

Organización Societaria del Grupo Cana Blaya

Objetivo General:

Determinar la figura societaria adecuada para el Grupo Cana Blaya.

Objetivos Específicos:

- Analizar los diferentes tipos societarios admitidos en la Legislación Argentina, destacando sus ventajas y desventajas
- Analizar los costos impositivos de las diferentes figuras societarias.
- Identificar las diferencias impositivas entre las alternativas propuestas de organización societaria;



Introducción

La organización societaria es un factor indispensable en la gestión estratégica de una empresa, cualquiera sea su dimensión. Al tomar un tipo societario tipificado por ley, la empresa adquiere derechos y ventajas que le son de suma utilidad para proteger la intangibilidad de su patrimonio, ya sea de terceros o de los mismos socios.

Pero, más importante aún que la protección que le brinda a la Persona Jurídica creada en el acto constitutivo, es el hecho de que al otorgarle a una empresa el carácter de Sociedad Comercial (del tipo mixta o de capital), se protege el patrimonio individual de los socios. Esto sucede ya que los socios destinan una porción de sus activos a la explotación de esta actividad, y responden ante eventuales contingencias, sólo con el capital aportado.

De esta manera, la división realizada entre el patrimonio social e individual de los socios, marca también la responsabilidad judicial que tiene cada una de estas personas con respecto a diferentes ámbitos. Esto quiere decir que los socios seguirán respondiendo con su patrimonio particular por todas aquellas contingencias del ámbito civil, comercial y laboral (siempre que no haya constituido sociedades que limiten su responsabilidad), pero se encontrarán fuera del alcance de todas aquellas situaciones eventuales que se presenten en la Sociedad. Esto se condice con el principio de personalidad de la Sociedad: la sociedad y los socios no son la misma persona. Vale aclarar que esto es aplicable siempre que los socios que sean también directores y/o representantes de la Sociedad, no actúen con dolo por medio de ésta.



Por otro lado, es posible también proteger el patrimonio privado de los socios, contra las contingencias mencionadas en el párrafo anterior, mediante un contrato de fideicomiso. Ésta es una figura contractual que al momento de su constitución, quita los bienes del patrimonio de la persona que actúe como fiduciante, y los introduce dentro del llamado Patrimonio Fideicomitado. Esta figura jurídica tiene varias características, pero una de las más importantes es que, una vez constituido este patrimonio, ninguno de los acreedores individuales puede ejecutarlo.

De esta manera y a grandes rasgos, se ve que las leyes de la República Argentina poseen opciones variadas en cuanto a lo que se refiere a organización societaria.

Pero la organización de una persona jurídica bajo los supuestos de las leyes 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales), y 24.441 (Ley de Fideicomiso), conlleva a cargas fiscales mayores a las que sufre una persona física. Esto trae, evidentemente, menor margen de ganancias recortando el presupuesto de capital rotativo que poseen las empresas para su administración.

Debido al problema que acarrea la organización societaria con respecto a los márgenes incrementales de cargas fiscales, y a los beneficios que trae esta misma, es inminente la necesidad de evaluar las alternativas que posee una empresa bajo estos aspectos, de manera que goce de todos los beneficios que le otorga la ley, con los menores costos posibles.

Para hallar el punto minimizador de costos se efectuarán diferentes análisis sobre datos ciertos proporcionados por el Grupo Cana Blaya, un grupo económico dedicado a la actividad hotelera en la localidad de Merlo, provincia de San Luis. De esta manera se



espera obtener información suficiente y pertinente sobre el tema competente, logrando identificar el punto en el cuál se minimicen los costos y cargas impositivas.

Pero, así como la separación del patrimonio trae grandes ventajas, el hecho de hacer nacer una sociedad también apareja una mayor responsabilidad por parte de los socios, así como también una mayor formalidad y papeleo en el manejo diario de la empresa. Esta formalidad no puede ser evadida, dado que si así se hiciere, la Sociedad incurriría en serios incumplimientos e irregularidades.

Resumiendo lo anteriormente mencionado, la elección de la organización societaria correcta depende, entonces, de dos factores a analizar intensamente: los beneficios otorgados y las cargas fiscales que soporta.



Marco Teórico

Introducción: La Personería Jurídica de las Personas de Existencia Ideal.

Para entrar en tema, es necesario comprender la personería jurídica de las personas de existencia ideal, sus derechos, obligaciones y normativa. Esto está regido por diferentes marcos legales, aplicables en la República Argentina, a saber: Constitución Nacional, Código Civil, Código de Comercio, Ley de Sociedades Comerciales, (Ley 19.550), Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 20.628), Ley del Impuesto al Valor Agregado (Ley 20.631), Ley de Impuesto a los Bienes Personales (Ley 23.966), Ley de Monotributo (Ley 25.865), entre otros.

Según el artículo 30 de Código Civil “son personas todos los entes susceptibles de adquirir derechos y contraer obligaciones”. Es sabido que hay dos clases de personas: la de existencia visible (según el mismo Código: aquellas que presenten signos característicos de humanidad, artículo 51) y de existencia ideal.

Son personas de existencia ideal todos los entes susceptibles de adquirir derechos o contraer obligaciones, que no sean personas físicas¹. En su artículo 33 el Código Civil, divide a las personas de existencia ideal en públicas y privadas, encontrándose en ésta última nuestro objeto de estudio: las Sociedades Comerciales. Aquí es cuando se entra en una normativa más específica y rigurosa del tema: La Ley de Sociedades Comerciales.

¹ Código Civil, Art. 32

Según el artículo 1 de la ley de Sociedades Comerciales, en adelante LSC:

“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”.

Esta definición pone en manifiesto lo anteriormente dicho sobre el carácter privado de las sociedades comerciales, y da a conocer características típicas:

- La sociedad nace por voluntad de dos o más personas físicas, mediante un contrato: el Contrato Societario.
- Este contrato es un contrato de Organización.
- Se consideran Sociedades Comerciales sólo los tipos que prevé la ley, impidiendo la adopción de tipos societarios que esta no regule.
- Las partes que mediante su manifestación de voluntad decidieron crear la sociedad (Socios Fundadores), se obligan a realizar aportes para su funcionamiento. Estos conformarán el Capital de la Sociedad, que coincidirá con el Patrimonio sólo en un primer momento, y serán utilizados únicamente con el fin de afectarlos a la producción de los bienes y servicios que brindará.
- Finalmente, los socios participarán en forma proporcional al Capital invertido, en las ganancias y pérdidas que la Sociedad arroje al finalizar los ejercicios económicos.



Siguiendo con el análisis, el artículo 2 de la Ley, reza: “La sociedad es un sujeto de derecho con el alcance fijado en esta Ley”, y, como sujeto de derecho, goza de atributos inherentes a la persona, reconocidos en el Código Civil: Nombre, Domicilio, Patrimonio y Capacidad:

Nombre: denominación de la persona, que permite identificarla y distinguirla del resto.

Domicilio: es el lugar que la ley establece como asiento de una persona, con vistas a la producción de efectos jurídicos.

