considera recomendable no escoger esta forma de asociación ya que, sopesando qué tiene más valor, si su pro más relevante como el ahorro impositivo o la contra más destacada que significa el riesgo de tener que responder con todo el patrimonio, tanto el particular, como el que se pone en la empresa, éstas últimas tienen más peso.

Por lo tanto, a continuación desarrollaremos los dos tipos societarios más importantes, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima, a fin de decidir cuál alternativa será elegida para este proyecto.

	Sociedad Anónima S.A.	Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L
¿Cómo se divide el capital?	Acciones	Cuotas sociales
¿Cuántos socios puede haber?	2 o más. Sin límite máximo.	Como mínimo 2 y no más de 50.
¿Qué responsabilidad patrimonial tiene cada uno de los socios?	Limitada a la integración de las acciones suscriptas	Limitada a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran.
¿Qué nombre puede llevar la Sociedad?	Nombre de fantasía o puede incluir el nombre de una o más personas físicas. Debe incluir la expresión "Sociedad Anónima", su abreviatura o la sigla SA.	Debe incluir el nombre de uno o más socios y debe contener la expresión "Sociedad de Responsabilidad Limitada", su abreviatura o la sigla SRL.
¿En qué momento nace el compromiso a realizar aportes?	Totalmente en el momento de la celebración del contrato constitutivo. El capital no podrá ser inferior a \$12.000.-	Totalmente en el momento de la celebración del contrato constitutivo.

¿Cuándo se deben comenzar a realizar los aportes en efectivo?	Debe integrarse no menos del 25% de los aportes comprometidos en el estatuto, mediante depósito en un banco oficial y completarse dentro de los 2 años.	Debe integrarse no menos del 25% de los aportes comprometidos en el estatuto, mediante depósito en un banco oficial y completarse dentro de los 2 años.
¿Se pueden realizar aportes en especies? ¿Cuándo deben ingresar a la sociedad?	Pueden realizarse aportes en especie y deben integrarse totalmente en el momento de la constitución, justificándose con un inventario suscripto por contador público o abogado que ejerza la sindicatura y la firma de los socios fundadores.	Pueden realizarse aportes en especie y deben integrarse totalmente en el momento de la constitución, indicándose en el contrato de constitución los antecedentes que justifican la valuación.
¿Los socios garantizan sus aportes?	Los Socios deben integrar la totalidad de los aportes dentro de los 2 años de comprometidos, producida su mora automáticamente se suspende el ejercicio de todos los derechos sociales inherentes a sus acciones. El Estatuto también podrá prever sanciones por la mora.	Los socios garantizan solidaria e ilimitadamente a los terceros por los casos de falta de integración o sobrevaluación de los aportes. Los terceros pueden hacer valer esta garantía en los casos de insolvencia o quiebra de la Sociedad.
¿Pueden cederse libremente las participaciones en la sociedad?	La transmisión de las acciones es libre. El estatuto puede limitar la transmisibilidad de las acciones pero no prohibirla.	Las cuotas son libremente transmisibles, salvo disposición contraria en el contrato, quien puede limitarla pero no prohibirla.
¿Puede aumentarse el capital establecido en el contrato constitutivo con posterioridad?	El estatuto puede prever el aumento de capital hasta su quintuplo, en cuyo caso los aumentos serán decididos por la Asamblea de Accionistas. Por montos superiores deberá modificarse el estatuto, previa conformidad del Directorio. En el caso de Sociedades que hagan oferta pública de sus acciones, la asamblea puede aumentar su capital sin límite alguno, sin necesidad de modificar el Estatuto.	Los aumentos serán decididos mediante Acta, la cual debe protocolizarse por escritura pública para inscribir el aumento en el Organismo de contralor (Inspección General de Justicia)
¿Quién debe ejercer la dirección y administración de la sociedad?	El DIRECTORIO - Compuesto por uno o más directores designados por la asamblea de accionistas. La representación corresponde al PRESIDENTE DEL DIRECTORIO.	La GERENCIA - Formada por uno o más gerentes, socios o no.
¿Se necesita tener un órgano de contralor, síndico y Comisión Fiscalizadora?	Es optativo, excepto para aquellas empresas que se encuentren comprendidas en el art. 299 de la Ley de Sociedades Comerciales, las cuales están obligadas a poseer un órgano de fiscalización privado.	Es optativo, excepto para aquellas Sociedades cuyo capital alcance el monto de \$ 2.100.000.-
¿Qué responsabilidad tienen los Síndicos de la Sociedad?	Son ilimitada y solidariamente responsables por el incumplimiento de las obligaciones que les impone la ley, el estatuto y el reglamento. También son responsables solidariamente con los directores por los hechos u omisiones de estos, cuando el daño no se hubiera producido si hubiera actuado de conformidad con las obligaciones de su cargo.	Son ilimitada y solidariamente responsables por el incumplimiento de las obligaciones que les impone la ley, el estatuto y el reglamento. También son responsables solidariamente con los gerentes por los hechos u omisiones de estos, cuando el daño no se hubiera producido si hubiera actuado de conformidad con las obligaciones de su cargo.

Como puede observarse en el cuadro precedente, la Sociedad de Responsabilidad Limitada se constituye a través de un contrato social en el que se detallan todas las características de la sociedad, de acuerdo con las pautas que da la Ley de Sociedades. Esto es: el nombre, la duración (generalmente de menor plazo que las sociedades anónimas), el objeto (actividad), el capital social (dinero integrado por los socios al momento de formar la sociedad), quiénes estarán a cargo de la administración, qué día del año cierra su ejercicio económico, qué ocurre si algún socio quiere dejar de serlo, o si fallece o bien si los socios deciden dar por terminada la sociedad.

El capital social se divide en cuotas, y cada socio con su aporte adquiere determinada cantidad de cuotas. El número de cuotas que cada socio tiene es determinante a la hora de tomar decisiones y de saber qué grado de responsabilidad patrimonial tiene.

Las decisiones se toman en las reuniones de socios, que deben quedar documentadas en un libro llamado Libro de Actas y los ejecutores de dichas decisiones son los llamados Gerentes, que pueden ser algunos de los socios o terceros designados.

La S.R.L. es recomendable cuando se trata de pocos socios en un proyecto en el cual, si bien el aporte de capital puede no ser muy grande, se desea salvaguardar el patrimonio personal de cada socio respondiendo la sociedad según el aporte efectuado.

La Sociedad Anónima tiene algunas similitudes con la S.R.L. Al igual que ella, se constituye a través de un contrato social, llamado en este caso “estatuto”, en el que están plasmados todos los rasgos de la sociedad.

El capital social en este caso se divide en acciones, con la característica de que pueden existir diferentes tipos de acciones que representan mayor o menor cantidad de votos al momento de tomar decisiones. Como en la S.R.L., cada accionista tiene responsabilidad limitada a la cantidad de acciones que posee y a las características de éstas.

Existen tres órganos bien diferenciados, cada uno con su función. El órgano de gobierno es la Asamblea, es decir las reuniones de accionistas donde se decide el rumbo de la sociedad.

El órgano de administración es el Directorio. Ellos se ocupan de ejecutar las acciones necesarias para la consecución del objeto social. Los miembros del Directorio permanecen en sus cargos durante 3 ejercicios como máximo y de entre ellos se elige al Presidente quien es el representante legal de la sociedad.

El Consejo de Vigilancia es el tercer órgano y está encargado de fiscalizar la gestión del Directorio, entre otras cosas.

Nótese la similitud que existe, en relación a las funciones y controles, entre los tres órganos de una Sociedad Anónima y los tres poderes de una Nación (Legislativo, Ejecutivo y Judicial).

La S.A. es un tipo social que admite gran cantidad de socios y negocios complejos, por ello tiene muchos más requisitos que las demás sociedades y resulta más onerosa su constitución.

Tanto la S.R.L. como la S.A. para poder funcionar como tales deben estar inscriptas en el Registro Público de Comercio. La inscripción tiene como efecto que la sociedad “exista” para los terceros y a la vez permite que el Estado controle si se cumplen los recaudos de la Ley de Sociedades.

Puede decirse que tanto la Sociedad de Responsabilidad Limitada como la Sociedad Anónima son dos de los tipos previstos en nuestra Ley de Sociedades Comerciales y son los únicos dos tipos societarios que se aconsejan adoptar.

Ambas presentan diferencias notorias ya que fueron pensadas para situaciones distintas, aunque la práctica actual ha dejado esas diferencias bastante de lado.

A diferencia de la SA, **la SRL fue ideada para proyectos con pocos socios, con requisitos formales bastante simples, con menores costos asociados a su**

funcionamiento y con una versatilidad legal importante que permite adaptarla a lo que los emprendedores buscan.

Ventajas de la Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- ◇ Es menos onerosa en su constitución y funcionamiento. Normalmente los emprendimientos comienzan con un presupuesto limitado y se trata de tener controlados los gastos. Por ejemplo, tanto la Inspección General de Justicia (organismo de fiscalización de sociedades a nivel nacional), como los Registros Públicos de Comercio a nivel provincial, cobran una tasa de fiscalización a las sociedades por acciones. Las SRL están exentas de ella.
- ◇ En cuanto a su constitución, a diferencia de la SA que requiere una escritura pública (gastos de escribano, obviamente) la SRL se puede constituir mediante un instrumento privado con firma certificada.
- ◇ También relacionado con su menor onerosidad, la SRL no requiere capital mínimo, como así lo hace la SA. Aunque esto hoy está bastante desdibujado por resoluciones y requerimientos que hacen la IGJ y el resto de los RPC, la realidad es que siempre la exigencia de capital de una SRL será muchísimo menor que una SA.
- ◇ Las SA están obligadas a presentar balances certificados en forma anual, lo que también serán mayores gastos, tanto en la elaboración de los balances, honorarios del contador y gastos de certificación.
- ◇ Las SRL son mucho más simples en su funcionamiento. Esto es una ventaja clara que hace que llevar la documentación en legal forma sea mucho más simple.
- ◇ Protege mejor a los socios. Las SA están categorizadas en lo que la doctrina societaria llama sociedades de capitales. Ello es así porque lo que importa es el aporte económico del socio. En cambio, a las SRL se las categoriza de otra forma porque si bien importa mucho el aporte

económico, lo cierto es que contienen una serie de prescripciones legales para proteger a los socios que las ubica cerca de las sociedades de personas. Por ejemplo, en una SRL se puede limitar el ingreso de nuevos socios, permitir la incorporación de herederos, dotar de preferencia a los socios para adquirir la participación de algún socio que se quiera ir, establecer una preferencia para que la participación social de algún socio que esté por rematarse sea adquirida por los socios que no tienen ese problema legal, etc.

Por todo lo anteriormente expresado, se ha considerado como la mejor opción, la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

4.2 CONTENIDO DEL INSTRUMENTO CONSTITUTIVO

De acuerdo al Artículo 11 de la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550, en el siguiente cuadro se detallan los requisitos del instrumento constitutivo de una SRL:

I - Datos de los Socios	A considerar en la confección del Acta
NOMBRE	Nombre y apellido según consta en el documento de identidad. Si interviene mandatario se deben detallar, además, los datos del poder y de su inscripción en el Registro General.
EDAD	Se puede indicar la edad pero es conveniente detallar la fecha de nacimiento. Si es menor de edad emancipado: a) Por art. 11 C. Comercio (ejercer el comercio): Datos de la autorización expresa de los padres y de su inscripción en RCP. b) Por art. 131, párrafo 3, C. Civil (habilitación de edad): Datos del instrumento donde consta la emancipación y de su inscripción en el Registro de Estado Civil y Capacidad de las personas. c) Por art. 131, párrafo 1, C. Civil (matrimonio): Datos del acta de matrimonio.
ESTADO CIVIL	Si es: CASADO: nupcias; nombre y apellido del cónyuge.

	DIVORCIADO: datos de la sentencia de divorcio.
NACIONALIDAD	La que corresponda.
PROFESIÓN	Es la actividad habitual
DOMICILIO	El que consta en el documento de identidad. Calle N°, ciudad, provincia y, en su caso, país.
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Tipo y número de documento.
II – Cláusulas del Contrato	A considerar en la confección del Acta
DENOMINACIÓN	No se permite el uso de las palabras “Oficial”, “Nacional”, “Provincial”, “Municipal”. No se admiten nombres iguales o similares al de sociedades que se encuentren inscriptas.
DOMICILIO SOCIAL	Es conveniente indicar sólo la jurisdicción judicial (por ej. “ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe”) y detallar los datos de la sede social (calle, número, piso, oficina, etc.) en la parte III-“Otros acuerdos”, o sea, fuera del texto del Contrato o Estatuto.
OBJETO SOCIAL	A efectos de darle amplitud, es conveniente tener presente alternativas como las siguientes: Al inicio de la cláusula: La sociedad tiene por objeto dedicarse por cuenta propia, de terceros y/o asociada a terceros en cualquier lugar del país o del extranjero, a lo siguiente:..... Antes de finalizar la cláusula: A tal fin la sociedad tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos, contraer obligaciones y realizar actos y contratos que no estén prohibidos por las leyes o por este contrato.
CAPITAL SOCIAL	Se expresa en moneda argentina y se detalla el aporte de cada socio. Su monto total tiene que ser suficiente para hacer posible la consecución del objeto social. Se deben respetar los capitales mínimos vigentes, según tipo societario y la/s actividad/es de la sociedad.
PLAZO DE DURACIÓN	Generalmente se expresa como x cantidad de años a partir de la fecha de inscripción en el RCP. También suele indicarse la fecha de vencimiento del contrato. No se admite la prórroga automática ni de ninguna otra forma que lleve a confusión sobre la necesidad de su inscripción.
ORGANIZACIÓN DE LA	Gerencia

ADMINISTRACIÓN	
FISCALIZACIÓN	Control individual de los socios, Sindicatura; Consejo de Vigilancia.
REUNIONES DE SOCIOS / ASAMBLEAS	Se pueden prever cuestiones como una o más formas de deliberar y tomar acuerdos sociales.
REGLAS PARA DISTRIBUIR LAS UTILIDADES / SOPORTAR LAS PERDIDAS	Se determina la fecha de cierre del ejercicio económico anual del cual surgen los resultados de la empresa.
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS ENTRE SI Y RESPECTO DE TERCEROS	Ejemplo: disposiciones referidas a la incorporación de herederos.
CLAÚSULAS DE FUNCIONAMIENTO, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN	Ejemplo: causales contractuales de disolución de la sociedad.
OTROS ACUERDOS ENTRE SOCIOS	
<p>Los cambios que se operen en estos temas, no obligan a modificar el Contrato o Estatuto. Ejemplos: FIJACIÓN DE SEDE SOCIAL DESIGNACIÓN DE INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y FISCALIZACIÓN AUTORIZACIÓN PARA REALIZAR LOS TRÁMITES ENTE LOS ORGANISMOS DE CONTROL</p>	

En el Anexo 9.1 se encuentra el Contrato Social de la presente SRL.

4.1.3 TRÁMITES PARA LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DE COMERCIO

5.1.3.1 Resumen de las etapas de inscripción:

- 1) El patrocinante presenta en el RPC:
 - ◇ Solicitud a aprobación de nombre societario y capital exigido
 - ◇ Solicitud de inscripción
 - ◇ Documentación a inscribir
 - ◇ Documentación complementaria

- ◇ Impuestos, Tasas y Sellados
- 2) El RPC:
 - ◇ Entrega un ticket con el número de expediente, que será la identificación del trámite.
 - ◇ Verifica el cumplimiento de los requisitos legales y fiscales.
 - ◇ Realiza -de corresponder- observaciones en el expediente
 - 3) Las observaciones que implican modificaciones en la Documentación a Inscribir, deben ser subsanadas por los firmantes de dicha documentación y con las mismas formalidades.
 - 4) Una vez subsanadas las observaciones, o de no haberse efectuado ninguna, el RPC ordena, de corresponder, la publicación en el Boletín Oficial y/o depósito de dinero efectivo en el Nuevo Banco de Santa Fe.
 - 5) El patrocinante realiza los trámites ordenados en el punto 4 y presenta en el RPC:
 - ◇ Dos ejemplares de la boleta de depósito en garantía y
 - ◇ Texto del Aviso a publicar en el Boletín Oficial –con firma de un socio o del patrocinante y con sello del B.O.- junto con la constancia de pago de la publicación. En algunos trámites se exige la publicación efectiva.
 - 6) El RPC entrega al patrocinante:
 - ◇ Al menos un ejemplar de la documentación a Inscribir con la constancia de inscripción:

“Inscripto en Contratos

al Tomo... Folio... N°....

Rosario, día/mes/año”

- ◇ A continuación se estampa el sello del Juzgado y el sello y la firma del Secretario.
- ◇ Todas las hojas de la documentación inscrita están intervenidas por el Secretario del RPC.
- ◇ De corresponder, un ejemplar de la boleta de depósito en garantía con la misma constancia de inscripción al dorso que permite a la sociedad disponer de los fondos.

4.1.3.2 Descripción

Primeramente el patrocinante debe presentar en el RPC la denominación social a fin de evitar conflictos de homonimia.

El nombre societario es un atributo de la personalidad de la sociedad, que la individualiza y la distingue del conjunto de los socios. Su inclusión en el contrato es requisito impuesto por el art. 11 y su omisión provoca la anulabilidad del contrato.

El nombre de la Sociedad no puede ser confundido con el nombre comercial, ya que este último es un elemento del fondo de comercio que identifica el establecimiento industrial o comercial y como tal constituye un derecho patrimonial del comerciante. A modo de ejemplo se pueden identificar las siguientes diferencias entre uno y otro:

- 1) La propiedad del nombre comercial se adquiere por el uso y solo con relación al ramo en que se lo utiliza, por el contrario el nombre societario es inherente a la sociedad y constituye una estipulación necesaria del contrato constitutivo;
- 2) El nombre comercial es transferible con el fondo de comercio, mientras que el societario es intransferible por su propia naturaleza;
- 3) El nombre comercial puede modificarse libremente, mientras que deben mediar razones de excepción para modificar el societario.

Las sociedades por parte de interés y las sociedades en comandita por acciones tienen la opción de elegir e/ dos variantes de nombre societario, la razón social o la denominación social. La razón social se encuentra incluida en la categoría del sistema subjetivo de identificación de la persona, pues es el nombre societario que incorpora el nombre de uno o más socios, publicitando de tal forma a los terceros la responsabilidad solidaria e ilimitada de los mismos. Por ello, la inclusión en ella de una persona que no reviste el carácter de socio, convierte a este en socio aparente bajo los términos del art. 34 de la Ley de Sociedades. De elegir la denominación social, debe emplearse necesariamente un nombre de fantasía.

No sucede lo mismo en las SA y SRL, las cuales tienen que utilizar exclusivamente el sistema de la denominación social, atento a la inexistencia de socios que respondan en forma solidaria e ilimitada. Por esta razón, pueden incluirse en ella el nombre de una persona física, sea socio o no, pues es indiferente a los terceros.

Una de las características básicas que debe reunir el nombre societario es su novedad e inconfundibilidad. El control empezó a operarse en el ámbito registral para impedir las denominaciones sociales cuando se daba una situación de homonimia o paronimia. El patrocinante así presenta el formulario de reserva de nombre.

Capital mínimo

El objeto social es definitorio del conjunto de actividades que los socios se proponen cumplir bajo el nombre social y por ende debe guardar necesaria relación con el capital social, en tanto conjunto de aportes de los socios ordenados a la consecución de dicho fin. De esta manera se colige que un capital social desproporcionadamente reducido en su magnitud determinará la imposibilidad ex origine de cumplir el objeto, que debe ser fácticamente posible³¹.

La Cámara Civil y Comercial de Santa Fe tuvo oportunidad de expedirse manifestando que la relación objeto social y capital social se encuentra plasmada en el

³¹ RELACIÓN CAPITAL SOCIAL OBJETO SOCIAL .INFRACAPITALIZACION
Síntesis de un artículo más extenso sobre la temática.- María Barrau.-

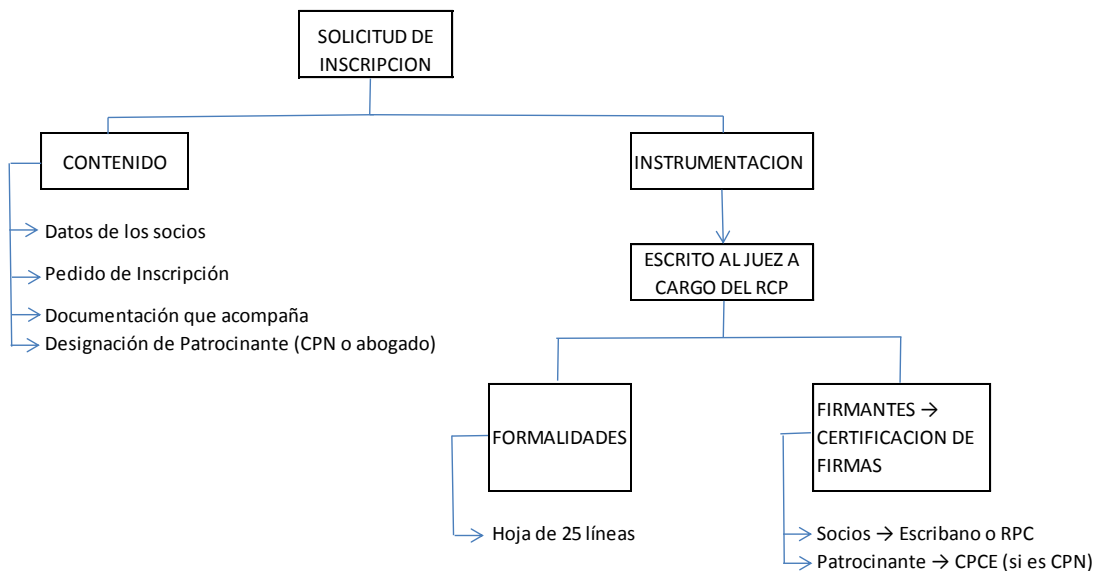
derecho societario vigente en el artículo 94 inciso 4 de la ley 19.550, que incluye entre las causales de disolución de la sociedad la imposibilidad de lograr el objeto para el cual se constituyó, así como el capital social conforme en el artículo 11 inc. 4 tiene reconocidas diversas funciones de productividad, de determinación de la posición del socio y de garantía. El capital social es la contrapartida de la limitación de la responsabilidad, del socio, limitación que es considerada un privilegio, dicho privilegio exige que los socios aporten fondos suficientes para su cometido, pues sin un capital social adecuado el excepcional beneficio de la limitación de la responsabilidad carece de fundamento.