Patrimonio: es el conjunto de bienes, es decir, objetos materiales (cosas) e inmateriales (derechos) susceptibles de valor económico.

Capacidad: Hay dos tipos de capacidades: la capacidad de hecho, y la de derecho. La primera es la posibilidad de la persona de ejercer por si misma los derechos y cumplir las obligaciones que surjan de las relaciones jurídicas; la segunda es la capacidad que tiene para ser titular de estas relaciones. Las personas de existencia ideal sólo poseen capacidad de derecho ya que son pasibles de ser titulares de relaciones jurídicas, pero no son capaces de hecho porque no pueden ejercer por si mismas los derechos y deberes adquiridos, para eso necesitan de un representante y órganos que actúen por ellas.

La LSC establece tres grandes tipos de Sociedades:

- Sociedades Personalistas: son aquellas en las que la personalidad del socio es importante. En nuestra legislación, se destacan: las Sociedades en Comandita Simple, las Sociedades de Capital e Industria, y las Sociedades Colectivas. Estos tipos societarios



se caracterizan por ser solidaria, subsidiaria e ilimitada la responsabilidad de sus socios, y por ser los primeros tipos societarios que aparecen en la historia.

- Sociedades Capitalistas: aquellas en las que el aporte que realice el socio cobra más importancia que su personalidad. Son: las Sociedades Anónimas y las Sociedades en Comandita por Acciones. Este tipo de sociedades se caracteriza además, por ser la responsabilidad del socio limitada al capital suscrito. Las Sociedades en Comandita simples, tienen dos clases de socios: los comanditados, y los comanditarios, Los primeros responden ante las deudas sociales de igual forma que los Socios de Sociedades Colectivas, es decir, subsidiaria, solidaria e ilimitadamente; los segundos, responden con el capital suscrito en el contrato constitutivo. Sólo pueden formarse mediante acto público.

- Sociedades Mixtas: poseen rasgos tipificantes de ambos grupos. En nuestra legislación, son las Sociedades de Responsabilidad Limitada. Éstas constituyen una organización jurídica bastante innovadora, ya que fusiona la importancia de la persona del socio, y a su vez no deja de lado el aspecto económico. Otra característica de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, que tipifica también a las sociedades capitalistas, es que los socios limitan su responsabilidad a la cantidad de cuotas partes suscriptas en el contrato de constitución. Pueden realizarse tanto por acto público como por acto privado.



Al formar una sociedad, además de elegir la forma societaria que adoptará, se deben cumplir con los pasos establecidos en la Sección II de la LSC, para evitar que ésta quede encuadrada como Sociedad Irregular.

Las Sociedades Irregulares son aquellas que han comenzado el trámite administrativo de inscripción, pero nunca lo han terminado. Es decir, los socios realizaron el contrato constitutivo, adhiriéndose a uno de los tipos establecidos, pero no la inscribieron en el Registro Público de Comercio.

Diferentes son las Sociedades de Hecho, que se caracterizan por no tener ningún tipo de documento que formalice su actividad. Se consideran Sociedades por el simple hecho de realizar actos de comercio, considerándose a éstos todos aquellos establecidos en el Código de Comercio de la Nación, en su artículo 8.

En lo que respecta a la responsabilidad de los socios, son ambas idénticas: solidaria e ilimitada. Debido a que no hay documento que fije el capital con el que responde la sociedad, se confunden los patrimonios sociales y personales de los socios, respondiendo éstos ante las deudas sociales con todo el activo que poseen.

Además, este tipo de sociedades poseen una capacidad de derecho trunca, no plena, debido a su carácter “volátil” y precario ya que cualquiera de los socios puede obligar a la sociedad, y cualquiera de ellos pueden extinguirla en cualquier momento.

Volviendo a las sociedades regularmente constituidas, y debido a la responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios de las sociedades personalistas, y a que las Sociedades en Comandita por Acciones necesitan socios de igual característica, sólo se analizarán las Sociedades que brindan a sus socios responsabilidad limitada al aporte



realizado, acotando el tema a Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada

A continuación, se expone un cuadro comparativo² entre estos dos tipos societarios, para poder luego conocer las ventajas y desventajas de cada uno de ellos:

	Sociedad Anónima	Sociedad Responsabilidad Limitada
Capital	Dividido en Acciones. Monto mínimo:\$12.000	Dividido en cuotas sociales, de Valor Nominal \$10 o múltiplos. No hay monto mínimo.
Socios	Más de 2. Sin límite máximo.	Mínimo 2, pero no más de 50.
Responsabilidad Patrimonial de los Socios	Limitada a la Integración de las acciones suscriptas.	Limitada a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran.
Nombre	Nombre de fantasía, nombre de una o más personas físicas, acompañado de la leyenda: “Sociedad Anónima”, abreviatura o sigla.	Debe incluir el nombre de uno o más socios y debe contener la expresión "Sociedad de Responsabilidad Limitada", su abreviatura o la sigla SRL.

² Efectuado por Sitios Argentina, y extraído del sitio <http://www.sitiosargentina.com.ar/notas/2007/noviembre/diferencias-sa-srl.htm>



Transmisión de la participación societaria	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.
Aumento del Capital	El estatuto puede prever el aumento de capital hasta su quíntuplo, 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)
Dirección y Administración	El DIRECTORIO - Compuesto por uno o más directores designados por la	La GERENCIA - Formada por uno o más gerentes, socios o no.



	<p>asamblea de accionistas. La representación corresponde al</p> <p>PRESIDENTE DEL DIRECTORIO.</p> <p>Todos los meses, deben realizarse Reuniones de Directorio, y hacer una reunión cada 3 meses, sin excepción.</p>	
<p>Sindicatura y Comisión Fiscalizadora</p>	<p>Es obligatoria para todas las SA, salvo que no se encuentre incluida en el art 299, y haya sido fijado en su contrato de constitución. Sus funciones son realizadas por los socios.</p>	<p>Es optativo, excepto para aquellas Sociedades cuyo capital alcance el monto de \$ 2.100.000.-</p>

Además, con respecto a la normativa existente, se nota una mayor legislación de las Sociedades Anónimas, haciendo que su gestión sea más compleja que en los demás tipos societarios. Esto es porque la Sociedad Anónima es la base de la economía capitalista sobre la cual se mueve el sistema económico de nuestro país. Es por eso también que, como se dijo anteriormente, no se tiene en cuenta la personalidad del socio, sino el aporte económico que puede brindarle.



Otro aspecto a tener en cuenta de este tipo societario es la obligación de poseer un capital mínimo, regulando de esta manera, un tamaño de empresa que pretende ser mediano. Esta norma ha quedado desactualizada.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada, en cambio, se limita, por lo general, a empresas de menor tamaño, familiares. Su organización no está tan normada ni reglamentada como la de la Sociedad Anónima, y es utilizada más que nada por PYMES.

Si bien por las características particulares de la empresa (PYME, empresa familiar) la alternativa de una SRL es muy viable, teniendo en cuenta las perspectivas de expansión y progreso que posee la Empresa, un SA evitaría futuras trabas, por ejemplo, al incorporar nuevos socios ya que al no ser un contrato social en el cuál importen la figura de los socios, no habría mayores problemas en incorporar nuevos. Por otro lado, con perspectivas de crecimiento y expansión aún más positivas, el hecho de realizar una SA en vez de una SRL, no impediría que puedan incorporarse más de 50 socios.