Algunos autores manifiestan que la suficiente capitalización de la sociedad se debe dar al momento de su constitución y con posterioridad durante toda la vida de la sociedad, para evitar de esta manera la insolvencia.

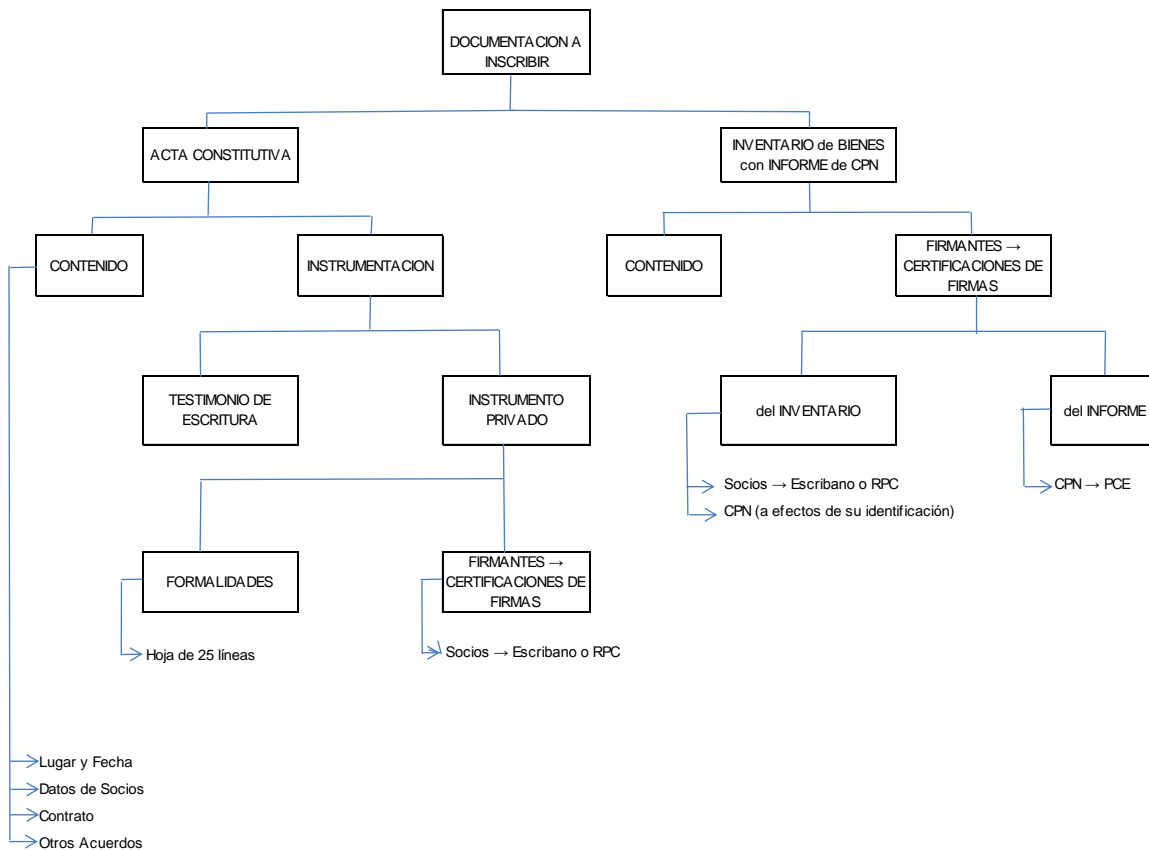
En este sentido, el patrocinante informa al Registro Público de Comercio el capital social, y éste, de acuerdo al objeto social planteado decide si es suficiente. En nuestro caso, el capital social aprobado por el RPC ha sido de \$100.000,00.

A continuación, por medio de cuadros, se detallarán los trámites ante el Registro Público de Comercio para la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

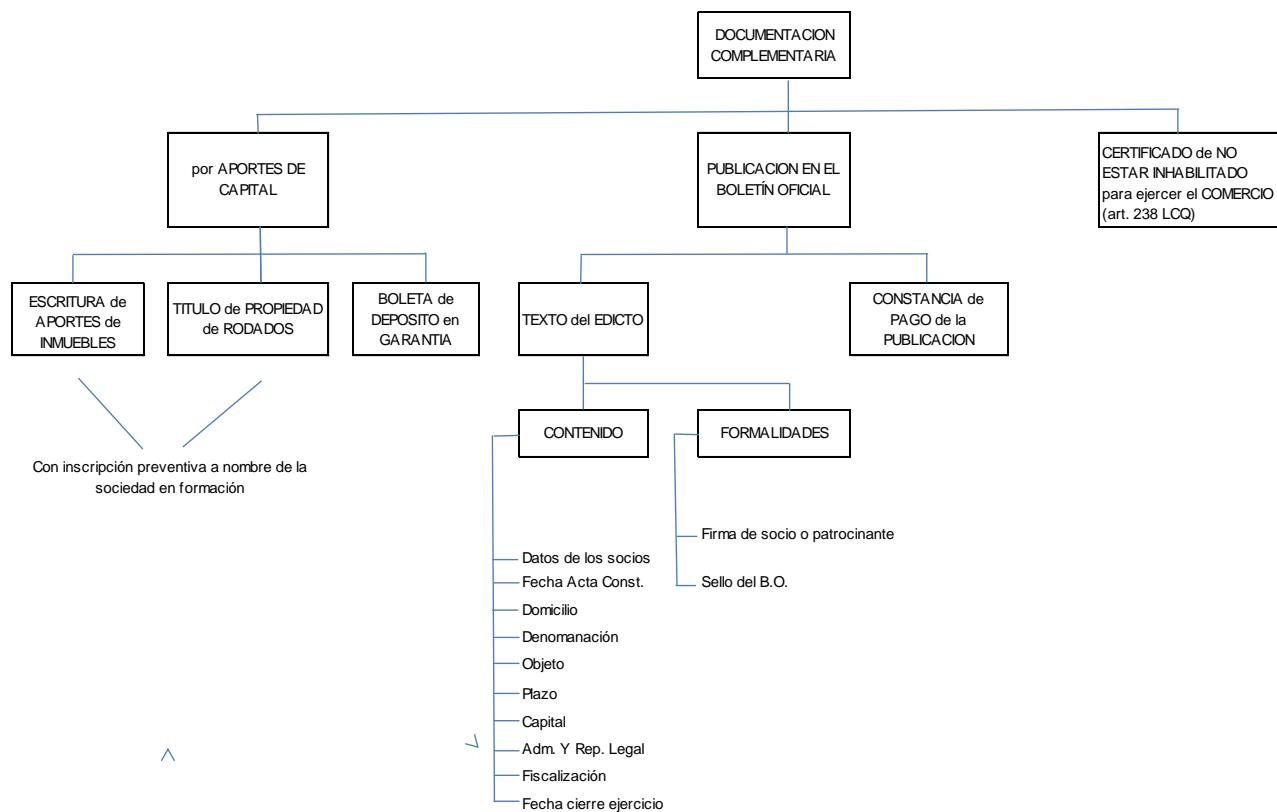
Inscripción



Presentación de documentación



Documentación complementaria



Impuestos Tasas y Sellados

TRAMITES SOCIEDADES	IMPUESTO de SELLOS	TASA RETRIBUTIVA	BASE de CALCULO
CONSTITUCIÓN	--	6,75%	
REGULARIZACIÓN	--	6,75%	
PRÓRROGA	--	6,75%	

RECONDUCCIÓN	--	6,75%	
TRANSFORMACION	--		
AUMENTO DE CAPITAL	--		
AUMENTO DE CAPITAL	--		
DISOLUCIÓN SIN LIQUIDACIÓN (p.e. fusión, escisión)	--		
DISOLUCIÓN CON LIQUIDACIÓN	10,00%		
CESIÓN de CUOTAS	10,00%		
REDUCCIÓN de CAPITAL con ADJUDICACIÓN de BIENES	6,75%		
DESIGNACIÓN de ADMINISTRADOR, de LIQUIDADOR			
REDUCCION de CAPITAL por PÉRDIDA			
CAMBIO de DENOMINACION SOCIAL, de SEDE SOCIAL			

4.1.4 LIBROS SOCIETARIOS Y CONTABLES

La Sociedad debe llevar los siguientes libros:

- ◇ Libro de Actas de Reuniones de Socios.
- ◇ Libro Inventarios y Balances,
- ◇ Libro Diario. (Art. 44 Código de Comercio)
- ◇ Libro IVA Ventas
- ◇ Libro IVA Compras

5 Análisis Impositivo

5. ANÁLISIS IMPOSITIVO

La actividad financiera del Estado consiste en tratar de obtener los recursos suficientes para hacer frente a los gastos que demandan los distintos servicios que presta a la comunidad³².

Tales recursos públicos constituyen los ingresos que obtiene el Estado por cualquier concepto. Uno de ellos son los Recursos Tributarios, compuesto por los impuestos, tasas y contribuciones.

Podemos definir a los tributos como la prestación comúnmente en dinero, de uno o más sujetos, exigida por el Estado en virtud de su poder de imperio.

A continuación, desarrollaremos los distintos impuestos que debe tributar la SRL objeto de este trabajo.

5.1 IMPUESTOS NACIONALES

5.1.1 IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Características: es un impuesto directo, progresivo, grava la renta.

De acuerdo a nuestra legislación (Ley 20.628 y sus modificatorias), los residentes tributan por sus ganancias de fuente argentina y de fuente extranjera, pudiendo computar contra el impuesto argentino las sumas efectivamente abonadas por impuestos análogos en el extranjero.

Los no residentes tributan solo por sus ganancias de fuente argentina.

Elementos:

- ◇ **OBJETIVO:** todas las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal.

³² Legislación y Técnica Impositiva II – Guía de Estudio - IUA

- ◇ **SUBJETIVO:** persona física o jurídica que obtiene las ganancias.
- ◇ **TERRITORIAL:** es de aplicación nacional.

La ley considera ganancias:

- 1) Beneficios periódicos, de fuente permanente.
- 2) Beneficios obtenidos por las sociedades de capital y de todo tipo de sociedad o empresas unipersonales, se cumplan o no los requisitos mencionados con anterioridad.
- 3) Los beneficios que se obtienen por la enajenación de bienes muebles amortizables, sin tener en cuenta el sujeto que los obtiene.

La idea básica es la de gravar los beneficios periódicos de fuente permanente. Pero esto no se cumple cuando se trata de beneficios de todo tipo de sociedades y de empresas unipersonales. Las empresas resumen su actividad en un balance anual en el que entran beneficios periódicos y otros que no lo son.

La personas físicas que no tienen una explotación comercial Sólo deben computar las ganancias habituales (teoría de la fuente generadora de ganancias)

Las empresas comerciales pertenecientes a personas físicas o jurídicas. Computan sus ganancias habituales y no habituales, que son el resultado de la explotación comercial. (teoría del balance)

Fuente de las ganancias:

Se consideran ganancias de fuente argentina:

- 1) Las que provienen de bienes situados, colocados o utilizados económicamente en el país.

- 2) Las que provienen de la realización (dentro del territorio nacional) de cualquier actividad susceptible de producir beneficios.
- 3) Las que provienen de hechos ocurridos (dentro del territorio nacional), que generen beneficios.

En el comercio exterior las ganancias que provienen de la exportación de bienes producidos o comprados en el país, son de fuente argentina; no como las ganancias que obtienen los exportadores extranjeros por importaciones que realizan de nuestro país, son consideradas de fuente extranjera.

Por otro lado tenemos las ganancias consideradas totalmente de fuente argentina:

- ◇ Empresas radicadas en el país que se ocupan de transporte internacional y negocio de contenedores sin tener en cuenta dónde realizan su actividad.
- ◇ Ingresos provenientes de operaciones de seguros y reaseguros que cubren riesgos dentro del país o que se refieren a personas que residen en el país.
- ◇ Remuneraciones de miembros del directorio, consejos u otros organismos (de empresas radicadas en el país) que actúen en el extranjero.
- ◇ Remuneraciones que el Estado abona a sus representantes oficiales en el extranjero o a otras personas a quienes encomienda realizar funciones fuera del país.

Y las ganancias que se presumen de fuente argentina:

Empresas no constituidas en el país, que realizan transporte entre la República y el extranjero.	10% del importe bruto de los fletes por pasajes y carga.
Pagos realizados por empresas radicadas en el país, a armadores extranjeros	10% de los pagos por viajes o fletamentos.
Empresas no constituidas en el país que se ocupan del negocio de contenedores para el transporte, en el país o desde del mismo hacia el extranjero.	20% de los ingresos obtenidos por este concepto.

Agencias de noticias internacionales que suministran información a entidades residentes en el país, por medio de una retribución.	10% de la retribución bruta que perciben, tengan o no sucursales en el país.
Productores o distribuidores que exploten en el país: películas cinematográficas, cintas de video y audio extranjera; transmisiones de radio y televisión efectuadas desde el exterior y todo medio extranjero de difusión de imágenes y sonidos.	50% del precio pagado a productores, distribuidores o intermediarios que realicen la explotación dentro del país.

Sujetos pasivos

<i>Sujetos Pasivos</i>	<i>Tributan por las</i>
Residentes en el país: <ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas y sucesiones indivisas. • Sociedades de capital y sucursales de sociedades constituidas en el exterior. (se utiliza el principio de residencia)	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias obtenidas en el país y las ganancias obtenidas en el exterior.
Residentes en el exterior: <ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas y sucesiones indivisas. • Sociedades en general. (se utiliza el principio de territorialidad)	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias de fuente argentina.

Principio de residencia:

Se consideran residentes en la República Argentina a las personas de existencia visible que vivan más de seis meses en el país, en el transcurso del año fiscal.

Se consideran residentes en el país a aquellas personas de existencia visible que se encuentren en el extranjero, al servicio de la Nación, provincias y municipalidades y a los funcionarios argentinos que actúen en organismos internacionales de los cuales la República Argentina es miembro.

Sociedades

Se consideran residentes en el país las sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones, fundaciones, fideicomisos y fondos comunes de inversión constituidos en la república. También se consideran residentes las sociedades y empresas o explotaciones unipersonales ubicadas en el país, a efectos de atribuir sus resultados a sus socios o dueños residentes.

Las sociedades presentan un resumen de sus registros contables, a partir de los cuales se efectúan los ajustes necesarios para llegar al resultado impositivo. Las declaraciones deben presentarse el quinto mes siguiente al cierre de su ejercicio económico.

Base Imponible:

Es el importe al cual se le han retraído todas las deducciones posibles y representa la base sobre la cual se deberá calcular el importe que debería tributarse, (determinación de un hecho gravado que genera un hecho imponible).

Deducciones admitidas

La ley del impuesto permite deducir, con ciertas restricciones, los gastos efectuados para obtener, mantener y conservar ganancias gravadas. Son los importes que la ley permite restar de las ganancias obtenidas.

Las deducciones generales son las que se practican para cada categoría de ganancias. Los gastos efectuados para obtener, mantener y conservar las ganancias gravadas. Ejemplos: seguros, amortizaciones, gastos, etc.

Entre las deducciones generales a practicar sobre la ganancia total del año fiscal son:

- ◇ Los intereses sobre deudas y los gastos relacionados.

- ◇ Sumas que pagan los asegurados por seguros para casos de muerte (importe limitado)
- ◇ Las donaciones al fisco y a entidades religiosas y ciertas fundaciones (hasta el límite del 5% de la ganancia neta del ejercicio, Art. 20)
- ◇ Contribuciones para fondos de jubilaciones, retiros, etc., siempre que se destinen a cajas nacionales, provinciales o municipales.
- ◇ Aportes a planes de seguro de retiro privado administrados por entidades sujetas al control de la superintendencia de Seguros de la Nación (importe limitado)
- ◇ Las amortizaciones de bienes inmateriales y pérdidas por desuso
- ◇ Los impuestos que recaigan sobre bienes que producen ganancias.
- ◇ Las primas de seguros sobre bienes que produzcan ganancias.
- ◇ Las pérdidas por siniestros que no estén cubiertos por seguros.
- ◇ Las provisiones por créditos incobrables.
- ◇ Gastos y contribuciones a favor del personal.
- ◇ Gastos de representación.
- ◇ Los honorarios de directores y síndicos hasta el límite fijado por la ley.
- ◇ Los descuentos obligatorios efectuados para aportar a las obras sociales.
- ◇ Importes abonados en concepto de cuotas de cobertura médico-asistencial (importe limitado)

Formas de declarar las ganancias:

Por medio de una declaración jurada anual, (DDJJ).

Personas obligadas a presentar la declaración jurada

- a) Las personas físicas, domiciliadas en el país, cuyas ganancias superen la ganancia neta no imponible y las deducciones por cargas de familia.
- b) Las sucesiones indivisas, a través de sus administradores.
- c) Comerciantes, razones sociales y entidades comerciales o civiles, privadas o mixtas, después del cierre del ejercicio anual.
- d) El cónyuge que perciba y disponga de todas las ganancias propias del otro.
- e) Los padres en representación de sus hijos menores.
- f) Los administradores legales o judiciales de las sucesiones o los herederos.
- g) Los apoderados por sus poderdantes.
- h) Los directores, gerentes y demás representantes de las personas jurídicas.
- i) Los síndicos y liquidadores de las quiebras, concursos civiles y liquidaciones.

Período de liquidación (Año fiscal):

- ◇ Año calendario para toda persona física y demás sujetos que no lleven contabilidad.
- ◇ Ejercicio comercial para toda empresa.

Liquidación del impuesto

- ◇ Para las personas físicas: la tasa del impuesto es progresiva y escalonada, de manera que para cada escalón de ganancias, se paga una tasa cada vez más alta. Pero no para el total sino que cada escalón paga su tasa. Gozan

de un mínimo no imponible y de cargas de familia por sus familiares directos en determinadas condiciones. Una vez deducidos los mínimos no imponibles aplicables, se calcula el impuesto según la escala correspondiente.

- ◇ Para las sociedades, la tasa del impuesto es siempre del 35% sobre las utilidades netas.
- ◇ En el impuesto a la ganancia mínima presunta, la tasa es del 1% sobre el activo afectado a la actividad de que se trate. Es a cuenta del impuesto a las ganancias y se aplica tanto para sociedades, como para personas que desarrollen actividad empresarial individual.

S.R.L. y S.A.:

Del resultado del balance contable se realizan los ajustes para adecuarlo a la ley del impuesto, ya que existen deducciones no admitidas a diferentes criterios de valuación. Esto puede llegar a determinar un resultado diferente entre lo contable y lo impositivo. Sobre el resultado impositivo (balance fiscal) se aplica una tasa directa del 35%, sin que exista ningún tipo de escala como en el caso de las unipersonales.

Determinación del impuesto:

<i>Personas físicas</i>	<i>Empresas</i>
Ganancia bruta	Ganancia bruta
Menos	Menos
Gastos para mantener la misma	Gastos para mantener la misma
Menos	
Deducciones personales	
Ganancia neta imponible	
Por	Por
Alícuota (del 9 al 35% según corresponda)	Alícuota del 35%
Impuesto determinado	Impuesto determinado

Menos	Menos
Anticipos, retenciones y percepciones	Anticipos, retenciones y percepciones
Impuesto a ingresar	Impuesto a ingresar

Alícuota:

- ◇ Toda persona física con residencia en el país deberá presentar una declaración jurada anual. Todo anticipo a dicho impuesto será considerado como pago a cuenta del impuesto.
- ◇ Toda suma pagada en el exterior por gravámenes similares puede ser considerada como pago a cuenta del presente impuesto.
- ◇ La alícuota será del 9 al 35% según corresponda en el caso de personas físicas y del 35% para empresas.

Anticipos:

Los anticipos consisten en pagos a cuenta del impuesto que corresponde a un periodo fiscal. Se pagan 11 anticipos mensuales por año fiscal, a cuenta del impuesto que resultara de la declaración jurada anual.

Estos anticipos se calculan sobre la base del impuesto pagado el año anterior calculando un 8,5% de ese impuesto para cada anticipo.

Plazo para el pago de anticipos:

- a) Ejemplo: cierre de ejercicio económico: 31 de diciembre de cada año.
Vencimiento de la DDJJ de ganancias: quinto mes después del cierre de ejercicio: mes de mayo. Pago del primer anticipo: mes de junio.
- b) Sujetos comprendidos en el Art. 69 de la ley de ganancias: a partir del sexto mes contado desde la fecha de inicio del ejercicio por el cual se abona el impuesto.

- c) Personas físicas y sucesiones indivisas: los anticipos comienzan a pagarse en el mes de julio de cada año ya que la DDJJ se presenta en el mes de junio (salvo prórroga por algún motivo especial). El día del pago depende según la terminación del CUIT.

Compensación de quebrantos con ganancias.

Para la totalidad de las ganancias netas, se compensan los resultados netos obtenidos en el año fiscal, dentro de cada categoría y entre las distintas categorías.

Cuando en un año se sufriera una pérdida, ésta puede deducirse de las ganancias gravadas que se obtengan en los próximos cinco años. Transcurrido ese lapso, dejan de ser deducibles.

Pago del Impuesto:

Los pagos deben efectuarse por medio de depósitos bancarios en las fechas de vencimiento establecidas por la AFIP. Durante el transcurso del año os contribuyentes deben pagar anticipos a cuenta del saldo final del impuesto, calculados en base a la declaración impositiva del año inmediato anterior.

Retenciones

Además del pago directo por parte del contribuyente, en determinadas situaciones se retiene el impuesto en la fuente generadora de la ganancia, por ejemplo: sobre pagos efectuados a beneficiarios del exterior, pagos a personas que actúan transitoriamente en el país, sobre remuneraciones al personal en relación de dependencia y sobre pagos a proveedores de bienes y servicios.

En este último caso tenemos como concepto sujeto a retención por ejemplo, "LOCACIONES DE OBRA Y SERVICIOS QUE NO SE EJECUTAN EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA", a quienes si son Responsables Inscriptos, se les retiene el 2% sobre la base de cálculo, menos el importe no sujeto a retención.

5.1.2 IMPUESTO A LA GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA

Características: Es un impuesto directo, periódico y proporcional.

El impuesto grava los activos empresariales localizados en el país o en el exterior y los inmuebles rurales pertenecientes a personas físicas o sucesiones indivisas, valuados de acuerdo con las disposiciones legales. La tasa de este impuesto es del 1% sobre el activo afectado a la actividad de que se trate, con independencia del pasivo, es decir no resultan deducibles los pasivos.

Si bien es un impuesto de emergencia y con una vigencia teórica de diez años, la experiencia es que se ha prolongado su vigencia y no tiene visos de eliminarse su aplicación.

Los bienes del activo gravado en el país cuyo valor en conjunto, determinado de acuerdo con las normas de la ley del impuesto, sea igual o inferior a \$200.000, se encuentran exentos. Cuando el valor de los bienes supere la suma mencionada, quedará sujeto al gravamen la totalidad del activo gravado del sujeto pasivo del tributo.

En algunos casos, este tributo actúa como complementario del impuesto a las ganancias y en otros como un verdadero tributo patrimonial.

Para entender un poco la mecánica de este impuesto, **la presunción** es que **todos los activos** deben generar una **renta**, castigando la improductividad de la misma.

Los sujetos pasivos del impuesto, simplificando, son los sujetos comprendidos en la tercera categoría del impuesto a las ganancias, es decir las empresas, sociedades, explotaciones unipersonales, etc.

Cuando el sujeto obligado a ingresar el impuesto sea un no residente, debe existir un responsable sustituto en el país que actúe en nombre de él, igual que en el impuesto a los bienes personales.

La determinación del Impuesto es anual, pero mensualmente se determinan anticipos. La alícuota es del 1%.

El funcionamiento del impuesto es complejo.

La liquidación del impuesto es simultánea con el Impuesto a las Ganancias. Si éste fuera superior o igual al determinado para el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, podrá computarse totalmente como pago a cuenta del impuesto de esta ley.

Si, en caso contrario, resultara inferior o el cálculo mencionado, se tributará el monto total por del Impuesto a las Ganancias y el resto se tributará en concepto de Impuesto Ganancia Mínima Presunta. Resulta obvio que en caso de resultar cero el primero de los tributos, se abonará la totalidad del segundo.

El monto abonado por Impuesto Ganancia Mínima Presunta podrá computarse como pago a cuenta del impuesto a las ganancias, con ciertos topes, en los próximos diez ejercicios, por lo que durante ese lapso será un crédito que el contribuyente tendrá con el fisco. Sólo, si transcurridos esos diez años, no se pudiera compensar con el impuesto a las ganancias, adquirirá las veces de un tributo.

5.1.3 IMPUESTO A LOS BIENES PERSONALES

La imposición sobre acciones y participaciones societarias.

A partir de la sanción de la ley 25585, la tenencia de acciones y otras participaciones en sociedades regidas por la ley de sociedades comerciales ha quedado excluida de la imposición global del impuesto sobre los bienes personales, pasando a estar alcanzada por un régimen de imposición cedular, habitualmente denominado "Bienes personales - Acciones y participaciones".

Este régimen de imposición cedular se encuentra legislado en los primeros tres párrafos del artículo sin número incorporado a continuación del artículo 25 (también denominado "artículo 25.1") de la ley del impuesto sobre los bienes personales (LISBP), el cual dispone lo siguiente:

“El gravamen correspondiente a las acciones o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la ley 19550 de sociedades comerciales (t.o. 1984) y sus modificaciones, cuyos titulares sean personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior, y/o sociedades y/o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal domiciliada en el exterior, será liquidado o ingresado por las sociedades regidas por esa ley, y la alícuota a aplicar será de cincuenta centésimos por ciento (0,50%) sobre el valor determinado, de acuerdo con lo establecido por el inciso h) del artículo 22 de la presente norma. El impuesto así ingresado tendrá el carácter de pago único y definitivo.

A los efectos previstos en el párrafo anterior, se presume, sin admitir prueba en contrario, que las acciones y/o participaciones en el capital de las sociedades regidas por la ley 19550 de sociedades comerciales (t.o. 1984) y sus modificaciones, cuyos titulares sean sociedades, cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, empresas, establecimientos estables, patrimonios de afectación o explotaciones, domiciliados, radicados o ubicados en el exterior, pertenecen de manera indirecta a personas físicas domiciliadas en el exterior o a sucesiones indivisas allí radicadas.

Las sociedades responsables del ingreso del gravamen, a que se refiere el primer párrafo de este artículo, tendrán derecho a reintegrarse el importe abonado, incluso reteniendo y/o ejecutando directamente los bienes que dieron origen al pago.”

Bienes alcanzados por el gravamen

Los párrafos transcriptos del artículo 25.1 establecen la forma de liquidar el impuesto sobre los bienes personales, exclusivamente respecto de los siguientes bienes:

- ◇ Acciones, es decir participaciones en el capital de sociedades anónimas.
- ◇ Participaciones en el capital de otro tipo de sociedades regidas por la LSC.

Sujetos sobre los que recae la imposición

Este régimen particular de imposición alcanza a las acciones o participaciones societarias que sean propiedad de:

- ◇ personas físicas y/o sucesiones indivisas domiciliadas en el país o en el exterior;
- ◇ sociedades y/o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal domiciliada en el exterior.

Sujetos obligados a ingresar el impuesto

El segundo artículo incorporado a continuación del artículo 20 del decreto reglamentario establece que el impuesto será liquidado e ingresado con carácter de pago único y definitivo por las sociedades comprendidas en la ley 19550, incluyendo además a los establecimientos estables pertenecientes a las sociedades extranjeras -mencionadas en el art. 118, LSC-, a las sociedades de hecho y a las sociedades irregulares.

Reintegro del impuesto abonado

Conforme lo establece el tercer artículo incorporado a continuación del artículo 20 del reglamento, a los fines de ejercer el derecho al reintegro del importe abonado, las sociedades responsables del ingreso del gravamen deberán considerar la situación particular de cada uno de los titulares de las acciones o participaciones que resultaron comprendidas en la liquidación del impuesto, a fin de determinar la proporción del mismo que corresponda atribuirles al 31 de diciembre del año respectivo. Deberán tenerse en cuenta, para estos casos, los saldos deudores o acreedores de las cuentas particulares de los socios, los aportes de capital y cualquier otra circunstancia que permita determinar en forma precisa el porcentaje real de las participaciones.

Metodología de liquidación

El gravamen se liquidará considerando el importe que surja de la diferencia entre el activo y el pasivo de la sociedad, ambos al 31 de diciembre del año respectivo, y aplicando la alícuota de cincuenta centésimos por ciento (0,50%) sobre el monto

resultante atribuible a las acciones y participaciones cuyos titulares sean personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o radicadas en el país o en el extranjero, y/o sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, ente o patrimonio de afectación domiciliado, radicado o ubicado en el exterior.

Resulta importante destacar que, para la determinación del impuesto sobre las acciones y participaciones societarias solamente, se deberá incluir en la base imponible el valor patrimonial proporcional (VPP) correspondiente a las acciones o participaciones cuyos titulares sean sujetos alcanzados por el gravamen, es decir:

- ◇ personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o radicadas en el país o en el extranjero, y
- ◇ sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, ente o patrimonio de afectación, domiciliado, radicado o ubicado en el exterior.

Valuación de las acciones y participaciones societarias

Conforme lo establece el inciso h) del artículo 22 de la LISBP, las tenencias accionarias se valuarán al VPP que surja del último balance cerrado al 31 de diciembre del ejercicio que se liquida.

Si la fecha de cierre del ejercicio comercial no coincidiese con el 31 de diciembre del año respectivo, se deberán sumar y/o restar al patrimonio neto los aumentos y disminuciones de capital a dicha fecha.

1. Aumentos de capital

Los aumentos de capital a considerar son aquellos originados en la integración de acciones o aportes de capital, incluidos los irrevocables para la futura integración de acciones o aumentos de capital, verificados entre la fecha de cierre del ejercicio comercial de las sociedades y el 31 de diciembre del período fiscal por el que se liquida el impuesto.

Dichos aumentos incrementarán el patrimonio neto sobre el cual se determina el gravamen, en el monto atribuible a las acciones y participaciones cuyos titulares sean

personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o radicadas en el país o en el extranjero, y/o sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, ente o patrimonio de afectación, domiciliado, radicado o ubicado en el exterior.

2. Disminuciones de capital

Por su parte, las disminuciones de capital son las originadas a raíz de:

a) dividendos en efectivo o en especie -excluidas acciones liberadas- correspondientes al ejercicio comercial cerrado por la sociedad que efectuó la distribución durante el período que se liquida el impuesto y puestos a disposición en el transcurso de este último, cualquiera fuere el ejercicio comercial de dicha sociedad en el que se hubieran generado las utilidades distribuidas;

b) utilidades distribuidas por la sociedad con posterioridad al último ejercicio cerrado por la misma, durante el período por el que se liquida el impuesto, cualquiera fuera el ejercicio comercial de la sociedad en el que se hubieran generado las utilidades distribuidas.

El monto de dichas disminuciones reducirá el patrimonio neto sobre el cual se determina el gravamen, en la parte atribuible a las acciones y participaciones cuyos titulares sean personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o radicadas en el país o en el extranjero, y/o sociedades o cualquier otro tipo de persona de existencia ideal, ente o patrimonio de afectación, domiciliado, radicado o ubicado en el exterior.

3. Aportes de capital

Cuando el patrimonio neto de la sociedad, al cierre del ejercicio considerado para la liquidación del impuesto, contenga aportes de capital, incluidos los irrevocables para la futura integración de acciones, los mismos deberán detrarse de la base imponible definida precedentemente, en el monto que corresponda a titulares de acciones o participaciones que no resultan comprendidas en la liquidación del gravamen previsto en el artículo 25.1.

Liquidación del gravamen

Para sujetos que confeccionan balances en forma comercial:

Tal como se ha comentado, las tenencias accionarias se valuarán al VPP que surja del último balance cerrado al 31 de diciembre del ejercicio que se liquida.

El balance comercial que se deberá considerar para la determinación del gravamen es aquel que ha sido sometido a la asamblea de accionistas -u órgano equivalente en otros tipos societarios-, conforme opinó la AFIP en el dictamen (DAT) 72/2003.

La misma tesitura fue manifestada en el dictamen (DAT) 64/2005, en el que una sociedad había determinado el gravamen sobre la base del balance aprobado por la asamblea de accionistas, el cual contaba con un informe del auditor adverso por no haberse contemplado el ajuste por inflación que requerían las normas legales vigentes en ese entonces.

Lo sostenido es armónico con lo expresado por el Tribunal Fiscal de la Nación en autos "Cúspide Libros SA".

Liquidación correspondiente al período en el que se ha constituido la sociedad

Una inquietud que puede llegar a plantearse es si corresponde el ingreso del gravamen por el período en el cual se ha constituido la sociedad, en los casos en los cuales no se cuente al 31 de diciembre con un cierre de ejercicio que permita aplicar alguno de los métodos establecidos en los puntos 7.1 y 7.2 precedentes.

La AFIP se ha pronunciado sobre este tema en el dictamen (DAT) 19/2004, concluyendo lo siguiente:

...Una sociedad que se ha constituido en el curso del año 2002, y que por ende al 31 de diciembre del mismo año no cerró su ejercicio fiscal, deberá cumplir con las obligaciones formales y materiales emergentes del régimen especial de determinación e

ingreso del gravamen, establecido por el artículo agregado a continuación del artículo 25 de la ley de impuesto sobre los bienes personales, partiendo a tales efectos del balance de inicio y de los datos correspondientes al capital social y aportes consignados en el instrumento de constitución de la sociedad...

Para arribar a dicha conclusión, los dictaminantes citan al doctor Mario Biondi⁽¹⁴⁾, quien tiene dicho lo siguiente:

...Hay un momento en la vida de las empresas que marca la iniciación de sus actividades; es el nacimiento del ente, nacimiento justificado en su parte jurídica por los instrumentos contractuales, inscripciones, etc., y en su parte contable con el llamado balance inicial, que es el acta de nacimiento en su expresión cualitativa y cuantitativa...

¿Es aplicable a este gravamen la exención de \$ 305.000 dispuesta por el artículo 21, inciso i), lisbp?

Con la ley 26317 se modificó la ley del impuesto sobre los bienes personales, eliminándose el monto mínimo no imponible del artículo 24 de la ley. Esto hizo necesario suprimir en el primer párrafo del artículo 25.1 la expresión "...no siendo de aplicación en este caso el mínimo exento dispuesto por el artículo 24...".

Otra modificación introducida fue el agregado del inciso i) al artículo 21, en el cual se estableció una exención para:

...Los bienes gravados cuyo valor en conjunto, determinado de acuerdo con las normas de esta ley, sea igual o inferior a trescientos cinco mil pesos (\$ 305.000).

Cuando el valor de los bienes supere la mencionada suma, quedará sujeta al gravamen la totalidad de los bienes gravados del sujeto pasivo del tributo.

Considerando la legislación vigente al 31 de diciembre de 2007, era válido cuestionarse si la nueva exención resultaba aplicable para el gravamen del artículo 25.1. La AFIP manifestó que no, en una tímida respuesta publicada en su sitio Web, en la

sección "ABC - Preguntas y respuestas frecuentes" (ID 7328762), de fecha 28 de abril de 2008. Posteriormente, mantuvo la misma postura en la consulta (AFIP) 5/2008.

Para la liquidación del período 2008, la cuestión ha quedado resuelta con el dictado de la ley 26452), dándole al inciso i) del artículo 21 la redacción actual:

...Los bienes gravados -excepto los comprendidos en el artículo sin número incorporado a continuación del art. 25 de esta ley- pertenecientes a los sujetos indicados en el inciso a) del artículo 17 de la presente, cuando su valor en conjunto, determinado de acuerdo con las normas de esta ley, sea igual o inferior a trescientos cinco mil pesos (\$ 305.000).

Cuando el valor de dichos bienes supere la mencionada suma, quedará sujeta al gravamen la totalidad de los bienes gravados del sujeto pasivo del tributo...

No quedan dudas de que el monto mínimo exento no resulta de aplicación para los casos normados en el artículo 25.1.

Posibilidad de compensar el impuesto con saldos a favor de la sociedad

La Administración sostuvo, en la nota (SDG LTI) 1542/2003, que las sociedades no podían compensar el saldo a ingresar del impuesto, por su obligación como responsables sustitutos, con saldos a favor de libre disponibilidad provenientes de otros gravámenes. Esta postura fue también la expresada en el dictamen (DAT) 67/2003.

Siguiendo la misma línea, en el dictamen (DAL) 44/2004 la AFIP manifestó la imposibilidad de que la sociedad compense los intereses resarcitorios adeudados por el ingreso extemporáneo del gravamen con saldos.

En todos los casos comentados, la argumentación esgrimida ha sido la inexistencia de identidad subjetiva en la titularidad del crédito y de la deuda, situación que imposibilita la compensación.

Resulta importante recordar que el artículo 6 de la ley 11683 (LPF) fue modificado por la ley 25795, habiéndose incorporado a los responsables sustitutos como sujetos responsables del cumplimiento de la deuda ajena. Por otro lado, la ley 26044 modificó el artículo 28, LPF, disponiendo que la compensación podrá hacerse extensible a los responsables enumerados en el artículo 6, conforme los requisitos y condiciones que determine la AFIP.

Si consideramos que, por lo dispuesto en el artículo 6, LPF, la obligación de ingreso del gravamen del artículo 25.1 pertenece a la sociedad regida por la LSC y que el saldo a favor de libre disponibilidad también pertenece a ésta, resulta de aplicación la resolución general (AFIP) 1658, la cual dispone lo siguiente:

Los contribuyentes y responsables podrán solicitar la compensación de sus obligaciones fiscales -determinadas y exigibles- con saldos a su favor, aun cuando éstos correspondan a distintos tributos, de conformidad con el régimen que se establece en la presente resolución general.

Dicha compensación procederá en tanto los saldos deudores y acreedores pertenezcan a un mismo sujeto y siempre que la autoricen las normas que rigen los gravámenes de que se trate...

Luego de la reforma de la ley 26044, la AFIP no necesitó establecer requisitos y condiciones para la compensación del gravamen del artículo 25.1, LISBP, dado que éstos ya estaban contenidos en la norma que regulaba las compensaciones. Sin embargo, debemos mencionar que operativamente no es posible realizar la compensación a través del Aplicativo denominado "Compensaciones y volantes de pago", dado que éste no contiene el código de impuesto 211, que es el que corresponde al gravamen bajo estudio. Lo único que tuvo que haber hecho la Administración es lanzar una nueva "release" del Aplicativo, agregándole el código comentado.

Como se podrá advertir, la inactividad del Fisco está cercenando la aplicación de un derecho del administrado.

Ante la falta de una herramienta para hacer efectivo el derecho a la compensación, una posibilidad para subsanar este inconveniente operativo sería utilizar el viejo formulario F. 574 (que se encuentra disponible en el sitio www.afip.gov.ar), o bien presentar una nota -en la dependencia correspondiente- solicitando la compensación del gravamen con los saldos a favor del responsable sustituto.

5.1.4 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) es un impuesto al consumo, que se aplica a la venta de cosas, a la prestación de servicios y a las importaciones de ciertos bienes.

Los impuestos al consumo gravan al acto de consumir bienes y servicios: tanto alimentos, bebidas, indumentaria, artículos de tocador y perfumería, combustibles, servicios públicos, seguros, etc.

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.

Para mantener al IVA como un impuesto al consumo, existe un mecanismo de compensación a través del cual los débitos generados por la venta de productos pueden pagarse por medio del IVA que se paga al realizar la compra de insumos o el pago de servicios a terceros.

El débito fiscal es aquel que se genera al aplicar al precio neto de venta la alícuota vigente del impuesto. En cambio, el crédito fiscal es el que se genera en la compra de insumos, contratación de servicios, etc. La diferencia entre el impuesto que se incluye en las ventas (débito fiscal) y el tomado de las facturas de compras de insumos o servicios (crédito fiscal), constituye en cada período fiscal el monto a abonar al fisco.

Excluyendo al consumidor final, para el resto de los integrantes del ciclo comercial, el efecto del IVA debería ser neutro considerando los IVA de compras y ventas. Esta neutralidad se rompe en la medida que:

- ◇ el fisco implementa sistemas de retenciones anticipadas al depósito de débito fiscal,
- ◇ largos períodos de saldo a favor debido a la estacionalidad inherente a la actividad, produciendo esto un costo financiero adicional.

Uno de los mayores problemas que causa a una empresa este impuesto, es la retención de capital por un tiempo determinado, con el consecuente aumento del costo oportunidad.

El porcentaje que se agrega al precio como IVA es del 21 %. De todas maneras, existen tasas diferenciales para ventas o prestaciones de servicios (por ejemplo, del 27 % al servicio de luz de un local comercial o estudio de un profesional, siempre que sea Responsable Inscripto en IVA o Monotributista).

Además, el Poder Ejecutivo puede reducir con carácter general las alícuotas y establecer otras diferenciales inferiores hasta en un 50 % de la tasa general o sea del 10,5 %.

5.1.5 PROCEDIMIENTO PARA EL ALTA DE IMPUESTOS EN AFIP

5.1.5.1 Administración Federal de Ingresos Públicos

La Administración Federal de Ingresos Públicos es el ente encargado de ejecutar las políticas impulsadas por el Poder Ejecutivo Nacional en materia tributaria, aduanera y de recaudación de los recursos de la seguridad social.

Este organismo creado en el año 1997 (Decreto 618/1997) actúa como entidad autárquica en el orden administrativo y financiero. El Administrador Federal de

Ingresos Públicos es la máxima autoridad dentro de la AFIP y su designación está a cargo del Poder Ejecutivo y avalada por el Congreso.

La AFIP está formada por tres direcciones generales:

- ◇ *Dirección General Impositiva (DGI)*: a cargo de la aplicación, percepción, recaudación y fiscalización de impuestos nacionales
- ◇ *Dirección General de Aduanas (DGA)*: a cargo de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías, como así también el control del tráfico de los bienes que ingresan o egresan en el territorio aduanero.
- ◇ *Dirección General de Recursos de la Seguridad Social (DGRSS)*: a cargo de la recaudación y fiscalización de los recursos que financian las prestaciones de la Seguridad Social .

Tipos de contribuyentes para la AFIP:

Existen dos clases generales de contribuyentes ante la AFIP: los inscriptos en el Régimen General y los monotributistas.

Contribuyentes del régimen general: se consideran Contribuyentes del Régimen General, aquellas personas físicas o jurídicas, sujetos de alguno de los siguientes tributos: el Impuesto a la Ganancias, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a los Bienes Personales, el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, y a todo otro impuesto nacional que sea recaudado y fiscalizado por esta Administración Federal.

Los empleadores y/o trabajadores autónomos, deberán cumplir con el Régimen General.

5.1.5.2 CUIT - Clave Única de Identificación Tributaria

Cualquier ciudadano o empresa que inicia una actividad económica debe inscribirse ante distintos organismos oficiales, entre ellos la AFIP. De esta manera

adquiere una identidad tributaria frente a la Nación, lo que le permite desarrollar su labor en el marco de la legalidad.

Al efectuar la inscripción ante la AFIP, a cada persona física o jurídica o se le asigna una CUIT.