Pero, en contra de este tipo societario, puede decirse que poseen mayor trabajo administrativo, ya que llevan dos libros más que la SRL: el libro de Registro de Accionistas y el Libro de Actas de Directorio, que debe ser actualizado mínimamente, en una reunión trimestral que realizan los miembros del Directorio; y que posee un órgano de control que no poseen las SRL: la Sindicatura que es obligatoria para todas las SA, salvo aquellas que no cumplan con los requisitos del art. 299 (estos son: Realizar oferta pública de acciones, ser de economía mixta, tener un capital de más de \$10.000.000, exploten concesiones o servicios públicos o si es de un grupo que realiza alguna de esas actividades) y siempre que en el estatuto se deje consignado que no habrá sindicatura. Sus funciones son realizadas por los socios.



Sociedades de Responsabilidad Limitada

La normativa básica de la S.R.L. se encuentra reglamentada en la Sección IV de la ley 19.550, comprendiendo desde el artículo 148 hasta el 162.

A continuación se expresan los puntos básicos sobre este tipo societario:

- El capital de las Sociedades de Responsabilidad Limitada se divide en cuotas partes, de valor nominal \$10 o sus múltiplos, tal como lo expone el art. 148 del mismo cuerpo legal (ver anexo). Además, con respecto al capital social, se debe tener en cuenta que:

1.La suscripción del Capital debe realizarse totalmente en el momento de constitución de la Sociedad. Se entiende por suscripción el acto en el cual los socios asumen las sus respectivas obligaciones de Dar, para conformar el patrimonio de la Sociedad. Estas Obligaciones pueden ser tanto de dar cosa cierta (aportes en especie), o de dar una suma de dinero.

2.La integración del Capital Social es el acto mediante el cual los socios realizan el aporte, esto significa que el bien en cuestión deja de ser propiedad del socio, y pasa a ser propiedad de la Sociedad. La integración, se realizará en distintos momentos, dependiendo de su naturaleza:

- Si se trata de aportes en Dinero, deberá integrarse cómo mínimo, un 25% del monto suscrito en el momento de constitución de la Sociedad. El resto, puede integrarse en cualquier momento, dentro de los próximos dos años.



- Los aportes en especie, deberán realizarse en el momento de la suscripción.

Haciendo referencia al art 51, se sabe que la valuación debe ser acorde a lo que se haya convenido en el contrato, a los precios de plaza, o la realizada por un perito designado por el Juez de la inspección.

En el caso en el que se opte por valorar los bienes aportados mediante pericia judicial (esto es, la última de las alternativas mencionadas precedentemente), se exime a los socios de la responsabilidad solidaria que poseen por su mala valuación. Esta es una consecuencia lógica, ya que, de darse el supuesto de sobrevaluación del patrimonio, los socios no serían los responsables, porque le han delegado a un perito entendido en el tema, la valuación monetaria del mismo.

- Como se expuso anteriormente la S.R.L. es un tipo de sociedad que limita la responsabilidad de los socios por deudas sociales, y hasta el monto al cual ascienden sus aportes.

- Hay diferentes casos en los cuales la responsabilidad de los socios no se limita al aporte realizado, encontrándose estos mencionados explícitamente en la ley, por ser consideraos como excepciones:

- En el art. 150 de la ley se refiere a que los socios responderán de manera solidaria e ilimitada por los aportes que no realicen, o por fraude en la valuación de los mismos.

- Cuando los socios, habiendo constituido una persona jurídica de este tipo, no realicen las operaciones que le competen utilizando las siglas S.R.L. o la indicación



“Sociedad de Responsabilidad Limitada”. Es así, porque de no utilizarse esta reseña, los terceros de buena fe que contraten con la Sociedad, desconocen el marco legal al cuál ésta se atiene.

Según la palabra de Jorge Osvaldo Zunino³:

>> Dado que, por las obligaciones sociales, los socios limitan su responsabilidad al capital aportado, la ley es conminatoria de la efectiva integración de tales aportes. Como garantía hacia terceros establece, así, la responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios, para los casos de falta de integración o sobrevaluación de los aportes.

(...) Así, (...) se entiende que la garantía solidaria e ilimitada de los socios (...), lo es por la efectiva integración de los aportes, tanto en especie como dinerarios, y que los terceros puedan hacer valer esta garantía en caso de insolvencia o quiebra de la sociedad, (...) <<

Queda claro, entonces, que la responsabilidad de los socios es solidaria e ilimitada, sólo en los casos en los que éstos no hayan integrado el capital.

Otro supuesto de responsabilidad solidaria e ilimitada es la sobrevaluación de los aportes en especie. De esta manera, la norma intenta proteger la intangibilidad del capital, castigando a los socios que, obrando de mala fe, incrementaran la cuantía del patrimonio de la Sociedad, sobrevalorando los aportes en especie. Esto es tanto en el momento en el cuál se realiza el aporte inicial, como en el que se resuelva un aumento de capital. Los socios responderán de esta forma, por el plazo fijado en el art. 51 del mismo cuerpo legal, esto es, 5 años.

³ Jorge Osvaldo Zunino, Régimen de Sociedades Comerciales, Ley 19.550, Editorial Astrea, Edición 2.006, página 182 y 183.



Finalmente, la norma provee de un último recurso para proteger la intangibilidad de “Cualquier pacto en contrario, es ineficaz con respecto a terceros”

- El estatuto puede autorizar la emisión de cuotas suplementarias. Son características de éstas:

- i) Son exigible sólo por la sociedad, mediante acuerdo que represente más de la mitad del capital social.
- ii) Deben integrarse una vez que se la decisión social haya sido publicada e inscripta.
- iii) Deben ser proporcionales al número de cuotas del que cada socio sea titular en el momento en que éstas se hagan efectivas.
- iv) Estas cuotas no son obligatorias. Lo son únicamente si el contrato social las prevea.
- v) Deben decidirse por el voto de más de la mitad del capital social.

- Las cuotas sociales son libremente transmisibles, salvo pacto en contrario, por lo cual los socios podrían negociarlas, pero el estatuto puede ponerle límites a esta libertad, haciéndolas intransmisibles

- Con respecto al órgano de administración, se puede mencionar que éste:

- i) Puede estar formado por uno o más gerentes. La norma otorga libertad en este aspecto, ya que los gerentes pueden como no ser socios, pueden ser



nombrados como tales en el contrato o posteriormente, y el tiempo por el cual ejercerán ese cargo puede ser determinado como no.

- ii) Se establece también, que los gerentes tienen las mismas capacidades e inhabilidades que se establecen para los administradores de las Sociedades Anónimas.
- iii) Son responsables ilimitada y solidariamente, ya sea en forma individual o grupal, por su actuar negligente o doloso.
- iv) Son libremente revocables, excepto en los casos en los cuales su designación sea condición expresa de la constitución de la sociedad.