5.1.5.3 Procedimiento de inscripción

La inscripción de las sociedades ante la AFIP, -incluidas las no constituidas regularmente y las de hecho-, asociaciones y las demás personas jurídicas, siempre que no se encuentren alcanzadas por el procedimiento dispuesto para las inscripciones de las nuevas sociedades incluidas en el Artículo 299 de la Ley 19.550 (con Fiscalización Estatal Permanente), deberán observar el siguiente procedimiento:

- a) Presentación de la Solicitud de CUIT
- b) Estado de Solicitud - Presentación de Documentación
- c) Obtención del número de CUIT
- d) Alta de Impuestos y/o Regímenes

a) Presentación de la solicitud de CUIT

- ◇ Las solicitudes de inscripción, se efectuarán mediante la transmisión electrónica de la declaración jurada generada con el aplicativo "Módulo de Inscripción de Personas Jurídicas".
- ◇ El aplicativo solicita información relacionada con:

- Datos identificatorios: denominación social, domicilio legal y otros datos vinculados.

- Datos sobre los integrantes de la sociedad: autoridades, participaciones o socios.

- Datos de carácter comercial: datos de interés fiscal, actividades y domicilio fiscal.

◇ Luego de ingresados los datos requeridos por la aplicación deberá generar el archivo para la transferencia electrónica de datos y deberá efectuar la impresión del formulario N° 420/J.

◇ El archivo generado por el aplicativo, deberá ser transferido a la AFIP por el solicitante:

- Con Clave Fiscal: utilizando el servicio "Presentación de Declaración juradas y Pagos" del sitio web de la AFIP.

- Con Clave Bancaria: ingresando a www.linkpagos.com.ar, www.pagomiscuentas.com, www.interbanking.com.ar o mediante las páginas de los bancos habilitados.

◇ Deberá imprimir 2 (dos) copias del acuse de recibo (contiene el número verificador y el de transacción).

◇ Las personas jurídicas que soliciten su número de CUIT deberán registrar, ante personal de la dependencia, los datos biométricos (firma, foto, y su huella dactilar) del administrador de relaciones de la persona jurídica. Además se efectuará el escaneo de su documento de identidad. Esta información que quedará reflejada en el sistema, para una identificación más segura con el objeto de evitar la utilización de documentación apócrifa y preservar la seguridad jurídica y patrimonial de las personas ajenas a la comisión de dichos fraudes.

De la dependencia obtendrá el duplicado del F.420/J con su número de CUIT y la constancia de la tramitación de la Clave Fiscal del administrador de relaciones (habilitada con nivel de seguridad 3).

Posteriormente deberán confirmar los datos de Inscripción y envío de la restante información - Trámite por Internet:

- ◇ Deberá ingresar al servicio con Clave Fiscal, Aceptación de datos biométricos, para confirmar su firma y foto.
- ◇ Luego deberá ingresar al servicio "Sistema Registral", para efectuar las siguientes operaciones en nombre de la persona jurídica:

- Informar la/s actividad/es desarrollada/s: opción Registro Tributario - Actividades Económicas

- Efectuar el alta de impuestos y/o regímenes: opción Registro Tributario - 420/T Alta de Impuestos o Regímenes -y de corresponder la categorización como autónomo: opción Registro Tributario - Empadronamiento/ Categorización de Autónomos. De optar por el Régimen Simplificado Monotributo en reemplazo del alta de impuestos, deberá ingresar a la opción Registro Tributario - Monotributo para efectuar la adhesión.

b) Estado de la solicitud - presentación de documentación

Para verificar el estado del trámite de inscripción, el solicitante deberá acceder con su "Clave Fiscal", a la herramienta "e-Ventanilla" en la página web de la AFIP, www.afip.gov.ar.

El estado del trámite puede ser "Aprobado" o "Rechazado", y la consulta del mismo se efectúa con el número de transacción que surge del acuse de recibo.

- ◇ Trámite Rechazado: Se deberá descargar el archivo con el detalle de los errores. Una vez subsanados los mismos, se deberá comenzar el trámite desde el inicio.
- ◇ Trámite Aprobado: Cuando el trámite no registre errores, el titular o la persona debidamente autorizada con formulario 3283, deberá concurrir en el plazo de 30 días a la Agencia AFIP que le corresponda según el domicilio de la persona jurídica, con la siguiente documentación:

- Formulario 420/J

- Acuse de recibo de la presentación de la Declaración Jurada enviada.

- Comprobante de aprobación del trámite.

- Documentación que acredite la existencia y veracidad del domicilio fiscal denunciado.

- Los elementos requeridos se detallan a continuación:

Sociedades Constituidas Regularmente. Las fotocopias de la documentación que acompañen a los respectivos formularios o notas, deberán estar suscriptas por el responsable que solicite inscripción, alta en impuestos y/o regímenes o modificación de datos, y certificadas por escribano público, para su exhibición. En remplazo de las fotocopias, en las condiciones dispuestas precedentemente, podrán ser exhibidos los respectivos originales.

Documentación.

Fotocopia del estatuto o contrato social y, en su caso, del acta de directorio o instrumento emanado del órgano máximo de la sociedad, donde se fije el domicilio legal.

Fotocopia de la constancia de inscripción ante los respectivos órganos de contralor.

Recuerde que deberá acreditarse la existencia y veracidad del domicilio fiscal denunciado.

c) Obtención del Número de CUIT

Luego de verificada la documentación presentada, y de ser aceptada la inscripción la dependencia de AFIP-DGI entregará el Número de CUIT asignado a la persona jurídica.

El Representante Legal deberá efectuar la tramitación del "Administrador de Relaciones" para actuar como tal en representación de la Persona Jurídica.

Si no hubiera efectuado ante la AFIP el registro digital de su fotografía, su firma y su huella dactilar, ni hubieran escaneado los datos de su documento de identidad, o alguno de esos datos hubieran cambiado, en la dependencia AFIP-DGI procederán a la digitalización de la totalidad de los mismos y al blanqueo de la clave fiscal. Res. General N° 2811 –Año 2010

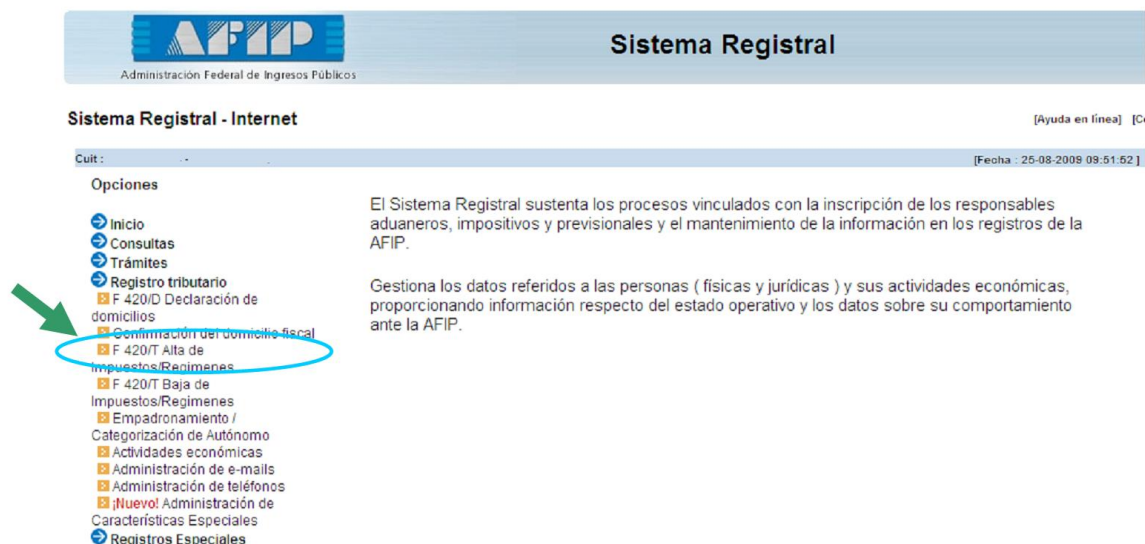
d) Alta de impuestos y/o regímenes

Para efectuar el alta de impuestos y regímenes se deberá ingresar con "Clave Fiscal" al Servicio "Sistema Registral" y en la pantalla principal del sistema deberá seleccionar "Registro Tributario". Posteriormente, debe seleccionar la denominada "F 420T Alta de Impuestos/Regímenes".



PASO 1 – Ingreso a la transacción

Deberá ingresar al Servicio “Sistema Registral” dentro del menú “Registro Tributario” seleccionar la opción “F420/T – Alta de impuestos/Regimenes”.



PASO 2 - Selección Impuesto y/o Régimen

Luego de verificar la inexistencia de inconsistencias primarias (si la clave ingresada corresponde a una CUIT, si los datos del domicilio fiscal están completos, si

la actividad económica declarada es válida, etc.), el Sistema despliega la siguiente pantalla:

The screenshot shows the 'Sistema Registral' interface. At the top, there is a header with the AFIP logo and the text 'Administración Federal de Ingresos Públicos' and 'Sistema Registral'. Below the header, there are navigation links: 'Inscripción - Tributos y Regímenes' and '[Ayuda en línea] [Cerrar]'. The main form area contains a 'Periodo' dropdown menu with 'Seleccione' as the current selection. Below this, there are two tabs: 'Impuesto' and 'Regimen'. The 'Regimen' tab is active, and a blue circle highlights the 'Regimen' dropdown menu. To the left of the form, three green arrows point towards the 'Impuesto' and 'Regimen' labels. Below the dropdowns, there is a 'Descripción:' field with the text 'Debe agregar el regimen seleccionado a la lista' and an 'Agregar' button. At the bottom of the form, there is a list titled 'Impuestos - Regimenes seleccionados' which is currently empty. Below the list, there are three buttons: 'Volver', 'Limpiar', and 'Aceptar'.

Deberá seleccionar en la lista desplegable el período a partir del cual se solicita el alta. Luego deberá seleccionar la solapa que corresponda, “Impuesto” para tramitar el alta de “impuestos” o “Régimen” para solicitar el alta de “regímenes”.

Para tramitar el alta de Impuestos, deberá seleccionar la pestaña “Impuesto” seleccionar de la lista desplegable el correspondiente. El Sistema desplegará en el campo Descripción, el detalle del mismo.

Luego de presionar sobre botón “Agregar”, el Sistema incorporará el impuesto seleccionado al recuadro “Impuesto – Regímenes Seleccionados”.

Para dar de alta otros impuestos, deberá repetir esta operación. Si no desea incorporar más impuestos, deberá presionar el botón “Aceptar”.

Para dar de alta Regímenes, la operatoria es idéntica a la descrita para el alta de Impuestos, previa selección de la pestaña “Régimen”.

IMPORTANTE: Los Regímenes siempre están asociados a un impuesto. Cuando genera el alta de un régimen, el Sistema internamente automáticamente dará de alta el impuesto asociado (Ej: Impuesto “353” para el Régimen “740”).

PASO 3 – Confirmación de los datos ingresados. El Sistema presentará la siguiente pantalla de Confirmación:

PASO 4 – Visualización del Formulario N° 420/T

El Sistema registrará el pedido de alta mostrará el Formulario N° 420/T con el Resultado de la Transacción:

Resultado de la transaccion

La transaccion se realizo con exito

Puede imprimir el ticket, a continuacion:

GANANCIAS SOCIEDADES
IVA
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES
REGIMENES DE INFORMACION
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR

AFIP
Formulario N° 420/T

Solicitud de inscripción en Impuestos y Régimenes

CUIT : xx xxxxxxxx xx
Apellido y Nombre/Denominación : Yyy Zzzz
Fecha de emisión :
N° de Transacción : 425

Sr. Contribuyente/responsable:
Mediante la información que Ud. nos proporciona, se encuentra inscripto en los tributos que se detallan

Impuesto/Régimen	Período de alta de la obligación
GANANCIAS SOCIEDADES	
IVA	
BP - ACCIONES O PARTICIPACIONES	
REGIMENES DE INFORMACION	

Datos sujetos a verificación

Si la operación se encuentra con estado Iniciado, podrá Anular el Trámite.

Si la operación se encuentran con estado Procesado, ya no podrá ser Anulado, pudiendo solicitar la baja en el Impuesto o Régimen.

5.1.6 OBLIGACION DE INSCRIPCION EN REGIMENES DE INFORMACION. CITI VENTAS

SUJETOS OBLIGADOS A INFORMAR

Los responsables que hayan presentado la solicitud de autorización de emisión de comprobantes “A”, “A” con CBU y/o “M” (Formularios N° 855 y N° 856),

autorizados a emitir alguno de estos comprobantes (según la RG 1575 Art. 23), quedan obligados a informar las operaciones de ventas, locaciones y prestaciones que hayan realizado en el curso de cada cuatrimestre calendario, siempre que dicho período contenga como mínimo operaciones correspondientes a 2 meses calendarios. Caso contrario, cuando no se hubiera cumplido con un período mínimo de DOS (2) meses calendario de operaciones para informar al término del cuatrimestre calendario de que se trate, dicha información se incorporará a la que corresponda suministrar en el cuatrimestre siguiente.

En el supuesto de no haberse producido operaciones en el período cuatrimestral respectivo, los sujetos deberán cumplir con la presentación del presente régimen informativo a través de la remisión de archivos “SIN MOVIMIENTO” (ver evento 897).

CANTIDAD DE CUATRIMESTRES A INFORMAR DEPENDIENDO DEL TIPO DE COMPROBANTE AUTORIZADO A EMITIR

Será obligatorio informar durante la cantidad de cuatrimestres que se indican a continuación:

a) De tratarse de sujetos obligados a emitir facturas o documentos equivalentes clase “A”: por el término de CUATRO (4) períodos cuatrimestrales contados desde la fecha en que fue autorizada la emisión de dichos comprobantes.

b) De tratarse de sujetos obligados a emitir comprobantes clase “A” con leyenda: por el término de un período cuatrimestral.

c) De tratarse de sujetos obligados a emitir comprobantes clase “M”: hasta el momento en que sean autorizados a emitir comprobantes clase “A”, y a partir de dicha autorización por el término de TRES (3) períodos cuatrimestrales.

Procedimiento para la presentación de la información

Según el Art. 2 de la RG 1672. La presentación de la información se efectuará:

- Mediante transferencia electrónica de datos a través de la página web de la AFIP, según lo establecido en la RG 1345, sus modificatorias y complementaria.
- Cuando el archivo que contiene la información a transmitir tenga un tamaño de 2 Mb o superior y por tal motivo los sujetos se encuentren imposibilitados de remitirlo electrónicamente, en sustitución del procedimiento citado precedentemente, deberán suministrar la información en la dependencia en la que se encuentren inscriptos, mediante la entrega del soporte magnético acompañado del formulario de DDJJ F182 generado por el aplicativo. Idéntico procedimiento se deberá observar en el caso de inoperatividad del sistema.

Nota 1: Para los casos de presentación en la dependencia al momento de la entrega del soporte magnético se procederá a la lectura, validación y grabación de la información, y se verificará si responde a los datos contenidos en la DDJJ generada por el aplicativo. De comprobarse errores, inconsistencias, utilización de un programa distinto del provisto o archivos defectuosos, las presentaciones serán rechazadas, generándose un comprobante de tal situación.

De resultar aceptada la información, se entregará el duplicado sellado del formulario de DDJJ F 182, como constancia de recepción.

Nota 2: Se deberá generar y remitir un archivo por cada período mensual comprendido en el cuatrimestre a informar.

5.2 IMPUESTOS PROVINCIALES

5.2.1 IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS

Por toda actividad habitual onerosa que realicen las personas, asociaciones, organizaciones, se paga el Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

Si realizan actividades dentro de la provincia, se inscriben como contribuyentes Directos o Locales y si desempeñan actividades fuera de la provincia, deben inscribirse como contribuyentes de Convenio Multilateral.

Se calcula el impuesto aplicando la alícuota que para cada actividad establece la Ley Impositiva Anual y de acuerdo al monto total facturado en el mes.

Los Aplicativos disponibles:

IBSF para la presentación y pago de las Declaraciones Juradas del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, contribuyentes locales.

SiPRIB para la presentación y pago de las Declaraciones Juradas del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, por parte de los Agentes de Retención y Percepción.

Alícuota básica³³

Establécese la alícuota básica del 3,5% (tres con cinco décimos por ciento) en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta Ley o en el Código Fiscal.

Autorízase al Poder Ejecutivo a incrementar la presente alícuota hasta un máximo del 20 % (veinte por ciento) de la misma.

Fíjanse las siguientes alícuotas diferenciales en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos:

³³ Ley 3650 y sus modificatorias. (Actualizada al año 2011).

Texto ordenado por Decreto 2349/97

CAPÍTULO II - IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS

Artículo 6, 7

Alícuotas Promocionales

- a) Del 0% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Los ingresos obtenidos por los sujetos radicados en la Zona Franca Santafesina de Villa Constitución, provenientes de actividades realizadas dentro de la misma.
 - ◇ Los ingresos provenientes de la introducción de bienes desde el territorio aduanero general o especial con destino a la Zona Franca Santafesina de Villa Constitución.
 - ◇ Los ingresos derivados de la locación de cosas, obras o servicios y/o prestaciones de servicios que se realicen efectivamente en dichos territorios entre los sujetos radicados.
 - ◇ Esta alícuota no alcanza a los ingresos brutos generados por:
 - 1) La venta de bienes al territorio aduanero general o especial, salvo que se trate de bienes de capital que no registren antecedentes de producción en dichos ámbitos territoriales.
 - 2) Las locaciones y/o prestaciones de servicios a locatarios y prestatarios establecidos en el territorio aduanero general o especial para ser utilizadas en dicho territorio.

Los sujetos que desarrollen las actividades incluidas en el presente inciso, están obligados a inscribirse como contribuyente en el impuesto y a cumplimentar las restantes obligaciones que como contribuyente les corresponden, incluida la presentación de las declaraciones juradas respectivas.

- b) Del 1,00% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Comercio al por mayor y menor de medicamentos.

- ◇ Agricultura y Ganadería
 - ◇ Silvicultura y extracción de madera
 - ◇ Caza ordinaria o mediante trampas y repoblación de animales
 - ◇ Pesca
 - ◇ Explotación de minas de carbón
 - ◇ Producción de Petróleo crudo y gas natural.
 - ◇ Extracción de minerales no metálicos no clasificados en otra parte y explotación de canteras.
- c) Del 1,5% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Transporte de cargas y pasajeros cuando para el ejercicio de la actividad se afecten vehículos radicados en Jurisdicción de la Provincia de Santa Fe. En caso de que se afecten, además, vehículos radicados en otras jurisdicciones, los ingresos alcanzados por esta alícuota se determinarán en proporción a los vehículos radicados en la provincia de Santa Fe. La proporción restante, tributará a alícuota básica.
- d) Del 2,00% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Comercio al por mayor y menor de agroquímicos, semillas y fertilizantes.
- e) Del 2,50% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Comercio al por mayor de alimentos y bebidas.
 - ◇ Producción y distribución de electricidad, gas y agua, destinada a uso no residencial.

- ◇ Venta de productos que tengan un proceso industrial aún con venta directa al público, derivados de carne, derivados de harina (industria de la panificación), hortalizas y frutas.

Alícuotas Diferenciales:

- f) Del 4% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Aseguradoras de Riesgo de Trabajo (A.R.T.).
 - ◇ Compañías de seguros (incluye auxiliares, corredores, productores y/o agencias).
 - ◇ Compañías de seguros de vida y/o retiro (incluye auxiliares, corredores, productores y/o agencias).
 - ◇ Compra-Venta de divisas.
 - ◇ Empresas de pompas fúnebres y servicios conexos.
- g) Del 4,50% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Acopiadores de productos agropecuarios.
 - ◇ Casas de antigüedades, galerías de arte, artículos de segundo uso, cuadros, marcos y reproducciones, salvo el realizado por el propio artista o artesano.
 - ◇ Comercialización de billetes de lotería, Prode, Quiniela y juegos de azar autorizados.
 - ◇ Comercialización o financiación por el sistema de ahorro previo, compartido o círculos cerrados, con o sin sorteos para la adjudicación.
 - ◇ Comercio al por mayor y menor de chatarras, rezagos y sobrantes de producción.
 - ◇ Comercio de filatelia y numismática.

- ◇ Comercio por mayor y por menor de tabaco, cigarrillos y cigarros.
- ◇ Comercio por menor de artículos de fotografía.
- ◇ Comercio por menor de artículos de óptica no ortopédica.
- ◇ Comercio por menor de joyas, alhajas, fantasías, bijouterie, platería, orfebrería, relojes y similares.
- ◇ Comercio por menor de peletería (natural o sintética).
- ◇ Cooperativas o sus secciones especificadas en el Código Fiscal, que declaren sus ingresos brutos por diferencia entre precio de venta y compra.
- ◇ Guardería de animales.
- ◇ Guardería o amarre de lanchas, botes, canoas, yates o veleros.
- ◇ Institutos de estéticas e higiene corporal, salones de belleza, gimnasios y similares.
- ◇ Intermediación y/o comercialización por mayor o menor de rifas.
- ◇ Juegos electrónicos, mecánicos o de vídeo, mesas de pool y billares.
- ◇ Locación de cajas de seguridad, tesoros y bóvedas para la guarda de valores.
- ◇ Locación de personal.
- ◇ Locación de salones y/o servicios para fiestas.
- ◇ Locación de servicios de comunicación inalámbrica, sean de llamadas para taxímetros, rurales o urbanos, con o sin aporte de equipos.
- ◇ Locación de servicio de televisión o de emisión de música y/o noticias por cable.
- ◇ Locación y leasing de cosas muebles o inmuebles.
- ◇ Parques de diversiones.
- ◇ Publicidad y propaganda incluso la filmada o televisada.

- ◇ Remate de antigüedades y objetos de arte.
- ◇ Revelado de fotografía y/o películas.
- ◇ Salas de recreación, incluyendo las salas de videojuegos y servicios de diversión y esparcimiento, no clasificados en otra parte (excepto boites, cabarets, cafés concert, discotecas, dancings, night clubs y establecimientos de análogas actividades cualquiera sea su denominación).
- ◇ Servicios de caballerizas y studs.
- ◇ Servicios de informaciones comerciales.
- ◇ Servicios de investigación y/o vigilancia.
- ◇ Telefonía celular móvil (corresponde a los servicios establecidos por la Resolución N° 490/97 de la Secretaría de Comunicaciones de la Nación).
- ◇ Transporte de caudales, valores o documentación bancaria o financiera.

Toda actividad de intermediación que se ejerza percibiendo comisiones, bonificaciones, porcentajes u otras retribuciones análogas tales como consignaciones, intermediación en la compraventa de títulos, de bienes muebles e inmuebles, en forma pública o privada, agencias o representaciones para la venta de mercaderías de propiedad de terceros, comisiones por publicidad o actividades similares.

- h) Del 5,00% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
- ◇ Préstamos de dinero, descuentos de documentos de terceros y demás operaciones efectuadas por los bancos y otras instituciones sujetas al Régimen de Entidades Financieras.
 - ◇ Retribución a emisores de tarjetas de créditos o compras.

- i) Del 5.5% en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Negociación de planes de ahorro u órdenes de compras.
 - ◇ Préstamos de dinero, descuentos de documentos de terceros y demás operaciones financieras efectuadas por entidades no sujetas al Régimen de Entidades Financieras, incluidas las casas de préstamos.

- j) Del 6,50% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Explotación de casinos, salas de juego y similares.
 - ◇ Ventas de armas de fuego y municiones, repuestos y demás materiales controlados incluidos en la ley nacional N° 20429, de Armas y Explosivos

- k) Del 10,50% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Explotación de bingos y máquinas de azar automáticas.

- l) Del 15,00% para las siguientes actividades, en tanto no tengan previsto otro tratamiento específico en esta ley o en el Código Fiscal:
 - ◇ Boites, cabarets, cafés concerts, dancings, night clubes, establecimientos análogos, cualquiera sea la denominación utilizada.
 - ◇ Casas de masajes y de baños.
 - ◇ Casas, sociedades o personas que compren o vendan pólizas de empeño, anuncien transacciones o adelanten dinero sobre ellas, por cuenta propia o de terceros.
 - ◇ Depositantes de dinero.
 - ◇ Exhibición de películas en salas condicionadas.

- ◇ Hoteles alojamiento, transitorios, moteles, casas de citas y establecimientos similares cualquiera sea la denominación utilizada.
- ◇ Préstamos de dinero (con garantía hipotecaria, con garantía prendaria o sin garantía real) y descuentos de documentos de terceros, excluidas las actividades regidas por la ley de entidades financieras (prestamistas).

Actividades Especiales

m) La industrialización y expendio al público de combustibles líquidos y gas natural a que hace referencia la ley nacional Nro. 23966, tendrán las alícuotas que se detallan:

- ◇ 0,25% (cero con veinticinco céntimos por ciento)
 - ◇ Comercialización mayorista de combustibles líquidos.
 - ◇ Industrialización de combustibles líquidos y gas natural sin expendio al público.
- ◇ 3,25% (tres con veinticinco céntimos por ciento)
 - ◇ Expendio al público de combustibles líquidos y gas natural.
- ◇ 3,50% (tres con cincuenta céntimos por ciento)
 - ◇ Industrialización de combustibles líquidos y gas natural con expendio al público.

Ingresos mínimos³⁴.

Fíjanse para las distintas actividades los ingresos mínimos por cada mes o fracción de mes correspondiente a anticipos del gravamen o saldo de declaración jurada según se detalla a continuación:

³⁴ Artículo 11, 12, 13, 14

- a) Boites, nights clubes, dancing, cabarets, confiterías bailables, cafés concerts, negocios tipos con espectáculos de varieté periódico o sin el mismo, la suma de \$600 (pesos seiscientos).
- b) Hoteles -alojamientos transitorios-, casas de citas, moteles, establecimientos similares, cualquiera sea la denominación utilizada, la suma de \$ 150 (pesos ciento cincuenta) por pieza o habitación.
- c) Salas de exhibición de películas restringidas o condicionadas, la suma de \$ 12 (pesos doce) por butaca.
- d) Salas de explotación periódica de juegos de bingos \$ 600 (pesos seiscientos).

Sin perjuicio de lo establecido en los artículos precedentes, fíjase con carácter general y en concepto de ingreso mínimo por cada mes o fracción de mes correspondiente a anticipos del gravamen o saldo de declaración jurada por el período fiscal, los importes siguientes:

N° de titulares y Personal en relación de Dependencia	Industria y Primarias	Comercio Servicios	
1 a 2	\$ 45	\$ 50	\$ 35
3 a 5	\$ 90	\$ 170	\$ 80
6 a 10	\$ 195	\$ 280	\$ 220
11 a 20	\$ 340	\$ 475	\$ 420
Más de 20	\$ 455	\$ 630	\$ 560

Los titulares y personal en relación de dependencia a que se refiere la escala precedente, son los existentes al fin de cada mes calendario. En caso de que existieren titulares que fueren cónyuges, se computarán como una sola persona.

Cuando el contribuyente desarrollare una actividad que estuviera compuesta por más de una de las comprendidas en la escala precedente, abonará el mínimo que corresponda a la actividad más gravada. El Poder Ejecutivo podrá modificar las escalas

de este Artículo, así como las actividades discriminadas, agregando o reduciendo su composición, así como las actividades e importes contenidos en los artículos 9, 10 y 11, debiendo rendir información al Poder Legislativo en el término fijado en el Código Fiscal (artículo 151).

Los importes establecidos en los artículos precedentes han sido fijados para el mes de enero de 2010, pudiendo el Poder Ejecutivo fijar nuevos valores siempre que no excedan del treinta por ciento (30 %) facultándose a su disminución.

La determinación del impuesto mínimo por el período fiscal en los casos de los Artículos 9, 10, 11 y 12 será la resultante de sumar los importes mínimos mensuales actualizados establecidos en los mismos por los meses o fracciones de mes durante los cuales se desarrollaron las actividades, hechos, actos u operaciones indicadas.

Cuando la liquidación del impuesto imputable a anticipos o al saldo final de declaración jurada por el período fiscal no cubre el ingreso mínimo actualizado correspondiente a la fracción del período fiscal de que se trate, el contribuyente podrá ajustarse al resultado de la liquidación cuando la suma de los importes ingresados en el o los anticipos anteriores sea superior a la suma de los ingresos mínimos actualizados correspondientes a los períodos por los que correspondía el pago de anticipos y el considerado.

5.2.2 TRÁMITE DE INSCRIPCIÓN CONTRIBUYENTES LOCALES

Este trámite se realiza para solicitar la inscripción en Ingresos Brutos, por parte de contribuyentes locales, es decir, las personas físicas y/o jurídicas que ejercen una o varias actividades económicas únicamente en el territorio de la provincia de Santa Fe. (Art. 1 y 2 Resolución 180/88)

El API otorgará un número de cuenta o inscripción que identificará al contribuyente en este impuesto.

Documentación necesaria

- ◇ Formulario 1029 – Solicitud de Inscripción, por duplicado. En caso de no concurrir el titular debe contar con firma certificada por entidad bancaria, juez o escribano
- ◇ Documento de Identidad original y fotocopia de la primera y segunda hoja
- ◇ Alta en AFIP - DGI. Si es Monotributista presentar Constancia de Opción a Monotributo, en original y fotocopia y comprobante del primer pago. Cuando no es Monotributista, presentar el formulario de Solicitud de Inscripción / Modificación de datos: 460/J (Para personas Jurídicas) o el Formulario 460/F (Para personas físicas), en original y fotocopia
- ◇ Padrón Único de Contribuyentes emitido por AFIP
- ◇ Cuando se trate de Sociedades legalmente constituidas deberán presentar copia de los contratos o estatutos, según corresponda, debidamente inscriptos en el Registro Público de Comercio u Organismo correspondiente:
 - ◇ Original y copia del Estatuto o en su defecto, fotocopia legalizada
 - ◇ Inscripción en el INAM, INACYM o INAES, según corresponda
 - ◇ Inscripción en la Dirección Provincial de Mutualidades
 - ◇ Acta de Renovación de autoridades para justificar la personería del firmante
 - ◇ Documento de identidad del firmante
- ◇ Credencial de Monotributo Social Agropecuario y fotocopia - Constancia del Sistema Registral de AFIP - Nota solicitando la constancia de Exención. El API entregará una solicitud impresa que el contribuyente

deberá completar en el mismo momento de presentarse a realizar el trámite de inscripción

Costo

Sellado Provincial \$100 (pesos cien)

Lugar

API Rosario o API Santa Fe

Horario de Atención

Regionales Santa Fe y Rosario: De lunes a viernes de 7:30 a 13:30

Observaciones

- ◇ Si el contribuyente se encuentra comprendido dentro de las exenciones del artículo 163 del Código Fiscal deberán inscribirse en el Impuesto a los Ingresos Brutos y luego solicitar el certificado de Exención
- ◇ Plazo de presentación: Con anticipación a la fecha de iniciación o en que se asuma la responsabilidad y hasta el día que venza el primer anticipo posterior al de iniciación de actividades. (Art. 2 Resolución 180/88)
- ◇ El domicilio fiscal de los contribuyentes y demás responsables del pago de impuestos, tasas y contribuciones, a los efectos de la aplicación del Código Fiscal y otras leyes fiscales es el lugar donde esos sujetos residan habitualmente, en el caso de personas de existencia visible, o el lugar en el cual se halle el centro principal de sus actividades, tratándose de otros sujetos. (Art. 22 del Código Fiscal t.o. 1997 y sus modificaciones)
- ◇ Los números de inscripción deberán ser colocados por los contribuyentes o responsables con carácter obligatorio y en forma visible en facturas, notas de venta y presupuestos. La inobservancia de este requisito dará

lugar a la aplicación de multas por infracción a los deberes formales.
(Art. 23 del Código Fiscal t.o. 1997 y sus modificaciones)

Si el contribuyente presenta toda la documentación el trámite se realiza en no más de 48 (cuarenta y ocho) horas

5.2.3 PROMOCIÓN INDUSTRIAL: SOLICITUD DE EXENCIÓN DE IMPUESTOS PROVINCIALES PARA EMPRESAS

Este trámite permite a empresas e industrias radicadas en la Provincia de Santa Fe solicitar la exención del 100% de impuestos provinciales que establece el Régimen de Promoción Industrial (según el Art. 4 de la Ley Provincial 8478 de Promoción Industrial).

Estos impuestos provinciales son: Impuesto sobre los Ingresos Brutos, Aporte Patronal Ley 5110, Impuesto Inmobiliario, Tasa Retributiva de Servicios, Impuesto de Sellos y Patente Única sobre Vehículos que se encuentren afectados a la actividad a desgravar, siempre que estén a nombre de la empresa solicitante y radicados en la provincia de Santa Fe.

Los beneficios solicitados se extenderán por un plazo máximo de 10 años. Además, a las empresas que se radiquen o las ya instaladas que deriven parte de su producción a la exportación se les podrá otorgar hasta cuatro años más de beneficios en forma provisoria, a juicio de la Autoridad de Aplicación y siempre que no se excedan los 10 años previstos en la Ley N° 8478 sumables a los concedidos en forma definitiva. En este caso, las empresas deberán solicitar la ratificación de los años de beneficios otorgados en forma provisoria durante el transcurso del último año definitivo otorgado.

El Decreto 3461/1995 regula los alcances y prioridades de radicación e inversión del sector industrial según el Art. 2 de la Ley 8478.

Destinatario/s:

- ◇ Las empresas que se radiquen mediante la instalación de plantas o unidades nuevas de producción (para mayor detalle recurrir al Art. 6 Decreto 3856/79).
- ◇ Las empresas existentes (aquellas que hubiesen producido por tres años o más en forma ininterrumpida) cuando amplíen la capacidad productiva en forma significativa (manteniendo una continuidad física con las instalaciones existentes), mediante inversiones de activo fijo (para mayor detalle recurrir al Art. 7 inc a) Decreto 3856/79) o aumenten significativamente su dotación de personal (para mayor detalle recurrir al Art. 7 inc b) Decreto 3856/79) en relación de dependencia. El plazo para presentar la solicitud, no deberá exceder los doce (12) meses desde la puesta en marcha, o desde el cierre de balances generales en que realizaran las nuevas inversiones, o aumentaran la dotación de personal, según sea el caso (para mayor detalle recurrir al Art. 26 Decreto 3856/79 y Art. 1 Decreto 2499/99).

Documentación a presentar:

- ◇ Nota Solicitud de beneficios, fundada y firmada por titular de la empresa o apoderado, dirigida a la Dirección General de Industrias del Ministerio de la Producción, acompañando la información y documentación que establecen los puntos 1) y 2) del Anexo B, de la Guía de Presentación de Proyectos - Resolución 0269/86. Esta nota debe incluir (si es de interés para el solicitante) el pedido por anticipado del certificado para la desgravación del Impuesto a los sellados Provinciales (Art. 2 Decreto 0124/99)
- ◇ Luego de analizada la misma, la Dirección General de Industrias solicitará los requisitos faltantes y los aspectos complementarios que estime conveniente para poder efectuar las evaluaciones que establece la

reglamentación, en base a los puntos 3) a 18) de la Guía de Presentación de Proyectos en su Anexo B - Resolución 0269/86. Para completar cierta información requerida se deberá remitir a las Plantillas del Anexo B (disponibles más abajo), completarlas y enviarlas con el resto de la documentación

- ◇ Fotocopia de inscripciones a los Organismos Oficiales: AFIP, API, Municipalidad, otros
- ◇ Fotocopia del Certificado de Aprobación del Impacto Ambiental extendido por la Secretaría de Medio Ambiente
- ◇ Fotocopia de los Planos de Obras Civiles, los cuales deben estar visados por el Colegio correspondiente (como el Colegio de Ingenieros, Arquitectos, etc.)
- ◇ Fotocopia del Estatuto y del Acta de Designación de Autoridades
- ◇ Fotocopia del Certificado de Aprobación de las calderas y aparatos de presión otorgado por la EPE
- ◇ Fotocopia de la Inscripción en el Registro Industrial de la Nación
- ◇ Fotocopia de los Certificados Catastrales de los inmuebles de propiedad de la empresa relacionados con la actividad a desgravar
- ◇ Todas las fotocopias que acompañen a este documento deben estar firmadas al pie por un responsable de la empresa
- ◇ Fotocopia escrituras de inmuebles a nombre de la empresa

Costo

Gratuito

Lugar

En Santa Fe: Dirección General de Industrias - Bv. Pellegrini 3100 (S3000 ADT)

La SRL objeto de este trabajo, al ser su objeto el desarrollo de software y por lo tanto poder ser considerada dentro de los parámetros de la denominada Industria del Software, a la que la provincia de Santa Fe ha adherido, solicitará la exención a los Ingresos Brutos.

Además se recomienda la inscripción en Convenio Multilateral con las provincias de Buenos Aires y Córdoba, en un principio, estimando la existencia de posibles clientes en estas regiones.

A continuación se presenta la constancia de inscripción en Ingresos Brutos



ADMINISTRACION
PROVINCIAL DE
IMPUESTOS

CONSTANCIA DE INSCRIPCION
Ingresos Brutos



Provincia de Santa Fe

Cuit N° 30-

Razón Social:

S.R.L.

NRO.INSC.	ESTADO	PERIODO	DOM.FISCAL	ACTIVIDADES
921-	ACTIVA	Desde 1		

Constancia N° 20110084282-6 Hora: 09:32 Datos actualizados al: 04/03/2011
Vigencia desde el 14/03/2011 hasta el 14/07/2011

ADMINISTRACION PROVINCIAL DE IMPUESTOS - SANTA FE

F1195/i

En la provincia de Santa Fe, la Administración Provincial de Impuestos no otorga una constancia de exención en el impuesto a los Ingresos Brutos, por tal motivo a continuación mostramos una Declaración Jurada de Exención:

Alvear, 2011

Señores:

Ref.: Exención Brutos Pcia. de Santa Fe

De nuestra mayor consideración:

Informamos por la presente que nos encontramos incluidos en las normas del Convenio Multilateral en el impuesto sobre los ingresos brutos, siendo nuestro número de inscripción 921- Por otro lado, también se comunica en carácter de DECLARACION JURADA que en la jurisdicción de Santa Fe nuestra actividad INDUSTRIA DEL SOFTWARE (COD.300000) se encuentra exenta, por el artículo 160, inciso ñ) del Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe.

Cabe destacar que la producción de software ha sido considerada actividad industrial según la ley nacional 25.856 (BO 08-01-2004), a la cual adhirió la Provincia de Santa Fe mediante la ley provincial 12.324 (BO 26-08-2004).

Por lo expuesto precedentemente y de acuerdo a lo estipulado en el art. 8 de la Resolución General N° 15/1997 de la Administración Provincial de Impuestos (Santa Fe) no corresponde practicarnos retenciones en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos de Santa Fe.

Saludamos a Uds muy atte.

Bruno Rambaldo
Socio Gerente

5.3 TASAS COMUNALES

5.2.3 DERECHO DE REGISTRO E INSPECCIÓN

La ordenanza N° 63/2010 de la Comuna de Alvear, en su Capítulo II trata del Derecho de Registro e Inspección.

La alícuota general está fijada en 6.5 0/00 (seis punto cinco por mil) y se aplica a las operaciones de venta realizadas por la empresa por períodos mensuales. También debe presentarse una declaración jurada anual.

En el Anexo se encuentra la ordenanza completa.

A continuación se muestra la solicitud de inscripción en la Comuna de Alvear

Comuna de Alvear

Nº de REGISTRO

Pellegrini 2064-Tel: 4922109/2919

Secretaría de Gobierno, Educación y Cultura

REGISTRO ACTIVIDADES ECONOMICAS

FORM. F. 201

RUBRO I: MOTIVO DE LA INSCRIPCION

INICIO DE ACTIVIDADES: RENOVIACION
MODIFICACION DE DATOS
ANEXO ACTIVIDAD:

RUBRO II: INDIVIDUALIZACION

Razón Social o Propietario:.....
Representante legal: ... D.N.I. Nº
Domicilio-Legal:.....
Tel..... E-MAIL:
Domicilio Fiscal:.....
Partida I.I. Nº Cta. T.G.I. Nº
Tel..... E-MAIL: C.P.

RUBRO III: TIPO DE ESTABLECIMIENTO

UNICO: CASA CENTRAL: SUCURSAL:

Indicar denominación y domicilio de la casa central y sucursales:
.....
.....

SUPERFICIE TOTAL A UTILIZAR PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD: m2

PERMISO DE EDIFICACION Nº:

RUBRO IV: ACTIVIDADES

Actividad a desarrollar en el municipio: Fecha de inicio:

RUBRO V: OBLIGACIONES LEGALES Y CONTABLES:



C.U.I.T. Nº: 30 A.P.I. ING. BRUTOS Nº: 924
REGISTRO INDUSTRIAL Nº: EXPTE.S.M.A.D.S. Nº:
OTROS NAC. OTROS PROV

El presente formulario se completa en carácter de declaración jurada

El RUBRO BRANCO () se utiliza en los casos de inscripción con fines
ficticia de tener un establecimiento con fines comerciales en
el rubro de comercio exterior, para el cual se debe declarar en el
formulario el tipo de actividad económica que se desarrollará en el
establecimiento.

El trámite tiene un costo de \$120.00.

El pago del DREI vence los días 10 de cada mes, a fin de su presentación a continuación de muestra el comprobante de pago:

 COMUNA DE ALVEAR <small>Polígono 2064 - C1216 Alvear - Teléfono: (0341) 482 2199 - 482 2519 e-mail: comunadualvear@comuna-alvear-stafe.gov.ar</small>	FORM. 206	PERIODO DE PAGO	
	VTO.	Año:	Mes:
Derecho de Registro e Inspeccion			
Razón Social			
Domicilio			
Tel	CUIT		
			TOTAL GRAVAMEN:
Ch.C/Bco.:			
Son pesos:			
El que suscribe _____ DNI n° _____ en carácter de _____ declara bajo juramento que los datos consignados en el presente formulario son correctos y han sido completados a su leal entender y saber.		CONSTANCIA DE PAGO	
ALVEAR:/...../..... FIRMA:			
PARA CONTRIBUYENTE (SUJETO A VERIFICACION)			
 COMUNA DE ALVEAR <small>Polígono 2064 - C1216 Alvear - Teléfono: (0341) 482 2199 - 482 2519 e-mail: comunadualvear@comuna-alvear-stafe.gov.ar</small>	FORM .206	REG. N°	
	VTO.	Año:	Mes:
Derecho de Registro e Inspeccion			
Razón Social			
Domicilio			
Tel	CUIT		
Actividades:		B.I.	% Gravamen
			TOTAL GRAVAMEN:
INTERESES RESARCITORIOS (2° MENSUAL)			
TASA DE SALUD PUBLICA (% DEL IMP. DET.)			
RETENCIONES			
SALDO A PAGAR			
Ch.C/Bco.:			
Son pesos:			
El que suscribe _____ DNI n° _____ en carácter de _____ declara bajo juramento que los datos consignados en el presente formulario son correctos y han sido completados a su leal entender y saber.		CONSTANCIA DE PAGO Sello Fechador	
ALVEAR:/...../..... FIRMA:			
PARA COMUNA DE ALVEAR			

Al monto resultante de la aplicación de la alícuota de 6.5 por mil establecida a las ventas mensuales, debe adicionársele una tasa del 10% sobre la misma en concepto de Tasa de Salud Pública. Con esta tasa la Comuna sostiene los distintos dispensarios.

6 Análisis Contable

6. ANÁLISIS CONTABLE

6.1 PLAN DE CUENTAS DE MB SISTEMAS SRL

MB SISTEMAS S.R.L.