- El Órgano de Fiscalización, es optativo para la S.R.L., excepto para los casos que reza el artículo 299, inciso 2) de la misma ley, esto es, que tengan un Capital superior a los \$ 2.100.000. Este hecho tiende a simplificar de sobremanera el giro normal de los negocios de la S.R.L., ya que a éstas se las eximen de muchas de las obligaciones que poseen las sociedades por acciones.

- Con respecto a las Resoluciones sociales, se pueden marcar varios aspectos importantes:

- El contrato deberá exponer la manera en la cuál se realizará la deliberación y voto de los acuerdos sociales.
- Todos los socios de aquellas sociedades que tengan un capital menor a \$2.100.000, fijado por el art. 299, deberán considerar los estados contables dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio.



- La comunicación que se le realice a los socios, deberá ser realizada por medio fehaciente.

- El voto de los socios deberá ser informado en un plazo no mayor a 10 días contados desde la reunión a la gerencia.

- Mayorías de decisión:

- En líneas generales, el contrato deberá establecer las reglas por las cuales se considerará mayoritaria una decisión del Órgano de Gobierno. Si este no lo expresa, entonces, se tomarán $\frac{3}{4}$ partes de los votos totales.

- En el hipotético caso en el cuál un solo socio posea la cantidad el porcentaje accionario suficiente como para formar la voluntad social, deberá contar el voto de al menos un socio más.

- En el caso de que mediante una resolución del órgano de gobierno se decida hacer cambios en el estatuto que modifiquen en forma sustancial el contrato, los socios que estuvieron desconformes con la decisión tomada, pueden ejercer su derecho de receso, establecido en el artículo 245 de la ley. Los supuestos en los cuales los accionistas pueden ejercer este derecho se encuentran normados en el último párrafo de artículo 244, y segundo del 245, a saber:

- Transformación, prórroga o reconducción de la sociedad, excepto en las sociedades que hacen oferta pública o coticen sus acciones;

- Transferencia del domicilio al extranjero;

- Cambio fundamental en el objeto que le dio origen;



- Reintegración parcial o total del capital;
- Fusión y escisión, sólo en el caso de que la sociedad sea la incorporada;
- Aumentos de capital que excedan el quíntuple de su valor nominal, y que haya sido aprobado por Asamblea Extraordinaria.
- Cada cuota da derecho a un voto. La cuota es indivisible.
- Las actas mediante las cuales se tomen decisiones sociales, deben ser confeccionadas y firmadas por los gerentes, dentro del quinto día hábil después de concluida la reunión. Las actas deberán contener las respuestas dadas por los socios, y el sentido de sus votos. Estos documentos deberán ser conservados por los 3 años.

Se adjunta en Anexo, la Sección IV de la Ley de Sociedades Comerciales, correspondiente a SRL.

Fideicomiso

A pesar de que la ley de Sociedades Comerciales, en el título correspondiente a la SRL, prevé beneficios importantes en materia de limitación del patrimonio ante contingencias desfavorables, no es prudente inflar su activo con bienes que pueden ser protegidos de una manera más segura: a través de un contrato de fideicomiso.

Un contrato de Fideicomiso celebrado sobre los inmuebles en los cuales se desarrolla la actividad, con el exclusivo objeto de alquilárselos a determinado locatario,



limitaría considerablemente las posibilidades de sufrir situaciones desafortunadas sobre estos.

El fideicomiso es un contrato mediante el cual una persona (llamada fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario, y está regulado en el primer título de la ley 24.441.

Como se puede observar, el fideicomiso posee un componente implícito muy importante: la confianza. Es un contrato que tiene base en la confianza que le tiene el fiduciante al fiduciario, a quien le confía la administración de sus bienes.

En el artículo primero de la ley, se nombran cuatro diferentes roles dentro del contrato de fideicomiso:

- Fiduciante: es la persona que da los bienes fideicomitados;
- Fiduciario: es la persona que se encargará de la administración del fideicomiso, sobre la cual se deposita la confianza; Su actividad es remunerada.
- Beneficiario: es la persona a la cual, una vez extinguido el fideicomiso, se le otorgarán los bienes que éste posea en su patrimonio. Este rol puede ser tomado por el fiduciante, pero no por el fiduciario.
- Fideicomisario: ésta persona puede o no estar individualizada en el contrato, y es la que se quedará con el remanente del fideicomiso. Este rol posee las mismas características que el de Beneficiario: puede ser adoptado por el fiduciante, pero nunca por el fiduciario.



Los fideicomisos son sujetos pasivos de los impuestos nacionales y provinciales, de la misma forma que lo son las sociedades.

Esta figura tiene la particularidad de que, una vez conformado el contrato, los bienes fideicomitidos dejan de estar en el patrimonio del fiduciante, y pasan a formar parte del patrimonio del fideicomiso. Esto se expresa en el artículo 14 de la ley:

>> Los bienes fideicomitidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante (...) <<

Complementando esta norma, los artículos siguientes le dan al fideicomiso características propias:

- Los bienes fideicomitidos quedarán exentos de la acción singular o colectiva de los acreedores del fiduciario. Tampoco podrán agredir los bienes fideicomitidos los acreedores del fiduciante, quedando a salvo la acción de fraude. Los acreedores del beneficiario podrán ejercer sus derechos sobre los frutos de los bienes fideicomitidos y subrogarse en sus derechos. (Art.15)

- Los bienes del fiduciario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso, las que sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitidos. La insuficiencia de los bienes fideicomitidos para atender a estas obligaciones, no dará lugar a la declaración de su quiebra. En tal supuesto y a falta de otros recursos provistos por el fiduciante o el beneficiario según visiones contractuales, procederá a su liquidación, la que estará a cargo del fiduciario, quien deberá enajenar los bienes que lo integren y entregará el producido a los acreedores conforme al orden de privilegios previstos para la quiebra. (Art. 16)



Esto significa que el fideicomiso no quiebra. En el caso de cesación de pagos, se pueden ejecutar los bienes que conforman el activo, y se les pagará a los acreedores de la forma que establezca la ley 24.552. Pero bajo ningún supuesto, el fiduciante ni fiduciario responderán con patrimonio propio por las deudas contraídas por el fideicomiso.

Por último, la vida del fideicomiso finaliza por las siguientes causas:

- a) El cumplimiento del plazo o la condición a que se hubiere sometido o el vencimiento del plazo máximo legal;
- b) La revocación del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad (revocación no tendrá efecto retroactivo);
- c) Cualquier otra causal prevista en el contrato.

Remitirse a la Ley 24.441, agregada en el Anexo.

Cargas Impositivas

Impuesto a las Ganancias

El impuesto a las Ganancias es un tributo de nivel nacional, promulgado en Julio del 1.997.

Este impuesto grava las ganancias de las personas, tanto físicas como jurídicas, según se ve en el artículo primero de la ley 20.028:



>> Todas las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal quedan sujetas al gravamen de emergencia que establece esta ley.

Hay que tener en cuenta que las personas obligadas pueden ser o no residentes en el país.