FECHA DE EMISION : / /2012

HOJA : 1

PLAN DE CUENTAS DETALLADO

CODIGO DE JERARQUIA DESDE : 1.0.00.000.000

HASTA : 4.2.02.000.000

CODIGO DE DE CLASIFICACION	DESCRIPCION	CODIGO DE JERARQUIA	SALDO HABITUAL	CODIGO DE AGRUPACION	RESULTADO	INDICE AJUSTE	IMPUTABLE	TIPO
1	ACTIVO	1.0.00.000.000	D			N		
	11ACTIVO CORRIENTE	1.1.00.000.000	D				N	
1101	CAJA Y BANCOS	1.1.01.000.000	D				N	
	110101 CAJA	1.1.01.001.000	D		N			S
	No Monetaria							
110102	BCCO.XXX - CTA CTE	1.1.01.002.000	D		N		S	No
	Monetaria							
	1102CREDITOS POR VENTAS	1.1.02.000.000	D					N
	110201DEUDORES POR VENTAS	1.1.02.001.000	D		N			S
	No Monetaria							
	1103OTROS CREDITOS	1.1.03.000.000	D					N
	110301I.V.A. CREDITO FISCAL	1.1.03.001.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110302I.V.A. SALDO A FAVOR	1.1.03.002.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110303BRUNO RAMBALDO - CTA. PART	1.1.03.003.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110304HEIDI RAMBALDO - CTA. PART.	1.1.03.004.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110307ANTICIPO PROVEEDORES	1.1.03.006.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110308DGI- ANTICIPO GANANCIAS	1.1.03.007.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110309DGI-PAGO A CTA.IMP.CRED.BCARIO	1.1.03.008.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110310RETENCIONES GANANCIAS	1.1.03.010.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110311RETENCIONES IVA	1.1.03.011.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110312RETENCIONES SUSS	1.1.03.012.000	D		N			S
	No Monetaria							
	1104BIENES DE CAMBIO	1.1.04.000.000	D					N
	110401MATERIAS PRIMAS	1.1.04.001.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110402PRODUCTOS SEMI-ELABORADOS	1.1.04.002.000	D		N			S
	No Monetaria							
	110403PRODUCTOS TERMINADOS	1.1.04.003.000	D		N			S
	No Monetaria							
	12ACTIVO NO CORRIENTE	1.2.00.000.000	D					N
	1201BIENES DE USO	1.2.01.000.000	D					N
	120101INSTALACIONES	1.2.01.001.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120102AMORT. ACUM. INSTALACIONES	1.2.01.002.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120103RODADOS	1.2.01.003.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120104AMORT. ACUM. RODADOS	1.2.01.004.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120105HERRAMIENTAS	1.2.01.005.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120106AMORT. ACUM. HERRAMIENTAS	1.2.01.006.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120107MUEBLES Y UTILES	1.2.01.007.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120108 AMORT. ACUM. MUEBLES Y UTILES	1.2.01.008.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120109MAQUINARIAS EN CONSTRUCCION	1.2.01.009.000	D		N		S	No
	Monetaria							
	120110MAQUINARIAS	1.2.01.010.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120111AMORT. ACUM. MAQUINARIAS	1.2.01.011.000	H		N			S
	No Monetaria							
	120112EQUIPOS DE COMPUTACION	1.2.01.012.000	D		N			S
	No Monetaria							
	120113AMORT.ACUM.EQUIPOS DE COMPUT.	1.2.01.013.000	H		N			S
	No Monetaria							

2	PASIVO	2.0.00.000.000	H			N	
	21PASIVO CORRIENTE	2.1.00.000.000	H				N
	2101CUENTAS POR PAGAR	2.1.01.000.000	H				N
	210101PROVEEDORES	2.1.01.001.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210102ANTICIPO DE CLIENTES	2.1.01.002.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210103IMP., TASAS Y SERV. A PAGAR	2.1.01.003.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210104ALQUILERES A PAGAR	2.1.01.004.000	H		N		S
	No Monetaria						
	2102PRESTAMOS	2.1.02.000.000	H				N
	2103REMUNERAC. Y CARGAS SOCIALES	2.1.03.000.000	H			N	
	210301SUELDOS Y JORNALES A PAGAR	2.1.03.001.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210302LEYES SOCIALES A PAGAR	2.1.03.002.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210306UOM-CUOTA SINDICAL	2.1.03.006.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210307UOM - SEGURO DE VIDA	2.1.03.007.000	H		N		S
	No Monetaria						
	2104CARGAS FISCALES	2.1.04.000.000	H				N
	210401IVA DEBITO FISCAL	2.1.04.001.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210402DGI - I.V.A. A PAGAR	2.1.04.002.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210405API - INGRESOS BRUTOS A PAGAR	2.1.04.003.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210407MUNICIPALIDAD- DReI A PAGAR	2.1.04.005.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210410DGI - A.R.T. A PAGAR	2.1.04.007.000	H		N		S
	No Monetaria						
	210415IMP. A LAS GANANCIAS A PAGAR	2.1.04.009.000	H		N		S
	No Monetaria						
	22PASIVO NO CORRIENTE	2.2.00.000.000	H				N
3	PATRIMONIO NETO	3.0.00.000.000	H			N	
	31APORTES DE LOS PROPIETARIOS	3.1.00.000.000	H				N
	3101CAPITAL SOCIAL	3.1.01.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
	3102AJUSTE DE CAPITAL	3.1.02.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
	3103APORTE IRREVOC.DE CAPITAL	3.1.03.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
	32GANANCIAS RESERVADAS	3.2.00.000.000	H				N
	3201RESERVA LEGAL	3.2.01.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
	33RESULTADOS NO ASIGNADOS	3.3.00.000.000	H				N
	3301RESULTADO DE EJERC. ANTERIORES	3.3.01.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
	3302RESULTADO DEL EJERCICIO	3.3.02.000.000	H		N		S
	No Monetaria						
4	CUENTAS DE RESULTADO	4.0.00.000.000	H			N	
	41EGRESOS Y PERDIDAS	4.1.00.000.000	D				N
	4101GASTOS DE FABRICACION	4.1.01.000.000	D				N
	410101SUELDOS Y JORNALES	4.1.01.001.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410102CARGAS SOCIALES	4.1.01.002.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410103INSUMOS	4.1.01.003.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410104DIFERENCIA DE INVENTARIOS	4.1.01.004.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410105AMORTIZACIONES -Fabricación-	4.1.01.005.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410106GASTOS VARIOS DE FABRICACION	4.1.01.006.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410107SEGUROS DE FABRICACION	4.1.01.007.000	D		S		S
	No Monetaria						
	4102GASTOS DE ADMINISTRACION	4.1.02.000.000	D				N
	410201GASTOS GENERALES DE ADMINISTR.	4.1.02.001.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410202SEGUROS DE ADMINISTRACION	4.1.02.002.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410203HONORARIOS PROFESIONALES	4.1.02.003.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410204PUBLICIDAD	4.1.02.004.000	D		S		S
	No Monetaria						
	410205MOVILIDAD	4.1.02.005.000	D		S		S
	No Monetaria						

MB SISTEMAS S.R.L.

FECHA DE EMISION : / /2012

HOJA : 2

PLAN DE CUENTAS DETALLADO

CODIGO DE JERARQUIA DESDE : 1.0.00.000.000

HASTA : 4.2.02.000.000

CODIGO DE DE CLASIFICACION	DESCRIPCION	CODIGO DE	SALDO	CODIGO DE	RESULTADO	INDICE	IMPUTABLE	TIPO
----------------------------	-------------	-----------	-------	-----------	-----------	--------	-----------	------

CUENTA COTIZACION	COD.COSTO	NOMBRE	JERARQUIA	HABITUAL	AGRUPACION	AJUSTE
410206		TELEFONO Y FAX	4.1.02.006.000	D		S
No Monetaria						S
410207		SUELDO SOCIO ADMINISTRADOR	4.1.02.007.000	D		S
No Monetaria						S
410208		ALQUILERES	4.1.02.008.000	D		S
No Monetaria						S
4103IMPUESTOS	4.1.03.000.000		D			N
410301INGRESOS BRUTOS	4.1.03.001.000		D		S	S
No Monetaria						S
410302DEREC.DE REGISTRO E INSPECCION	4.1.03.002.000		D		S	S
No Monetaria						S
410303IMP.,TASAS,CONTRIB.y SERVICIOS	4.1.03.003.000		D		S	S
No Monetaria						S
410305IMP.DEBITOS Y CREDITOS BCARIOS	4.1.03.004.000		D		S	S
No Monetaria						S
410306IMPUESTO A LAS GANANCIAS	4.1.03.005.000		D		S	S
No Monetaria						S
4104RESULTADOS FINANCIEROS	4.1.04.000.000		D			N
410402INTERESES Y ACTUALIZACIONES	4.1.04.002.000		D		S	S
No Monetaria						S
42INGRESOS	4.2.00.000.000		H			N
4201INGRESOS POR VENTAS	4.2.01.000.000		H			N
420101VENTAS	4.2.01.001.000		H		S	S
No Monetaria						S
420102INTERESES COBRADOS	4.2.01.002.000		H		S	S
No Monetaria						S
4202 OTROS INGRESOS	4.2.02.000.000		H			N

6.2 ASIENTOS DE APERTURA DE MB SISTEMAS

SUSCRIPCION DEL CAPITAL

Socio Bruno Rambaldo Cuenta Aportes de Capital	50.000,00	
Socio Heidi Rambaldo Cuante Aportes de Capital	50.000,00	
A Capital		100.000,00

DEPOSITO LEGAL DEL 25% DEL CAPITAL

Nuevo Banco de Santa Fe - Depósito Legal	25.000,00	
A Socio Bruno Rambaldo Cuenta Aportes de Capital		12.500,00
A Socio Heidi Rambaldo Cuenta Aportes de Capital		12.500,00

DEBITO DEL DEPOSITO LEGAL

Caja	25.000,00	
A Nuevo Banco de Santa Fe - Depósito Legal		25.000,00

APORTES SOCIOS

Caja	75.000,00	
A Socio Bruno Rambaldo Cuenta Aportes de Capital		37.500,00
A Socio Heidi Rambaldo Cuenta Aportes de Capital		37.500,00

GASTOS DE CONSTITUCION

Gastos de Constitución	6.366,62	
A Caja		6.366,62

APERTURA CUENTA BANCARIA

Banco Patagonia C.C.	50.000,00	
A Caja		50.000,00

COMPRA DE MOBILIARIO

Muebles y Utiles	25.500,00	
A Banco Patagonia C.C.		25.500,00

6.3 PRESENTACIÓN DEL BALANCE GENERAL

A continuación se presenta un modelo de Balance a ser preparado para MB Sistemas S.R.L. una vez finalizado su primer ejercicio.

CARATULA

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: MB SISTEMAS SRL

DOMICILIO LEGAL:

-

ACTIVIDAD PRINCIPAL: La sociedad tiene por objeto el desarrollo de sistemas informáticos agropecuarios, administrativos, industriales o para la industria, desarrollo de sistemas de control, automatización de procesos, sistemas de control de procesos. Los mismos se realizarán a través de profesionales matriculados en las actividades que así lo requieran.

-

INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO DE ROSARIO:

DEL CONTRATO: Tomo - Folio - Número - Fecha de
Mes de de 201 .

-

FECHA DE VENCIMIENTO DE LA SOCIEDAD: dede 201 ...

-

EJERCICIO ECONOMICO No. 01

-

INICIADO EL:

-

FINALIZADO EL:

BALANCE GENERAL AL DE DE 201...

COMPOSICION DEL CAPITAL

-

SUSCRITO e INTEGRADO: \$ 100.000,00

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL Y DE RESULTADOS

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: MB SISTEMAS S.R.L.			
ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL AL: de		de 201...	
<u>ACTIVO</u>		.../.../201...	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		\$	
Caja y Bancos (Nota Nº 2)			
Inversiones (Nota Nº 3)			
Créditos por Ventas (Nota Nº 4)			
Otros Créditos (Nota Nº 5)			
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE			
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			
Bienes de Uso (Anexo I y Nota Nº 6)			
TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE			
TOTAL DEL ACTIVO			
<u>PASIVO</u>			
<u>PASIVO CORRIENTE</u>			
<u>Deudas</u>			
Comerciales (Nota Nº 7)			
Remuneraciones y Cargas Sociales (Nota Nº 8)			
Cargas Fiscales (Nota Nº 9)			
Otras Deudas (Nota Nº 10)			
Total Deudas			
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE			
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>			
No existe		-	
TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE		-	
TOTAL DEL PASIVO		-	
<u>PATRIMONIO NETO (Según Estado respectivo)</u>			
TOTAL			
Véase mi informe de fecha .../.../201...			
DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: MB SISTEMAS S.R.L.			
<u>ESTADOS DE RESULTADOS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FINALIZADO EL</u>			
<u>DE</u>	<u>DE 201....</u>		
Ventas Netas de Bienes y Servicios			
Costo de los Bs. Vendidos y Ss. Prestados (Anexo II)		-	
GANANCIA BRUTA		-	
Gastos de Comercialización (Anexo II)		-	
Gastos de Administración (Anexo II)		-	
Resultados Financieros Netos			
Impuesto a las Ganancias		(.....)	
GANANCIA DEL EJERCICIO		-	
Véase mi informe de fecha .../.../201...			

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: MB SISTEMAS S.R.L.						
ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO-CAPITAL, RESERVAS Y OTROS RESULTADOS ACUMULADOS						
DURANTE EL EJERCICIO FINALIZADO EL de de 201...						
Concepto	Aporte de los Propietarios			Ganancias Reservadas	Resultados No Asignados	Total del Patrimonio Neto
	Capital Suscripto	Ajuste de Capital	Aportes Irrevocables de Capital	Reserva Legal		
Saldos al Inicio del Ejercicio	0,00	0,00	0,00	0,00	(0,00)	0,00
Aporte de Capital del 25-10-2010	100.000,00					100.000,00
Ganancia del Ejercicio s/ el Estado de Resultados						
Saldos al Cierre del Ejercicio al 30/09/2011	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100.000,00
Véase mi informe de fecha .../.../201...						

FLUJO DE EFECTIVO

MB SISTEMAS S.R.L.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FINALIZADO EL de de 201....

.../.../201...

Variaciones del efectivo

Efectivo al inicio del ejercicio	-
Efectivo al cierre del ejercicio	-
	-
<i>Aumento (Disminucion) neta del efectivo</i>	-

Causas de las variaciones del efectivo

Actividades operativas

Ganancia neta del ejercicio

Ajustes para arribar al Flujo Neto de efectivo proveniente de las actividades operativas:

Depreciación de los bienes de uso

Cambios en Activos y Pasivos Operativos:

(Aumento) Disminución en Créditos por Ventas
 (Aumento) Disminución en Otros Créditos
 Aumento (Disminución) en Deudas Comerciales
 Aumento (Disminución) en Rem y Cargas Sociales
 Aumento (Disminución) en Cargas Fiscales
 Aumento (Disminución) en Otras Deudas

Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades operativas	_____
---	-------

Actividades de Inversión:

Depósitos a Plazo Fijo	-
Pagos por compra Bienes de Uso	(.....)

Flujo neto de Efectivo generado por (utilizado en) las actividades de Inversión	(.....)
---	---------

Actividades de Financiación

Aportes en efectivo de los propietarios	100.000,00
---	------------

Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades de financiación	100.000,00
--	------------

<i>Aumento (Disminucion) neta del efectivo</i>	_____
--	-------

Véase mi informe de fecha .../.../201...

NOTAS

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD	MB SISTEMAS S.R.L.		
NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES AL	de	de 201...	
NOTA No. 1 - NORMAS CONTABLES APLICADAS			
a) Los criterios de exposición aplicados por la empresa al cierre de ejercicio son los previstos por las Resoluciones Técnicas N° 8 y N° 9 (modificadas por la Resolución Técnica N° 19) de la F.A.C.P.C.E. Por ser este el primer ejercicio no se presenta información comparativa con el ejercicio anterior.			
b) Los estados contables no han sido reexpresados para reflejar las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda por aplicación de la Resolución N° 287/2003 de la FACPCE, puesta en vigencia en el ámbito de la Provincia de Santa Fe mediante la Resolución N° 12/2004 del Consejo Superior que establece que a partir del 1° de Octubre de 2003 no se verifica un contexto de inflación o de deflación en el país.			
c) La empresa ha aplicado la Resolución N°282/03 de la F.A.C.P.C.E.puesta en vigencia en el ámbito de la provincia de Santa Fe mediante Resolución N° 08/2004 del Consejo Superior, en lo referente a la dispensa en la aplicación del método del impuesto diferido.			
NOTA No. 2 - CAJA Y BANCOS			
El detalle de Caja y Bancos es el siguiente:	/.../201...	
Caja			
Banco Patagonia Cta. Cte.		_____	
		=====	
NOTA No. 3 - INVERSIONES			
El detalle de Inversiones es el siguiente:	/.../201...	
Banco Patagonia Plazo Fijo		_____	
		=====	
NOTA No. 4 - CREDITOS POR VENTAS			
El detalle de Créditos por Ventas es el siguiente:	/.../201...	
Deudores Comunes		_____	
		=====	
Véase mi informe de fecha/.../201...			

NOTA No. 5 - OTROS CREDITOS					
El detalle de Otros Créditos es el siguiente:				.../.../201...	
DGI - IVA Crédito Fiscal					
DGI - IVA Crédito Fiscal Importaciones					
Percepciones Ingresos Brutos					
Retenciones SUSS					
				\$ -	
NOTA No. 6 - BIENES DE USO					
Los Bienes de Uso han sido valuados a su costo incurrido, menos las correspondientes amortizaciones acumuladas.					
La amortización de los bienes es calculada por el método de línea recta, en base a su vida útil, aplicando tasas anuales suficientes para extinguir sus valores al final de la vida útil estimada.					
El valor actualizado de los bienes no excede, en su conjunto, su valor de utilización económica.					
NOTA No. 7 - DEUDAS COMERCIALES					
El detalle del rubro Deudas Comerciales, es el siguiente:				.../.../201...	
Proveedores					
Proveedores Documentados					
Tarjetas de Crédito a Pagar					
				\$ -	
NOTA No. 8 - REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES					
El detalle del rubro Cargas Sociales, es el siguiente:				.../.../201...	
Sueldos a Pagar					
Leyes Sociales a Pagar					
UOM - Cuota Sindical a Pagar					
UOM - Seguro a Pagar					
ADIMRA a Pagar					
				\$ -	

NOTA No. 9 - CARGAS FISCALES							
El detalle del rubro Cargas Fiscales, es el siguiente:							
						.../.../201...	
DGI - IVA a Pagar							
Municipalidad - DRel a Pagar							
Impuesto a las Ganancias a Pagar							
						\$ -	
Véase mi informe de fecha .../.../201...							
NOTA No. 10 - OTRAS DEUDAS							
El detalle del rubro Otras Deudas, es el siguiente:						.../.../201...	
Heidi Rambaldo - Cta. Part.							
						\$ -	
NOTA No. 11 - ACTIVOS GRAVADOS							
La sociedad no tiene, al cierre del ejercicio, bienes gravados en garantía de operaciones.							
NOTA No. 12 - RESTRICCIONES A LA DISTRIBUCION DE GANANCIAS							
De acuerdo con disposiciones legales vigentes, el 5% del resultado del ejercicio deberá transferirse a la Reserva Legal, hasta que esta alcance el 20% del Capital Social.							
Véase mi informe de fecha .../.../201...							

BIENES DE USO

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: <u>MB SISTEMAS S.R.L.</u>		- ANEXO I -		
EJERCICIO FINALIZADO EL de de 201....				
<u>BIENES DE USO</u>				
R U B R O S	Valor al Comienzo del Ejercicio	Incorporaciones	Bajas	Valor al Cierre del Ejercicio
Instalaciones	0,00		-	0,00
Muebles y Utiles	0,00		-	0,00
Equipos de Computación	0,00		-	0,00
Totales al 30-09-2011	0,00	-	-	-
Véase mi informe de fecha/.../201...				

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: <u>MB SISTEMAS S.R.L.</u>		- ANEXO I (cont.) -			
EJERCICIO FINALIZADO EL de de 201...					
<u>BIENES DE USO</u>					
R U B R O S	AMORTIZACIONES				Valor Residual Neto
	Acumuladas al Co mienzo del Ejerc.	Bajas	Del Ejercicio	Acumuladas al Cie- rre del Ejercicio	
Instalaciones	0,00	-			0,00
Muebles y Utiles	0,00	-			0,00
Equipos de Computación	0,00	-			0,00
Totales al 30-09-2011	0,00	-	0,00	0,00	0,00
Véase mi informe de fecha/.../201...					

GASTOS

DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: MB SISTEMAS S.R.L.				- ANEXO II-
EJERCICIO FINALIZADO EL de de 201....				
INFORMACION REQUERIDA POR EL ART. 64 INC. "b" DE LA LEY 19550				
RUBROS	Totales	Gastos de Fabricación	Gastos de Administ.	Gastos de Comerc.
Sueldos y Jornales				
Cargas Sociales				
Sueldos Gerencia				
Alquileres				
Insumos				
Fletes				
Combustibles y Lubricantes				
Energía Eléctrica				
Honorarios				
Publicidad				
Comunicacines y Correspondencia				
Gastos Generales				
Traslados y Estadías				
Ropa de Trabajo				
Seguros				
Papelería y útiles de oficina				
Reparaciones y Mantenimiento				
Amortizaciones				
Análisis de Mercado				
Gastos y Comisiones Bancarias				
Impuestos, Tasas, Contrib. Y Servicios				
Impuesto a los Débitos Bancarios				
Impuesto s/Ing.Brutos y Der.Reg. e Inspección				
Totales al .../.../201....	-	-	-	-
Véase mi informe de fecha .../.../201...				

INFORME DEL AUDITOR

INFORME DEL AUDITOR

Señores Socios de
MB SISTEMAS S.R.L.

En mi carácter de Contador Público independiente, informo sobre la auditoría que he realizado de los Estados Contables de MB SISTEMAS S.R.L. detallados en el apartado A. de los que siguen a continuación:

A. ESTADOS AUDITADOS

1. Estado de Situación Patrimonial al 30 de Setiembre de 2011, cuyas cifras resumidas son:

	201,000	
Activo	\$	-
Pasivo	\$	-
Patrimonio Neto	\$	-

2. Estado de Resultados correspondiente al ejercicio finalizado el 30 de Setiembre de 2011, el cual arroja el siguiente resultado :

	201,000	
Ganancia del Ejercicio	\$	-

3. Estado de Evolución del Patrimonio Neto por el ejercicio finalizado el de
de 201....

4. Estado de Flujo de efectivo por el ejercicio finalizado el de de 201....

5. Cuadros Anexos y Notas Complementarias

B. ALCANCE DE LA AUDITORIA

He realizado el examen de la información contenida en los estados indicados en A., de acuerdo con las normas de auditoría de la Resolución Técnica N° 7 de la F.A.C. P.C.E. , aprobada por Resolución 2/86 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Santa Fe , las que prescriben la revisión selectiva de dicha información.