Si la persona es residente en el país, deberá tributar tanto por las ganancias producidas en el país y en el exterior, mientras que si la persona es residente en el extranjero, deberá tributar ganancias por las utilidades producidas en el territorio de la República Argentina.<<

La alícuota del impuesto es variable para las personas físicas, y fija para las personas jurídicas, según se ve en los artículos 90 y 69 de la ley respectivamente.

La alícuota de las personas físicas varía según las ganancias que éstas posean, y tiene dos componentes: una parte fija, y otra variable (determinada por un porcentaje fijo, de la categoría en la cuál se sitúa). La variación de ésta alícuota es ascendente a medida que se obtienen mayores ganancias.

En el caso de las Sociedades, el artículo 69 establece una alícuota fija, del 35%, para las siguientes sociedades:

1. Las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, constituidas en el país.
2. Las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en



comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país.

3. Las asociaciones civiles y fundaciones constituidas en el país en cuanto no corresponda por esta ley otro tratamiento impositivo.

4. Las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del impuesto.

5. Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1° de la Ley N° 22.016, no comprendidos en los apartados precedentes, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo en virtud de lo establecido por el artículo 6 de dicha ley.

6. Los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la Ley N° 24.441, excepto aquellos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario. La excepción dispuesta en el presente párrafo no será de aplicación en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V.

7. Los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1° de la Ley N° 24.083 y sus modificaciones.

La ley de Impuesto a las Ganancias, clasifica las ganancias en distintas categorías, sobre las que admite determinadas deducciones. Éstas categorías son las siguientes:



1^{era} Categoría: Renta del Suelo. El artículo 41 de la ley enumera los conceptos que considera ganancias de esta categoría:

>> En tanto no corresponda incluirlas en el artículo 49 de esta ley, constituyen ganancias de la primera categoría, y deben ser declaradas por el propietario de los bienes raíces respectivos:

a) El producido en dinero o en especie de la locación de inmuebles urbanos y rurales.

b) Cualquier especie de contraprestación que se reciba por la constitución a favor de terceros de derechos reales de usufructo, uso, habitación o anticresis.

c) El valor de las mejoras introducidas en los inmuebles, por los arrendatarios o inquilinos, que constituyan un beneficio para el propietario y en la parte que éste no esté obligado a indemnizar.

d) La contribución directa o territorial y otros gravámenes que el inquilino o arrendatario haya tomado a su cargo.

e) El importe abonado por los inquilinos o arrendatarios por el uso de muebles y otros accesorios o servicios que suministre el propietario.

f) El valor locativo computable por los inmuebles que sus propietarios ocupen para recreo, veraneo u otros fines semejantes.



g) El valor locativo o arrendamiento presunto de inmuebles cedidos gratuitamente o a un precio no determinado.

Se consideran también de primera categoría las ganancias que los locatarios obtienen por el producido, en dinero o en especie, de los inmuebles urbanos o rurales dados en sublocación. <<

2^{da} Categoría: Renta de Capitales. El artículo 45 de la Ley enumera las ganancias que se incluyen en esta categoría:

>> En tanto no corresponda incluirlas en el artículo 49 de esta ley, constituyen ganancias de la segunda categoría:

a) La renta de títulos, cédulas, bonos, letras de tesorería, debentures, cauciones o créditos en dinero o valores privilegiados o quirografarios, consten o no en escritura pública, y toda suma que sea el producto de la colocación del capital, cualquiera sea su denominación o forma de pago.

b) Los beneficios de la locación de cosas muebles y derechos, las regalías y los subsidios periódicos.

c) Las rentas vitalicias y las ganancias o participaciones en seguros sobre la vida.

d) Los beneficios netos de aportes no deducibles.

e) Los rescates netos de aportes no deducibles.



f) Las sumas percibidas en pago de obligaciones de no hacer o por el abandono o no ejercicio de una actividad

g) El interés accionario que distribuyan las cooperativas, excepto las de consumo.

h) Los ingresos que en forma de uno o más pagos se perciban por la transferencia definitiva de derechos de llave, marcas, patentes de invención, regalías y similares, aun cuando no se efectúen habitualmente esta clase de operaciones.

i) Los dividendos y utilidades, en dinero o en especie, que distribuyan a sus accionistas o socios las sociedades.

j) Los resultados originados por derechos y obligaciones emergentes de instrumentos y/o contratos derivados.

k) Los resultados provenientes de la compraventa, cambio, permuta o disposición de acciones. <<

El artículo 49 al que hace referencia la primera parte del artículo se refiere a las Rentas de Tercer Categoría.

3^{era} Categoría: éstas son las ganancias que obtienen las empresas, y están reguladas en el artículo 49 de la ley:

>> Constituyen ganancias de la tercera categoría:



- a) Las obtenidas por los responsables incluidos en el artículo 69.
- b) Todas las que deriven de cualquier otra clase de sociedades constituidas en el país o de empresas unipersonales ubicadas en éste.
- c) Las derivadas de la actividad de comisionista, rematador, consignatario y demás auxiliares de comercio no incluidos expresamente en la cuarta categoría.
- d) Las derivadas de loteos con fines de urbanización; las provenientes de la edificación y enajenación de inmuebles bajo el régimen de la Ley N° 13.512.
- ...) Las derivadas de fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V.
- e) Las demás ganancias no incluidas en otras categorías. <<

Los responsables del artículo 69 ya fueron enumerados anteriormente, cuando se trató el tema alícuota.

4^{ta} Categoría: en esta categoría entran las rentas del trabajo personal de los contribuyentes, y están reguladas en el artículo 79 de la ley:

>> Constituyen ganancias de cuarta categoría las provenientes:

- a) Del desempeño de cargos públicos y la percepción de gastos protocolares.



b) Del trabajo personal ejecutado en relación de dependencia.

c) De las jubilaciones, pensiones, retiros o subsidios de cualquier especie en cuanto tengan su origen en el trabajo personal y de los consejeros de las sociedades cooperativas.

d) De los beneficios netos de aportes no deducibles, derivados del cumplimiento de los requisitos de los planes de seguro de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS, en cuanto tengan su origen en el trabajo personal.

e) De los servicios personales prestados por los socios de las sociedades cooperativas mencionadas en la última parte del inciso g) del artículo 45, que trabajen personalmente en la explotación, inclusive el retorno percibido por aquéllos.

f) Del ejercicio de profesiones liberales u oficios y de funciones de albacea, síndico, mandatario, gestor de negocios, director de sociedades anónimas y fideicomisario.

También se consideran ganancias de esta categoría las sumas asignadas, conforme lo previsto en el inciso j) del artículo 87, a los socios administradores de las sociedades de responsabilidad limitada, en comandita simple y en comandita por acciones.

g) Los derivados de las actividades de corredor, viajante de comercio y despachante de aduana.



También se considerarán ganancias de esta categoría las compensaciones en dinero y en especie, los viáticos, etc., que se perciban por el ejercicio de las actividades cuando sean por reembolso de gastos. <<

Ahora que se han definido las diferentes categorías de ganancias, es necesario realizar una aclaración: las personas jurídicas, debido a las características de su personalidad, son incapaces de poseer determinados tipos de ganancias.

Por lo tanto, las personas jurídicas, al liquidar el impuesto, parten de la base del Estado de Resultados contable, y a partir de ahí, se realizan los ajustes pertinentes, valuando los gastos e ingresos según lo establece la ley del impuesto.

Hay que tener en cuenta que para poder calcular la diferencia de montos por los cuales se ajustará el resultado contable, es necesario no sólo conocer la forma de valuación de la ley del impuesto a las ganancias, sino que también es necesario el conocimiento de la valuación que impone la Resolución Técnica N° 17 de la F.A.C.P.C.E.

En el anexo, se detallan las normas de valuación del Impuesto a las Ganancias, y las descriptas en las R.T. 17, 18, 21 y 22.

A continuación, se detallan las diferencias entre ambos cuerpos normativos. Para simplificar este análisis, sólo se tendrán en cuenta las partidas que generan los resultados del período, tanto en el balance contable como en el impositivo:



Concepto	Ley Impuesto a las Ganancias	RT 17
Ingresos	Ventas netas: Ventas brutas menos devoluciones, bonificaciones, descuentos y otros conceptos similares.	Precio de venta al contado , discriminando los intereses por venta a plazo, y descontando las bonificaciones realizadas.
Costos	<p>En cuanto a los costos, se determinarán dependiendo de su naturaleza:</p> <p>a) <u>Mercadería de reventa</u>: al costo de la última compra realizada en los dos meses anteriores a la fecha de cierre del ejercicio. Sino, precio última compra actualizado.</p> <p>b) <u>Productos elaborados</u>: última venta realizada en los últimos 2 meses anteriores al cierre del ejercicio. Si se llevan sistemas que permiten determinar el costo de cada partida, se tomará como costo, el de la última partida finalizada dentro del mismo lapso de tiempo.</p> <p>c) <u>Productos en Elaboración</u>: al valor de los productos terminados por el porcentaje de acabado.</p>	<p>En general, en base a su costo, considerándose éste el necesario para ponerlo en condición de ser vendidos. (...) Se utiliza el costeo completo (...)</p> <p>a) <u>Bienes o servicios adquiridos</u>: suma del precio que debe pagarse para su adquisición al contado.</p> <p>b) <u>Bienes Producidos</u>: suma de los costos de materiales e insumos necesarios, costos de conversión, costos financieros. No debe incluir improductividades ni ociosidades</p> <p>c) <u>Bienes de cambio en producción o construcción, mediante un proceso prolongado</u>: se medirá a su valor neto de</p>



		realización proporcionado.
Depreciación	<p>Los bienes muebles amortizables, se amortizarán de la siguiente manera:</p> <p>a. <u>Bienes Adquiridos</u>: precio de compra actualizado, dividido la cantidad de años de vida útil que le asigne la ley al bien de uso, por la cantidad de periodos que hayan transcurrido.</p> <p>b. <u>Bienes elaborados</u>: actualización de las inversiones realizadas desde la fecha en la cuál se hicieron hasta el momento en el que se finaliza la fabricación.</p> <p>(...) Art. 58</p> <p>Los inmuebles se depreciarán un 2% anual, teniendo en cuenta el avalúo fiscal, o el justiprecio. Se deberá comenzar a depreciar a partir del trimestre en el cuál se comenzó a utilizar.</p>	<p>La depreciación de los bienes de uso se realizará teniendo en cuenta:</p> <p>a) su medición contable</p> <p>b) la naturaleza del bien</p> <p>c) Fecha de puesta en marcha</p> <p>d) Reconocer pérdida de valor anterior a la puesta en marcha.</p> <p>e) Capacidad de servicio, teniendo en cuenta: tipo de explotación; la política de mantenimiento; la posible obsolescencia del bien.</p> <p>f) Posibilidad de que partes del bien se desgasten a ritmo distinto que el resto.</p> <p>g) EL Valor Neto Realización que se espera que tenga al finalizar su servicio</p> <p>h) Capacidad de servicio del bien ya utilizada.</p>



		i) Deterioros por averías u otras razones.
Quebranto por incobrables	<p>Para poder deducir impositivamente las pérdidas generadas por la falta de pago de clientes, se deberán cumplir alguno de los siguientes índices de incobrabilidad, establecidos en el art 136 del DR de la ley:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificación del Crédito en Concurso preventivo; - Declaración de Quiebra del deudor; - Desaparición fehaciente del deudor; 	<p>Las provisiones por incobrables se realizarán cada vez que haya indicios de incobrabilidad del crédito. De esta manera, se regulariza la cuenta de activo, y se envía a pérdida la parte del crédito que no se podrá cobrar.</p>



	<ul style="list-style-type: none"> - Iniciación de acciones judiciales tendientes al cobro; - Paralización manifiesta de las operaciones del deudor; - Prescripción; <p>Si no es procedente ninguna acción tendiente al cobro, por la insignificatividad de la deuda, puede deducirse si:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Morosidad mayor a 180 días; - Notificación fehaciente al deudor de su condición de moroso - Haber cortado los servicios, y dejado de operar con el deudor moroso; 	
Enajenación Bienes Muebles Amortizables	<p>a) <u>Bienes Adquiridos</u>: costo de adquisición, actualizado hasta la fecha de enajenación, menos amortizaciones ordinarias (calculadas sobre el valor actualizado).</p> <p>b) <u>Bienes elaborados, fabricados o contruidos</u>: el costo de fabricación se determinará actualizando cada una de las sumas invertidas, desde la fecha de inversión, hasta la de finalización de la</p>	<p>Contablemente se reconoce la ganancia resultante de la venta, determinada mediante la diferencia entre los precios de compra y venta.</p>



	<p>obra. A este importe se le restarán las amortizaciones ordinarias sufridas.</p> <p>c) <u>Bienes de cambio que se afecten como bienes de uso</u>: valor impositivo del bien que le fue dado al darse de alta, actualizado hasta la fecha de enajenación, menos amortizaciones ordinarias.</p>	
<p>Enajenación</p> <p>Bienes Inmuebles</p>	<p>Cuando se enajenen inmuebles, que no tengan carácter de bienes de cambio, la ganancia bruta se determinará deduciendo del precio de venta el costo computable de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Inmuebles adquiridos</u>: costo adquisición, incluyendo gastos, actualizado. 2. <u>Inmuebles construidos</u>: costo determinado mediante la actualización de cada una de las inversiones, desde el momento en el cual se realizaron hasta la finalización de la obra. 3. <u>Obras en construcción</u>: Valor del terreno (calculado como indica el inciso a) más cada una de las inversiones realizadas actualizadas a la fecha de 	<p>La ganancia resultante de la enajenación de bienes inmuebles se realizará de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Inmuebles adquiridos</u>: por la diferencia entre el valor de origen del bien, comprendiendo éste todos los gastos necesarios para su posesión, y el precio de venta. 2. <u>Inmuebles Construidos</u>: por la diferencia entre el valor de origen del bien, calculado mediante la suma de las sucesivas inversiones realizadas y el precio de venta. 3. <u>Obras en Construcción</u>: por la diferencia entre el valor computable al bien a la fecha de venta, calculado éste mediante la suma de las inversiones realizadas, y el