C. DICTAMEN

En mi opinión, los Estados Contables mencionados presentan razonablemente la situación patrimonial de MB SISTEMAS S.R.L. al de de 201.... y los resultados de sus operaciones de acuerdo con las normas contables vigentes.

D. INFORMACION REQUERIDA POR DISPOSICIONES LEGALES

A los efectos de dar cumplimiento a disposiciones legales vigentes informo que:

1. Los estados surgen de registros contables llevados de acuerdo con normas legales.
2. Los estados contables han sido preparados de acuerdo a lo establecido por la leyes Nros. 19.550 y 22.903 de sociedades comerciales.
3. Deudas con el Régimen Nacional de Seguridad Social y el Régimen Nacional de Obras Sociales:

Deuda Exigible a las fecha:	\$	-
Deuda devengada no exigible:	\$	-

4. Deudas con la Administración Provincial de Impuestos:

Ingresos Brutos: Provincia de Santa Fe:

Deuda exigible a la fecha:	\$	-
Deuda devengada no exigible:	\$	-

ROSARIO, de de 201...-

7 Análisis Financiero

7. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 INVERSIÓN INICIAL

Comprende el conjunto de activos, tangibles o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa y el capital de trabajo que se necesitará para cubrir el requerimiento de efectivo para el periodo inicial de la puesta en marcha del proyecto. Así, las inversiones a efectuarse previa a la puesta en marcha del proyecto, pueden clasificarse en tres grupos:

- ◇ Activos tangibles
- ◇ Activos Intangibles
- ◇ Capital de Trabajo

7.1.1 Activos Tangibles

“Por ser tangibles estos pueden verse y forjarse, pueden ser grandes o pequeños, pero en cualquier caso son materiales que ocupan espacio y tienen un valor de acuerdo con sus propiedades físicas”³⁵. Existen tres clases de Activos Tangibles:

No depreciable. No sufren agotamiento por el uso, tal es el caso de los terrenos.

Depreciable. Están expuestos a deterioro material por el uso; por ejemplo maquinas, equipos, etc.

Agotable. Tienen relación con el recurso natural pero disminuye en función de la medida que se extraen; ejemplo maderas, minerales, etc.

Dentro del proyecto son aquellos bienes tangibles que van a servir de apoyo para el funcionamiento y proceso del servicio en la empresa, los mismos van a sufrir una depreciación por el uso, estos activos fueron determinados como Inversión Física.

³⁵Vásconez, José Vicente; Contabilidad Intermedia, pp 53; Editorial Carvajal

7.1.1.1 Inversión Física. Inversión en equipamiento.

Por inversión en equipamiento se entienden todas las inversiones necesarias que permitan la operación normal de la empresa: mobiliarios y equipos en general.

En cuanto al calendario de las inversiones en este rubro, se considera que la compra de los equipos se realizará en el período 0.

Observación: se toma el *valor de desecho*³⁶ de los equipos al valor estimado de venta de los mismos al término del proyecto, tomando con valor de desecho igual a cero a todo el equipamiento cuyo período de depreciación es menor que el horizonte del proyecto.

Concepto	Valor Total
3 computadoras	\$15.000
Multifunción	\$ 1.000
Mobiliario	\$10.000
Total	\$26.500

Es importante señalar que para que la empresa funcione va a empezar con una capacidad instalada pequeña, pero justificable debido a que es suficiente para realizar sus actividades planteadas.

7.1.2 Activos Intangibles

“Comprende a los costos necesarios en la legalización de la empresa. Son inversiones intangibles susceptibles de amortizar y afectan al flujo de caja indirectamente por la vía de una disminución de la base imponible y los impuestos a pagar”³⁷.

Concepto	Valor Total
Gastos de constitución	\$4617
Gastos de inscripciones y habilitaciones	\$1750
Total	\$6367

³⁶ El Valor de Desecho representa el monto de unidades monetarias que efectivamente se piensa que se recibirá al reemplazar el equipo al final de su vida útil o a su venta al horizonte del proyecto.

³⁷ Vásconez, José Vicente; Contabilidad Intermedia, pp 167; Editorial Carvajal

7.1.3 Capital de Trabajo

Corresponde a los valores en forma de activos corrientes que por política de la empresa se mantendrían para financiar el inicio de las actividades operacionales; por ejemplo; pago de insumos, alquiler, sueldos, gastos varios, etc. antes de la entrega del servicio.

El capital de trabajo está determinado para tres meses de operaciones, hasta que los recursos que se generan por el propio proyecto permitan el financiamiento de los mismos. La inversión en capital de trabajo cubrirá los valores de gastos de administración, generales y ventas además de los alquileres y mantenimiento.

CAPITAL DE TRABAJO		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL
Mano de Obra Directa	6015	18045
Materiales Indirecto	645	1935
Mano de Obra Indirecta	300	900
Reparaciones y Mantenimiento	1260	3780
Gastos Administrativos y de Ventas	10110	30330
TOTAL	18330	54990

Luego de determinar los rubros necesarios en Inversión Física, Activos Intangibles y Capital de Trabajo se ha obtenido como resultado que la Inversión Requerida para el proyecto es la siguiente:

INVERSIÓN REQUERIDA	
CONCEPTO	VALOR TOTAL
Inversión física	26500
Activos Intangibles	6367
Capital de Trabajo	54990
TOTAL	87857

La Inversión Total para poner en marcha el proyecto llega a \$87.857, el rubro corresponde a activos tangibles e intangibles y el capital de trabajo.

7.1.4 Financiamiento

Al financiamiento se lo define como la forma en que la empresa obtendrá los recursos necesarios para realizar las actividades proyectadas. Existen dos fuentes básicas de financiamiento: Capital Propio y Créditos con Terceros.

Capital propio: representado por los aportes que realizan los socios de la empresa.

Crédito con Terceros: es necesario recurrir a instituciones financieras en las cuales se encontrarán diferentes líneas de crédito de acuerdo a la actividad que se realice.

El presente proyecto será financiado por capitales propios.

7.2 ESTIMACIÓN DE INGRESOS

Los ingresos son la cantidad de dinero que recibe una empresa por la venta de un bien o un servicio durante un periodo dado.

Para establecer los ingresos del servicio de venta de software primero es necesario establecer el precio de venta.

Determinación del Precio de Venta

	Sistema de Gestión integral para Empresas Agrícolas	Licencia de uso y mantenimiento para años posteriores
Mercado interno	\$ 8,500.00 (Por única vez)	\$ 1,800.00 (Anual)
Mercado externo	\$ 13,000.00 (Por única vez)	\$ 1,800.00 (Anual)

Se estima un aumento del 15% anual del precio de venta.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SISTEMA DE GENTIÓN (MERCADO INTERNO)	8.500,00	9.775,00	11.241,25	12.927,44	14.866,55
SISTEMA DE GENTIÓN (MERCADO EXTERNO)	13.000,00	14.950,00	17.192,50	19.771,38	22.737,08
LICENCIA POR MANTENIMIENTO	1.800,00	2.070,00	2.380,50	2.737,58	3.148,21

La empresa recibirá ingresos por la venta del software y por las licencias de uso y mantenimientos realizados. La meta de ventas para el primer año es de 10 paquetes. Para el segundo año se estima vender 11, lo que incrementa la meta de ventas al 15% aproximadamente, incremento que se hace año por año; lo que equivale a 13 unidades en el tercer año. Los años siguientes corresponden a la expansión del mercado a nivel nacional e internacional.

Las proyecciones de ventas anuales se consideran metas alcanzables por la empresa, ya que en el primer año se venden 10 soluciones, lo que implica una venta de un paquete por mes aproximadamente, teniendo en cuenta que los clientes están dispersos por la región y es necesario ubicarlos.

En el primer año se inicia la comercialización que incluye la venta del software en cuyo precio inicial se incluye la licencia de uso del mismo por un plazo de un año finalizado el cual opera su vencimiento. Ya en el segundo año se consideran las ventas de nuevos sistemas y el cobro de las licencias correspondientes a los sistemas vendidos en el año anterior.

Como mencionamos anteriormente, sólo se tienen en cuenta los productos y servicios del proyecto en cuestión, no los que ofrecerá la empresa en caso de ser constituida y haber tenido éxito con el software mencionado.

Las proyecciones de ventas son austeras ya que el sector se está iniciando en el uso de la tecnología informática, además de las dificultades que representa la introducción de un nuevo producto.

7.3 ESTIMACIÓN DE COSTOS

Los “costos” son toda erogación o desembolso de dinero para obtener algún bien o servicio. Se clasifican en:

- ◇ Costo de Producción
- ◇ Costos de Administración y de Venta
- ◇ Costos Financieros

7.3.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Son aquellos que intervienen directa o indirectamente en la elaboración del producto o la prestación del servicio. Los costos de producción están compuestos por costos directos e indirectos.

7.3.1.1 Costos Directos

Los costos directos que incurren en la prestación de servicio de venta de software se resumen en la mano de obra directa y presentación del producto, que a continuación detallamos:

Mano de Obra Directa

Analista programador - Perotti Arcadio

MANO DE OBRA DIRECTA	
Analista programador	\$6015

COSTOS PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO (anual)	
Papelería para manuales de usuario	\$500
Carpetas y folletería	\$1500
TOTAL	\$2000

7.3.1.2 Costos Indirectos

Los costos indirectos que se generaran en el proyecto son los siguientes:

- ◇ Mano de obra indirecta
- ◇ Materiales Indirectos
- ◇ Reparación y mantenimiento

Mano de Obra Indirecta

Asesoría en agronomía. Consultas. Traggiay Marcos, Ingeniero Agrónomo.

MANO DE OBRA INDIRECTA	
Asesor en agronomía (consultas)	\$300

Materiales Indirectos

Los materiales indirectos necesarios para el servicio que la empresa va a prestar se detallan a continuación:

MATERIALES INDIRECTOS	
Papeles y útiles	\$200
Art. limpieza	\$100
Insumos generales	\$300
Subtotal	\$600
Otros (imprevistos)	\$45
Total	\$645

Las variaciones inflacionarias alteran los precios de los rubros de costos provocando un desajuste en el cálculo, además es posible se generen otros gastos no previstos. Es por esta razón que se fija un 8% para imprevistos.

Reparación y Mantenimiento

Tiene por objeto realizar un mantenimiento preventivo y correctivo en los equipos de computación que se van a utilizar durante un año. Este rubro es un costo fijo debido a que no va depender de la producción de los servicios sino de un mantenimiento anual para evitar problemas posteriores.

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO (anual)			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR POR EQUIPO	VALOR ANUAL
Equipos de computación	3	\$400	\$1200
Imprevistos 5%			\$60
Total			\$1260

7.3.2 COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Son aquellos desembolsos realizados para facilitar el cumplimiento de las operaciones relacionadas con la producción o compra, la administración, la comercialización y venta de bienes y servicios. Desembolsos que se detallan a continuación:

- ◇ Sueldos
- ◇ Materiales de oficina
- ◇ Servicios generales
- ◇ Mantenimiento
- ◇ Publicidad

7.3.2.1 Sueldos y Salarios

Son desembolsos realizados por el trabajo realizado en la empresa al personal administrativo y de ventas:

Dirección y Comercialización: Rambaldo Bruno, Analista en Sistemas

Asesoría legal – financiera: Scotto, Marina Raquel. Lic. en Administración. Contadora.

Dirección y Administración: Rambaldo Heidi, Lic. en Administración. Contadora.

MANO DE OBRA INDIRECTA (mensual)	
Dirección y comercialización	\$2500
Asesor legal y financiera	\$650
Dirección y administración	\$2500
TOTAL	\$5650

7.3.2.2 Materiales de Oficina

Son aquellos suministros que necesita la empresa para las diferentes áreas de la misma.

MATERIALES DE OFICINA (mensual)	
Carpetas	\$50
Lapiceras y útiles	\$100
Resmas de papel	\$150
Sobres	\$50
Otros	\$200
TOTAL	\$550

7.3.2.3 Servicios Generales

Son los requerimientos de servicios básicos de la empresa para poder llevar a cabo su actividad, es un costo fijo porque es independiente del volumen de producción.

SERVICIOS GENERALES (mensual)	
Luz	\$200
Agua	\$80
Teléfono / Internet	\$160
Gas	\$60
TOTAL	\$500

7.3.2.4 Mantenimiento

MANTENIMIENTO (anual)	
Gastos Generales	\$1460
TOTAL	\$1460

7.3.2.5 Publicidad

Costos de publicidad (mensual)	TOTAL
Afiches y folletos	\$200
Publicidad radial	\$350
TOTAL	\$550

7.3.5.6 Alquiler de Oficina

Es el desembolso por la utilización del lugar donde la empresa va a poner en marcha su operación.

ALQUILER (mensual)	
1 año	\$1400
2 año	\$1700
3 año	\$2100
4 año	\$2500
5 año	\$2500

7.3.3 COSTOS FINANCIEROS

No existen costos financieros ya que todo el proyecto es afrontado con capitales propios.

7.4 FLUJO DE CAJA

Es aquel que representa los flujos de entrada y salidas de efectivo de la empresa, y tiene como finalidad medir la cantidad de efectivo que dispondrá la empresa durante la vida útil del proyecto.

Ingresos y egresos: la descripción de los movimientos se refiere a los cinco primeros años, y no se tienen en cuenta los ingresos ni los costos de las actividades potenciales de la futura empresa, sólo se evalúa el proyecto de creación de un único software.

Depreciaciones: las depreciaciones constituyen un mecanismo legal para reducir impuestos, que se determinaran de acuerdo a la vida útil de cada activo, este valor corresponde a los equipos de computación y el mobiliario de oficina que directamente estarán involucrado en el servicio que vamos a prestar.

Se utilizara el método de depreciación en línea recta de acuerdo a la ley.

Al cumplir los activos fijos su vida útil es necesario renovarlos ya que la actividad misma lo exige. Es decir que desde el cuarto año se van a ir renovando los equipos de computación.

Concepto	Inversión	%	Vida útil	Depreciación anual
Computadoras	15000	33.33	3	5000
Multifunción	1000	33.33	3	333.33
Muebles	10000	10	10	1000
TOTAL				6333.33

Amortizaciones: el cálculo de las amortizaciones se realizara sobre los activos intangibles que posee la empresa.

Concepto	Inversión	%	Vida útil	Depreciación anual
Activos Intangibles	6367	20	5	1273.4
TOTAL				1273.4

Impuestos: se considerará el impuesto a las ganancias según el cual corresponde abonar una alícuota del 35% sobre la ganancia neta. Se supone que el impuesto se liquida en el mismo período de cálculo.

Valor de desecho: para calcular el valor de desecho se utiliza un método contable de valorización de activos que consiste en recuperar un valor igual al de la inversión inicial menos todas las amortizaciones realizadas hasta el momento de liquidación de los activos.

Recuperación del capital de trabajo: el capital de trabajo está constituido por un conjunto de recursos que, siendo absolutamente imprescindibles para el funcionamiento del proyecto (y por lo tanto no estar disponible para otros fines), son parte del patrimonio del inversionista y por ello tienen carácter de recuperables.

Se toma como valor de recupero de capital de trabajo el mismo valor de la inversión inicial.

7.5 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para la evaluación del proyecto se han utilizado los siguientes criterios:

7.5.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Es el periodo que se requiere para que los flujos de efectivos acumulados esperados en un proyecto de inversión igualen al flujo de salida de efectivo inicial.

Según la proyección realizada, se estima que se recuperaría la inversión total luego de 4 años y 7 meses desde la iniciación del proyecto

7.5.2 VALOR ACTUAL NETO

El proyecto debe aceptarse si su VAN es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

Para descontar los flujos se toma una tasa de descuento del 12%, que es la que se utiliza en industrias similares, y a la cual los inversionistas tendrían como alternativa al proyecto (costo de oportunidad del capital).

El VAN del proyecto asciende a \$30.936, lo que indica que el proyecto es aceptable.

7.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO

Se evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios esperados actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual (es la tasa que hace el VAN del proyecto igual a cero). La TIR se compara con la tasa de descuento de la empresa. Si la TIR es igual o mayor que ésta, el proyecto debe aceptarse y si es menor debe rechazarse.

La TIR del proyecto es 16%, lo que también indica que el proyecto es conveniente.

CUADRO DE FLUJO DE FONDOS

1. INGRESOS OPERATIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercado Interno (\$)		\$ 85.000	\$ 107.525	\$ 146.136	\$ 193.912	\$ 267.598
Mercado Interno (unidades)		10	11	13	15	18
Mercado externo (\$)					\$ 98.857	\$ 159.160
Mercado externo (unidades)					5	7
Licencia de uso y mantenimiento						
Mercado interno (\$)			\$ 20.700	\$ 49.991	\$ 93.078	\$ 154.262
Mercado interno (unidades)			10	21	34	49
Mercado externo (\$)						\$ 15.741
Mercado externo (unidades)						5
TOTAL MERCADO INTERNO (\$)		\$ 85.000	\$ 128.225	\$ 196.127	\$ 286.989	\$ 421.860
TOTAL MERCADO EXTERNO (\$)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 98.857	\$ 174.901
Venta de Software de gestión agrícola		\$ 85.000	\$ 128.225	\$ 196.127	\$ 385.846	\$ 596.761
2. EGRESOS OPERATIVOS						
suledos y leyes sociales		\$ 72.180	\$ 83.007	\$ 95.458	\$ 109.777	\$ 126.243
presentación del producto		\$ 2.000	\$ 2.300	\$ 2.645	\$ 3.042	\$ 3.498
honorarios		\$ 3.600	\$ 4.140	\$ 4.761	\$ 5.475	\$ 6.296
reparación y mantenimiento		\$ 1.260	\$ 1.449	\$ 1.666	\$ 1.916	\$ 2.204
material indirecto		\$ 7.740	\$ 8.901	\$ 10.236	\$ 11.772	\$ 13.537
alquiler		\$ 16.800	\$ 20.400	\$ 25.200	\$ 30.000	\$ 30.000
honorarios		\$ 33.150	\$ 38.123	\$ 43.841	\$ 50.417	\$ 57.980
materiales de oficina		\$ 6.600	\$ 7.590	\$ 8.729	\$ 10.038	\$ 11.543
servicios generales		\$ 6.000	\$ 6.900	\$ 7.935	\$ 9.125	\$ 10.494
mantenimiento		\$ 1.460	\$ 1.679	\$ 1.931	\$ 2.220	\$ 2.554
publicidad		\$ 6.600	\$ 7.590	\$ 8.729	\$ 10.038	\$ 11.543
depreciación		\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333
amortización		\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273
Resultado antes de impuestos		-\$ 79.997	-\$ 61.460	-\$ 22.610	\$ 134.419	\$ 313.261
impuestos			-\$ 21.511	-\$ 7.914	\$ 47.047	\$ 109.641
INVERSIONES	-\$ 87.857					
depreciación		\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333	\$ 6.333
amortización		\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273	\$ 1.273
recupero capital de trabajo						\$ 54.990
valor de desecho						\$ 5.000
3. FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 87.857	-\$ 72.390	-\$ 32.342	-\$ 7.090	\$ 94.979	\$ 271.217

VAN	\$ 30.936	mayor a 0	proyecto aceptable
TIR	16 %	mayor a 12%	proyecto aceptable
PR	4 años 7 meses 12 días		proyecto aceptable

8 Conclusiones

8. CONCLUSIONES

“M y B Sistemas” se dedicará al desarrollo y comercialización de software y servicios informáticos para el sector agropecuario. El principal objetivo será proporcionar elevados niveles de satisfacción, eficiencia, servicio y calidad a los clientes, a fin de incrementar su competitividad y productividad. Ello se logrará mediante la implementación de soluciones informáticas prácticas, creativas y de alto valor agregado y con un equipo humano altamente calificado.

Las proyecciones de ventas anuales se consideran metas alcanzables por la empresa (se estima vender un promedio de un paquete mensual) dado que la cantidad de productores agropecuarios que todavía no disponen de un sistema informático para llevar adelante su negocio es muy significativa. Actualmente existen otras empresas que ofrecen productos de este tipo. No obstante, no suman una gran cantidad ni tampoco cubren ampliamente las expectativas del mercado.

La empresa se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada, principalmente porque este tipo societario posee una versatilidad legal importante que permite adaptarlo a lo que los emprendedores buscan, sus requisitos formales son bastante simples, tiene menores costos asociados a su funcionamiento y protege el capital de los socios.

La inversión inicial no es tan alta debido a que lo que predomina no son los bienes de capital si no el conocimiento.

El proyecto muestra una TIR del 16%, que representa una mayor rentabilidad, comparada con la tasa de descuento (12%). El VAN asciende a \$ 30.936, lo que también indica que el proyecto es aceptable. Según la proyección realizada, se estima que se recuperaría la inversión total luego de 4 años y 7 meses desde la iniciación del proyecto.

Concluimos que es recomendable la implementación del proyecto, ya que los estudios de mercado, técnico, económico, financiero e institucional realizados demuestran la factibilidad y rentabilidad del mismo.

9 Anexos

9. ANEXOS

9.1 CONTRATO SOCIAL MB SISTEMAS SRL

"MB SISTEMAS S.R.L."