	enajenación.	<p>precio de venta.</p> <p>Estos valores serán actualizados por la inflación sufrida, de corresponder.</p>
Bienes Intangibles	<p>Enajenación de llaves, marcas, patentes, derechos de concesión, la ganancia bruta se determinará deduciendo del precio de venta el costo de adquisición, actualizado.</p>	<p>La medición contable de los activos intangibles se realiza al costo original menos depreciaciones acumuladas.</p> <p>La enajenación de éste tipo de bienes, se trata contablemente de manera similar al de los casos anteriores: por la diferencia entre el valor de origen del bien, y el precio de venta.</p>
Acciones, cuotas, o participaciones sociales	<p>La enajenación dará una ganancia bruta, que se determinará deduciendo del precio de transferencia, el costo de adquisición actualizado.</p> <p>Si se trata de acciones liberadas, se tomará como costo de adquisición, el valor nominal actualizado.</p> <p>Se considera que la enajenación corresponde a las adquisiciones más antiguas de su misma especie y calidad</p>	<p>Las acciones, cuotas y participaciones sociales se medirán en base a lo expuesto en la RT 21.</p> <p>Ésta admite dos tipos de tratamiento para las participaciones sociales, dependiendo de si se ejerce o no control sobre la empresa.</p> <p>- Si se posee control, control conjunto o influencia significativa sobre la empresa, la inversión se</p>



<p>Acciones, cuotas, o participaciones sociales</p>	<p>(método PEPS)</p>	<p>medirá a su Valor Patrimonial Proporcional, y la ganancia proveniente de la enajenación de ésta, se calculará mediante la diferencia entre ésta y el precio de venta.</p> <p>- Sino posee control, control conjunto o influencia significativa, se medirá en base a su costo más dividendos. La ganancia provista por su venta, se calcula por la diferencia entre el precio de venta y el costo incrementado por las utilidades no percibidas</p> <p>- Inversiones en bienes de fácil comercialización: se valorarán a su Valor Neto de Realización. Por lo tanto, la ganancia resultante de su venta será la diferencia entre su éste valor, y el precio de venta.</p>
<p>Títulos Públicos</p>	<p>El costo a computar será el mismo que se le haya designado impositivamente en el inventario inicial del ejercicio en el cuál se enajenó.</p>	<p>Se medirá, según el criterio general, a su valor original, más la porción devengada de intereses, menos los intereses cobrados. La ganancia</p>



		resultante de la venta, será determinada mediante la diferencia entre el precio de venta y el valor contable, obtenido de este modo.
Desuso	<p>Cuando alguno de los bienes de uso, salvo inmuebles, quede fuera de uso, el contribuyente puede optar por:</p> <p>a) Seguir amortizando anualmente hasta la total extinción del valor original; o</p> <p>b) Imputar la diferencia que resulte del precio de venta y el valor amortizado</p>	<p>Debido a que el cargo a resultados por parte de las depreciaciones de los bienes de uso se realiza en base a su desgaste natural, teniendo en cuenta diferentes factores que influyen sobre esto, no sería admisible, en términos contables, que un bien de uso siga siendo amortizado cuando no está sufriendo desgaste.</p>

(Fuente: Ley Impuesto a las Ganancias y RT FACPCE N°17)

Para más información, remitirse a la Ley de Ganancia Mínima Presunta y RT 17.-



Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta:

Éste es un impuesto que determinado en base al activo de una sociedad, sólo en los casos en los cuales el impuesto determinado no supere el Impuesto a las ganancias.

La alícuota es uniforme para todos los sujetos pasivos, y es del 1% del activo valuado en un momento específico, valuado de acuerdo con normas especiales, y siempre que éste supere la suma de \$200.000.

Son sujetos pasivos de este impuesto, según el artículo 2 de la ley que le de forma al impuesto, ley 25.063:

- a) Sociedades domiciliadas en el país;
- b) Asociaciones civiles y fundaciones domiciliadas en el país;
- c) Empresas o exportaciones unipersonales ubicadas en el país, pertenecientes a personas domiciliadas en el mismo;
- d) Entidades bancarias;
- e) Personas físicas y sucesiones indivisas, sólo si son titulares de inmuebles rurales;
- f) Fideicomisos constituidos en el país, excepto los financieros;
- g) Los fondos comunes de inversión constituidos en el país;



h) Establecimientos estables en el país, de personas físicas o ideales, domiciliadas en el extranjero;

Esto da la pauta de que una SRL conformada en el territorio nacional, será pasible de este impuesto.

Para poder determinar el impuesto, como se mencionó anteriormente, es necesario valuar el activo de la sociedad de acuerdo a reglas especiales, diferentes a las que requieren las RT de la FACPCE. Vale aclarar que al tener este impuesto una relación tan estrecha con el Impuesto a las Ganancias, la ley 25.062 se remite a la de Ganancias, para aclarar vacíos generados.

La normativa, en lo referente a valuación de bienes, hace una diferenciación entre los bienes situados en el país, y los situados en el extranjero.

A continuación, se expone un cuadro comparativo entre la valuación establecida por la ley 25.063 para bienes situados en el país, y la requerida por la RT 17, 18, 21 y 22:

	Ley a la Ganancia Mínima Presunta, Ley 25.0562	RT 17
Bienes Muebles amortizables	a) <u>Bienes Adquiridos</u> : a su costo de adquisición, o valor a fecha de ingreso al patrimonio b) <u>Bienes elaborados, fabricados o contruidos</u> : a su costo de elaboración, fabricación o	Se valuarán a su costo de origen más todos los gastos necesarios para su adquisición y puesta en marcha, menos amortizaciones acumuladas.

	<p>construcción, actualizando las inversiones realizadas hasta la fecha en que se finaliza su construcción.</p> <p>c) <u>Bienes en curso de elaboración</u>: la suma de cada una de las inversiones realizadas, actualizadas a fin de año.</p>	
<p>Inmuebles (no los que tienen carácter de bienes de cambio)</p>	<p>1) <u>Inmuebles adquiridos</u>: costo de adquisición o valor a la fecha de ingreso al patrimonio.</p> <p>2) <u>Inmuebles construidos</u>: al valor del terrenos más el costo de la construcción.</p> <p>3) <u>Obras en Construcción</u>: al valor del terreno, más las inversiones realizadas, actualizadas, de corresponder.</p>	<p>Los bienes inmuebles se valorarán de la siguiente manera:</p> <p>1. <u>Inmuebles adquiridos</u>: el valor de origen del bien comprende todos los gastos necesarios para su posesión. Posteriormente, cada año se le restará a este valor, las depreciaciones acumuladas sufridas por el uso.</p> <p>2. <u>Inmuebles Construidos</u>: su calor de origen se calcula mediante la suma de las sucesivas inversiones realizadas. Posteriormente, cada año se le restará a este valor, las depreciaciones acumuladas sufridas por el uso.</p> <p>3. <u>Obras en Construcción</u>: éstas se valúan mediante la suma de las inversiones realizadas. Al no poseer desgaste, debido a que aún no son</p>