En la ciudad de Rosario, Pcia de Santa Fe, a los días del mes de de 20..., entre los señores **BRUNO RAMBALDO**, argentino, de profesión....., DNI, nacido el, soltero, domiciliado en de la ciudad de; y **HEIDI RAMBALDO**, argentina, Licenciada en Administración de Empresas, DNI, nacida, soltera, domiciliada en de la ciudad de; ambos hábiles para contratar, convienen la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada, que se regirá por las siguientes cláusulas en particular y por la Ley 19.550 en general:-----

I - DENOMINACION, DOMICILIO y DURACION

PRIMERA: Denominación: La sociedad girará bajo la denominación "**MB SISTEMAS S.R.L.**" ---

SEGUNDA: Domicilio: La sociedad tendrá su domicilio legal en la ciudad de Alvear, provincia de Santa Fe, pudiendo establecer agencias o sucursales en cualquier punto del país o del extranjero.-----

TERCERA: Duración: El término de duración se fija en cinco años a partir de su inscripción en el Registro Público de Comercio.-----

II - OBJETO y CAPITAL

CUARTA: Objeto: La sociedad tiene por objeto el desarrollo de sistemas informáticos agropecuarios, administrativos, industriales o para la industria, desarrollo de sistemas de control, automatización de procesos, sistemas de control de procesos. Los mismos se realizarán a través de profesionales matriculados en las actividades que así lo requieran.

Importación y comercialización de suministros industriales.-----

QUINTA: Capital: El capital social se fija en la suma de cien mil pesos (\$100.000.-) dividido en mil (1000) cuotas de \$ 100.- cada una que los socios suscriben e integran de la siguiente manera: El socio **BRUNO RAMBALDO**, suscribe 500 cuotas de \$ 100.- c/u que representan un capital de \$ 50.000.- integrando en efectivo y en este acto el 25%; y **HEIDI RAMBALDO**, suscribe 500 cuotas de \$ 100.- c/u que representan un capital de \$ 50.000.- integrando en efectivo y en este acto el 25%. Todos los socios se obligan a completar la integración total de sus suscripciones en un plazo no mayor de 180 días de la fecha del presente contrato y también en efectivo.-----

III - ADMINISTRACION Y FISCALIZACION

SEXTA: Administración, dirección y representación: Estará a cargo de uno o más gerentes, socios o no. A tal fin, usarán sus propias firmas con el aditamento de "socios-gerentes" o "gerentes" según el caso, precedido de la denominación social, actuando en forma individual e indistinta. Los gerentes en el cumplimiento de sus funciones podrán efectuar y suscribir todos los actos y contratos que sean necesarios para el desenvolvimiento de los negocios sociales, sin limitación alguna, incluidos los especificados en los artículos 782 y 1881 del Código Civil y decreto 5965/63, art. 9 con la única excepción de prestar fianzas o garantías a favor de terceros por asuntos, operaciones o negocios ajenos a la sociedad.-----

SEPTIMA: Fiscalización: Reunión de socios: La fiscalización de la sociedad estará a cargo de todos los socios. En las deliberaciones por asuntos de la sociedad expresarán su voluntad en reuniones cuyas resoluciones se asentarán en un libro especial rubricado, que será el libro de Actas de la sociedad, detallando los puntos a considerar. Las decisiones se adoptarán según las mayorías establecidas por el art. 160 de la ley 19.550.-

IV - BALANCES Y DISTRIBUCION DE UTILIDADES

OCTAVA: Balance General y Resultados: La sociedad cerrará su ejercicio el de cada año, fecha en la cual se confeccionará un balance general, con sujeción a las normas legales y criterios técnicos usuales en materia administrativa y contable, que expongan la situación patrimonial a ese momento, como así también un estado de resultados del ejercicio. Una vez confeccionado el balance general, por intermedio de uno de los gerentes, se convocará a reunión de socios a fin de ponerlo a disposición de estos para su conocimiento y consideración, en la forma que prevé para dichas reuniones la cláusula séptima. Si por circunstancias imprevistas o falta de quórum, la reunión no pudiere realizarse, el balance se considerará automáticamente aprobado si, dentro de los diez días corridos a contar desde la fecha fijada para la reunión de socios, no fuera objetado por la mayoría del capital social, objeciones que, en tal caso, deben efectuarse por escritos y fundadas. El balance deberá considerarse dentro de los 120 días de cerrado el ejercicio y puesto a disposición de los socios con 15 días de anticipación. Si el ejercicio arrojara ganancias, de éstas se destinarán el cinco por ciento para la constitución de la reserva legal hasta que la misma alcance el veinte por ciento del capital social. Podrán constituirse además, otras reservas facultativas que los socios decidan, movilizables, dentro de los términos del art. 70 de la ley 19.550.-----

Salvo lo dispuesto por el art. 71 de la misma ley para el caso de existir arrastre de quebrantos de años anteriores, el remanente de ganancias se distribuirá entre los socios a prorrata de importes y tiempos de

sus respectivas integraciones de capital, acreditándose en sus cuentas particulares. Si el ejercicio arrojará pérdida, ésta se cargará a las reservas especiales y, en su defecto, a la reserva legal, en cuyo caso no se distribuirán ganancias futuras hasta su total reintegro. No contando esta última con suficiente saldo, el remanente se mantendrá en cuenta especial hasta que sea cubierto por futuras utilidades, teniendo presente al respecto lo dispuesto por el art. 71 de la ley 19.550. Las pérdidas de capital que insuman el capital social no importarán la disolución de la sociedad si los socios acuerdan su reintegro.-----

V - CESION DE CUOTAS, FALLECIMIENTO E INCAPACIDAD

NOVENA: Cesión de cuotas: Las cesiones de cuotas entre socios podrán celebrarse con la única limitación del mantenimiento de las proporciones de capital existente entre los socios continuadores. Si algún socio desiste de la compra, los restantes podrán adquirir proporcionalmente sus cuotas. Las que se otorgaran a favor de terceros, estarán sujetas a todas las condiciones establecidas por la ley 19.550 en el art. 152. Las cuotas de capital no podrán ser cedidas o transferidas, sino con el consentimiento unánime de los socios. El socio que se propone ceder sus cuotas deberá comunicar por medio fehaciente tal circunstancia a sus consocios a través de la gerencia, quienes deberán notificar su decisión en un plazo no mayor de treinta días, vencido el cual se tendrá como autorizada la decisión y desistida la desistida la preferencia. En la comunicación que el socio cedente haga a sus consocios, deberá indicar el nombre y apellido del interesado, monto de la cesión y forma de pago. A iguales condiciones, los socios tienen derecho de preferencia de compra. Se deberá dejar constancia en el Libro de Actas de la sociedad sobre la resolución que se hubiere adoptado y su posterior inscripción en el Registro Público de Comercio. Los futuros titulares de cuotas sociales de capital por suscripción, cesión u otro concepto cualquiera, no adquirirán por ese solo hecho, funciones gerenciales o de administración.-----

DECIMA: Fallecimiento o incapacidad: En caso de fallecimiento o por cualquier otra causa legal que importe retiro o desvinculación de algunos de los socios, sus herederos o sucesores, podrán optar: a) por continuar en la sociedad en el lugar del socio fallecido, ausente, incapaz o eliminado. En tal caso, los herederos, sucesores o sus representantes legales, deberán unificar su personería y presentación en un solo y único representante frente a la sociedad y en sus relaciones con la misma; quien no tendrá las facultades de los socios gerentes, ni de los liquidadores; b) por retirarse de la sociedad percibiendo el valor proporcional que las cuotas del socios fallecido, incapaz o eliminado, puedan tener con relación al balance general que se practicará a la fecha del fallecimiento, declaración de ausencia, incapacidad o exclusión del socio. Este balance deberá ser confeccionado dentro de los 60 días de acaecida la muerte

o declarada la ausencia, incapacidad o eliminación del socio, con citación de herederos, sucesores o representantes, a cuyo efecto deberán los mismos actuar bajo única y sola representación. En el caso del apartado b), el importe resultante se le abonará a los herederos o sucesores en 12 cuotas mensuales y consecutivas, pagadera la primera inmediatamente después de aprobado el balance referido, los montos serán debidamente actualizados y devengarán intereses igual al fijado por el Banco de la Nación Argentina para préstamos de capital ajustables; el ajuste deberá realizarse tomando como mes base el del cierre del balance antes referido y la fecha de pago de cada cuota. No pudiendo pretender los herederos o sucesores participación alguna en las utilidades o beneficios sociales obtenidos con posterioridad al día del fallecimiento, declaración de insanía, exclusión, etc. El representante de los herederos podrá o no ser socio de la sociedad; en caso de ser socio, quedará sin efecto la prohibición establecida anteriormente de ser gerente o liquidador de la sociedad. La decisión de los herederos deberá comunicarse por estos a la sociedad en el término de diez días de ocurrido el fallecimiento, declaración de insanía o exclusión con nombramiento del representante frente a la sociedad. En defecto de esta comunicación, se entenderá que deciden continuar en la sociedad en las condiciones fijadas por este artículo.-----

VI - DISOLUCION Y LIQUIDACION - PROHIBICION A LOS SOCIOS.

UNDECIMA: Disolución y liquidación: La sociedad se disolverá por las causales de derecho establecidas en el art. 94 de la ley 19.550. En tal caso, la liquidación se practicará por los gerentes en ejercicio en ese momento, salvo que los socios, por las mayorías establecidas en la cláusula séptima de este contrato decidan nombrar un liquidador en cuyo caso lo harán dentro de los 30 días de haber entrado la sociedad en este estado. Los liquidadores actuarán de acuerdo con lo establecido en los artículos 101 a 112 de la ley 19.550, e instrucciones de los socios. Realizado el activo y cancelado el pasivo, el saldo tendrá el siguiente destino: a) se reembolsarán las cuotas de capital según su valor actualizado a moneda constante, y b) el remanente se distribuirá entre los socios en proporción a la participación de cada uno en las ganancias.-----

DUODECIMA: Prohibición a los socios: Queda terminantemente prohibido a los socios intervenir en algún trabajo o actividad afín al objeto de la sociedad, fuera de la misma. La utilidad proveniente de cualquier negocio realizado en transgresión a esta cláusula se considerará utilidad de la sociedad, y habiendo pérdidas serán de cuenta exclusiva del socio interviniente. Todo salvo expresa autorización de los demás socios formalmente manifestada.-----

DECIMO TERCERA: Diferencia entre los socios: Cualquier duda o divergencia que se suscitare entre los socios acerca de la interpretación del presente contrato o entre ellos y sus herederos, legatarios y/o representantes legales de un socio fallecido o incapacitado, durante la vigencia del mismo o al tiempo de disolución, liquidación o participación de la sociedad, será sometida a la decisión de los tribunales ordinarios de la ciudad de Rosario, a cuya competencia se someten los socios, expresamente, renunciando a cualquier fuero de excepción, inclusive el Federal, si pudiera corresponderles.-----

En prueba de conformidad se firman tres ejemplares del mismo tenor y a un solo efecto en el lugar y fecha ut-supra mencionado.-----

"MB SISTEMAS S.R.L."

En la ciudad de Rosario a los días del mes de de 20...., los abajo firmantes, **BRUNO RAMBALDO**, argentino,, DNI, nacido el 19...., soltero, domiciliado en de la ciudad de; y **HEIDI RAMBALDO**, argentina, Licenciada en Administración de Empresas, DNI, nacida elde 19....., soltera, domiciliada en de la ciudad de
únicos socios de "**MB SISTEMAS S.R.L.**", constituida en esta misma fecha, acuerdan:

a) Establecer la **sede social** en calle, **de la ciudad de Alvear, provincia de Santa Fe.**-----

b) Designar **gerente** de la sociedad al señor **BRUNO RAMBALDO**, quien actuará de acuerdo con lo dispuesto en cláusula sexta del contrato social.-----

En prueba de conformidad, firman los socios en el lugar y fecha del encabezamiento.-

Anexo 9.2 CÓDIGO DE COMERCIO (parte pertinente - libros)

Art. 43: Todo comerciante está obligado a llevar cuenta y razón de sus operaciones y a tener una contabilidad mercantil organizada sobre una base contable uniforme y de la que resulte un cuadro verídico de sus negocios y una justificación clara de todos y cada uno de los actos susceptibles de registración contable. Las constancias contables deben complementarse con la documentación respectiva.

Art. 44: Los comerciantes, además de los que en forma especial impongan este Código u otras leyes, deben indispensablemente llevar los siguientes libros:

1. Diario;
2. Inventarios y Balances.

Sin perjuicio de ello el comerciante deberá llevar los libros registrados y la documentación contable que correspondan a una adecuada integración de un sistema de contabilidad y que le exijan la importancia y la naturaleza de sus actividades, de modo que de la contabilidad y documentación resulten con claridad los actos de su gestión y su situación patrimonial.

Art. 45: En el Libro Diario se asentarán día por día, y según el orden en que se vayan efectuando, todas las operaciones que haga el comerciante, letras u otros cualquiera papeles de crédito que diere, recibiere, afianzare o endosare; y en general, todo cuanto recibiere o entregare de su cuenta o de la ajena, por cualquier título que fuera, de modo que cada partida manifieste quién será el acreedor y quién el deudor en la negociación a que se refiere. Las partidas de gastos domésticos basta asentarlas en globo en la fecha en que salieron de la caja.

Art. 46: Si el comerciante lleva Libro de Caja, no es necesario que asiente en el Libro diario los pagos que hace o recibe en dinero en efectivo. En tal caso, el Libro de Caja se considera como parte integrante del Diario.

Art. 47: Los comerciantes por menor deberán asentar día por día, en el Libro Diario, la suma total de las ventas al contado, y, por separado, la suma total de las ventas al fiado.

Art. 48: El Libro de Inventarios se abrirá con la descripción exacta del dinero, bienes, muebles y raíces, créditos y otra cualquier especie de valores que formen el capital del comerciante, al tiempo de empezar su giro.

Después formará todo comerciante en los tres primeros meses de cada año, y extenderá en el mismo libro, el balance general de su giro, comprendiendo en él todos sus bienes, créditos y acciones, así como todas sus deudas y obligaciones pendientes en la fecha del balance, sin reserva ni omisión alguna.

Los inventarios y balances generales se firmarán por todos los interesados en el establecimiento que se hallen presentes al tiempo de su formación.

Art. 49: En los inventarios y balances generales de las sociedades, bastará que se expresen las pertenencias y obligaciones comunes de la masa social, sin extenderse a las peculiares de cada socio.

Art. 50: Respecto de los comerciantes por menor, no se extiende la obligación de hacer el balance general sino cada tres años.

Art. 51: Todos los balances deberán expresar con veracidad y exactitud compatible con su finalidad, la situación financiera a su fecha. Salvo el caso de normas legales o reglamentarias que dispongan lo contrario, sus partidas se formarán teniendo como base las cuentas abiertas y de acuerdo a criterios uniformes de valoración.

Art. 52: Al cierre de cada ejercicio todo comerciante está obligado a extender en el Libro Inventarios y Balances, además de éste, un cuadro contable demostrativo de las ganancias o pérdidas, del que éstas resulten con verdad y evidencia.

Art. 53: Los libros que sean indispensables conforme las reglas de este Código, serán encuadernados y foliados, en cuya forma los presentará cada comerciante al Tribunal de Comercio de su domicilio para que se los individualice en la forma que determine el respectivo tribunal superior y se ponga en ellos nota datada y firmada del destino del libro, del nombre de aquél a quien pertenezca y del número de hojas que contenga.

En los pueblos donde no haya Tribunal de Comercio se cumplirán esas formalidades por el juez de paz.

Art. 54: En cuanto al modo de llevar, así los libros prescriptos por el art. 44, como los auxiliares que no son exigidos por la ley, se prohíbe:

1. Alterar en los asientos el orden progresivo de las fechas y operaciones con que deben hacerse, según lo prescripto en el art. 45;
2. Dejar blancos ni huecos, pues todas sus partidas se han de suceder unas a otras, sin que entre ellas quede lugar para intercalaciones ni adiciones;

3. Hacer interlineaciones, raspaduras ni enmiendas, sino que todas las equivocaciones y omisiones que se cometan se han de salvar por medio de un nuevo asiento hecho en la fecha en que se advierta la omisión o el error.;
4. Tachar asiento alguno;
5. Mutilar alguna parte del libro, arrancar alguna hoja o alterar la encuadernación y foliación.

Art. 55: Los libros mercantiles que carezcan de algunas de las formalidades prescritas en el art. 53 o tengan algunos de los defectos y vicios notados en el precedente, no tienen valor alguno en juicio en favor del comerciante al que pertenezcan.

Art. 56: El comerciante que omita en su contabilidad alguno de los libros que se declaran indispensables por el art. 44, o que los oculte, caso de decretarse su exhibición, será juzgado en la controversia que diere lugar a la providencia de su exhibición, y cualquiera otra que tenga pendiente, por los asientos de los libros de su adversario.

Art. 57: Ninguna autoridad, juez o tribunal, bajo pretexto alguno, puede hacer pesquisas de oficio, para inquirir si los comerciantes llevan o no libros arreglados.

Art. 58: La exhibición general de los libros de los comerciantes sólo puede decretarse a instancia de parte en los juicios de sucesión, comunión o sociedad, administración o gestión mercantil por cuenta ajena y en caso de liquidación o quiebra.

Art. 59: Fuera de los casos especificados en el artículo anterior, sólo podrá proveerse a instancia de parte o de oficio la exhibición de los libros de los comerciantes, contra la voluntad de éstos, en cuanto tenga relación con el punto o cuestión que se trata. En tal caso el reconocimiento de los libros exhibidos se verificará a presencia del dueño de éstos, o de la persona que lo represente, y se contraerá exclusivamente a los artículos que tengan relación con la cuestión que se ventila.

Art. 60: Si los libros se hallasen fuera de la residencia del tribunal que decretó la exhibición, se verificará ésta en el lugar donde existan dichos libros, sin exigirse en ningún caso su traslación al lugar del juicio.

Art. 61: Cuando un comerciante haya llevado libros auxiliares, puede ser compelido a su exhibición en la misma forma y en los casos prescritos en los tres artículos precedentes.

Art. 62: Todo comerciante puede llevar sus libros y firmar los documentos de su giro, por sí o por otro. Si no llevase los libros por sí mismo, se presume que ha autorizado a la persona que los lleva.

Art. 63: Los libros de comercio llevados en la forma y con los requisitos prescriptos, serán admitidos en juicio, como medio de prueba entre comerciantes, en hecho de su comercio, del modo y en los casos expresados en este Código.

Sus asientos probarán contra los comerciantes a quienes pertenezcan los libros o sus sucesores, aunque no estuvieren en forma, sin admitírseles prueba en contrario; pero el adversario no podrá aceptar los asientos que le sean favorables y desechar los que le perjudiquen, sino que habiendo adoptado este medio de prueba, estará por las resultas combinadas que presenten todos los asientos relativos al punto cuestionado.

También harán prueba los libros de comercio en favor de sus dueños, cuando su adversario no presente asientos en contrario hechos en libros arreglados a derecho u otra prueba plena y concluyente.

Sin embargo, el juez tiene en tal caso la facultad de apreciar la prueba, y de exigir, si lo considerase necesario, otra supletoria.

Finalmente, cuando resulte prueba contradictoria de los libros de las partes que litigan, y unos y otros se hallen con todas las formalidades necesarias y sin vicio alguno, el Tribunal prescindirá de este medio de prueba y procederá por los méritos de las demás probanzas que se presenten, calificándolas con arreglo a las disposiciones de este Código.

Art. 64: Tratándose de actos no comerciales, los libros de comercio sólo servirán como principio de prueba.

Art. 65: No pueden servir de prueba en favor del comerciante los libros no exigidos por la ley, caso de faltar los que ella declara indispensables, a no ser que estos últimos se hayan perdido sin culpa suya.

Art. 66: Los libros de comercio para ser admitidos en juicio, deberán hallarse en el idioma del país. Si por pertenecer a negociantes extranjeros estuvieren en diversa lengua, serán previamente traducidos, en la parte relativa a la cuestión, por un intérprete nombrado de oficio.

Art. 67: Los comerciantes tienen obligación de conservar sus libros de comercio hasta diez años después del cese de su actividad y la documentación a que se refiere el artículo 44, durante diez años contados desde su fecha.

Los herederos del comerciante se presume que tienen los libros de su autor, y están sujetos a exhibirlos en la forma y los términos que estaría la persona a quien heredaron.

BIBLIOGRAFÍA

- BORELLO, ANTONIO. 2000 “*El plan de Negocios: De herramienta de evaluación de una inversión a*”
- CRAIG, JB. Y MOORES, K. 2005. “*Balanced Scorecards para conducir la planificación estratégica de las empresas familiares*”. Family Business Review, traducida.
- *elaboración de un plan estratégico y operativo*”. Mc Graw Hill, Colombia.
- HERNÁNDEZ S; FERNÁNDEZ C; BAPTISTA L. 1998. “*Metodología de la investigación*”. México. McGraw Hill.
- IDELFONSO GRANDE ESTEBAN. “Marketing de los Servicios” 2º Edición. ESIC Editorial. 1999.
- IUA “*Legislación y Técnica Impositiva II*” – Guía de Estudio –
- KOTLER PHILIP, ARMSTRONG GARY, CÁMARA DIONISIO Y CRUZ IGNACIO, “*Marketing*”, 2004. 10º Edición Prentice Hall.
- KUSHEL, JENNIFER. 2001 “*Sólo para emprendedores*”. The Princeton Review
- LEONEL DOMENECH. 2007 - Universidad Tecnológica Nacional - Facultad Regional La Plata. Ingeniería y Sociedad “*Industria SSI en Argentina*”
- LONGENECKER J.,C. MOORE, Y J. PETTY. 2001. *Administración de pequeñas empresas. Un enfoque emprendedor* 11ªEd. International Thomson Editores
- MINTZBERG, H, BRIAN, J. y VOYER, J. “*El Proceso Estratégico, Conceptos, Contextos y Casos.*” Edit. Prentice Hall, México. 1997
- PEREZ-SANDI, PATRICIA .2002 “*Del ocio al Negocio: Preguntas y retos para iniciar un negocio*”. Panorama. México.
- STANTON WILLIAM, ETZEL MICHAEL Y WALKER BRUCE, “*Fundamentos de Marketing*” 2004. Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- VÁSCONEZ, JOSÉ VICENTE, “*Contabilidad Intermedia*”; Editorial Carvajal
- <http://www.economiayregiones.com.ar>
- www.econometrica.com.ar
- <http://www.crecenegocios.com>
- <http://www.ecolatina.com/index.php>
- <http://economia-argentina.blogspot.com>