		utilizadas, no poseen depreciación.
Bienes de cambio	<p>Los bienes de cambio se valuarán, teniendo en cuenta la naturaleza de la actividad de la empresa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Mercadería de reventa</u>: al costo de la última compra realizada en los dos meses anteriores a la fecha de cierre del ejercicio. Sino, precio última compra actualizado. 2. <u>Productos elaborados</u>: última venta realizada en los últimos 2 meses anteriores al cierre del ejercicio. Si se llevan sistemas que permiten determinar el costo de cada partida, se tomará como costo, el de la última partida finalizada dentro del mismo lapso de tiempo. 3. <u>Productos en Elaboración</u>: al valor de los productos terminados por el porcentaje de acabado 	<p>La RT 17, en este tema, plantea los siguiente supuestos de valuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Bienes o servicios adquiridos</u>: suma del precio que debe pagarse para su adquisición al contado. 2. <u>Bienes Producidos</u>: suma de los costos de materiales e insumos necesarios, costos de conversión, costos financieros. No debe incluir improductividades ni ociosidades 3. <u>Bienes de cambio en producción o construcción, mediante un proceso prolongado</u>: se medirá a su valor neto de realización proporcionado.
Depósitos y existencia en moneda	Se valuarán al último tipo de cambio comprador emitido por el BCRA, a fecha de cierre de ejercicio.	Se valuarán al tipo de cambio comprador de la moneda en cuestión, del BCRA, a fecha de cierre.



extranjera		Las diferencias en la valuación inicial y final, son consideradas Diferencias de cambio, e impactan en el Estado de Resultados.
Depósitos y existencias de moneda argentina	A su valor a fecha de cierre, con sus correspondientes actualizaciones legales, de corresponder.	Se valúan a su valor Nominal.
Bienes Inmateriales	A su costo de adquisición, u obtención, o valor a fecha de ingreso en el patrimonio.	La medición contable de los activos intangibles se realiza al costo original menos depreciaciones acumuladas. La enajenación de éste tipo de bienes, se trata contablemente de manera similar al de los casos anteriores: por la diferencia entre el valor de origen del bien, y el precio de venta.
Títulos Públicos	A su último valor de cotización. Sino cotiza en bolsa, a su costo incrementado por actualizaciones devengadas.	Se medirá, según el criterio general, a su valor original, más la porción devengada de intereses menos los intereses cobrados. Es admisible también la valuación a su VNR, en el caso

(Fuente: Ley Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y RT FACPCE N° 17)



La ley establece que los bienes ubicados en el extranjero se valúan de la misma forma que los ubicados en el país. La única diferencia aplicable es la actualización a la que se procede en los bienes de activo locales.

Según establece el artículo 13 de la ley, éste es un impuesto del que es pasible la sociedad sólo en el caso de que, una vez determinado, sea mayor al impuesto a las ganancias. En otras palabras, el impuesto a las ganancias funciona como pago a cuenta del impuesto a la mínima presunta. Si, debido a pérdidas contables, se establece un IG menor al IGMP, el pago ingresado por este último impuesto, es utilizable como pago a cuenta del IG de años subsiguientes, pudiéndose computar por período, únicamente la diferencia entre ambos impuestos.

Impuesto a los Bienes Personales y a la Participación Societaria

Este es un impuesto de emergencia, cuya vigencia, originalmente se extendía hasta el período fiscal finalizado el 31.12.2009, siendo prorrogado a partir de entonces por un años más, esto es, hasta el ejercicio finalizado el 31.12. 2.010.-

Este impuesto posee como base imponible el activo del sujeto pasivo, considerándose como tal todas las personas físicas y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, por la totalidad de sus bienes, ya sean radicados o no en territorio argentino; y personas físicas o sucesiones indivisas con domicilio extranjero, por lo bienes radicados dentro del territorio argentino.



Tributarán este impuesto aquellas personas que posean un patrimonio personal que supere los \$305.000, valuados según indica la normativa existente (ver Ley Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta).

El porcentaje de tributación del impuesto es creciente, y su mínimo es 0,5% del activo determinado.

En el caso de que la persona física posea acciones en sociedades normadas por la ley 19.550, éstas están exentas del pago del impuesto a los Bienes Personales, porque tributan su homónimo: Impuesto a las Participaciones Societarias. Este impuesto es ingresado por la Sociedad en cuestión, y tiene carácter de pago único y definitivo.

Impuesto a los Ingresos Brutos

Como se comentó anteriormente, la empresa sobre la cuál se analizarán alternativas de organización societaria, se encuentra ubicada en la Villa de Merlo, provincia de San Luis.

El ejercicio habitual de actividades onerosas en el territorio provincial de la provincia de San Luis, está alcanzado por el Impuesto a los Ingresos Brutos.

Las actividades onerosas comprenden a las de comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras o servicios o de cualquier otra actividad a título oneroso, sea o no lucrativa, cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste, incluidas las sociedades cooperativas.



El artículo 177 del Código Tributario de la Provincia de San Luis, in fine, enumera las actividades gravadas:

Este impuesto grava los ingresos devengados mensualmente por la actividad gravada, con una alícuota del 3% a nivel general.

No integran la base imponible gravada los conceptos siguientes:

- a) Los importes que constituyan reintegro de capital, en los casos de depósitos, préstamos, créditos, descuentos y adelantos y toda otra operación de tipo financiero, así como sus renovaciones, repeticiones, prórrogas, esperas u otras facilidades, cualquiera sea la modalidad o forma de instrumentación adoptada;
- b) Los subsidios y subvenciones que otorguen los Estados Nacional y Provincial y las Municipalidades;
- c) La parte de las primas de seguros destinadas a reservas de riesgos en curso y matemáticas, reaseguros pasivos y siniestros y de otras obligaciones con los asegurados;
- d) Las sumas percibidas por los exportadores en concepto de reembolsos o reintegros acordados por la Nación;
- e) Los ingresos correspondientes a ventas de bienes de uso;
- f) Los honorarios profesionales que provengan de cesiones o participaciones efectuadas por otros profesionales o cooperativas de trabajo, cuando éstos últimos computen la totalidad de sus ingresos como materia imponible. Esta disposición no se



aplicará cuando el cedente sea una empresa o una sociedad obligada a inscribirse en el Registro Público de Comercio;

g) Los ingresos de profesionales bioquímicos y odontólogos individualizados como gastos en el Nomenclador Nacional del Instituto Nacional de Obras Sociales, correspondientes a prestaciones mutualizadas únicamente;

h) Los importes correspondientes a envases y mercaderías devueltas, salvo que se trate de actos de retroventa o retrocesión;

i) Las contribuciones municipales sobre las entradas a los espectáculos públicos.

Este es un impuesto anual, que posee 12 pagos a cuenta mensuales. Estos pagos a cuenta no pueden ser menores al mínimo fijado en la ley impositiva anual.

Pasivos Fiscales

Impuesto al Valor Agregado:

El Impuesto al Valor Agregado (en adelante, IVA), es un impuesto que cae sobre las ventas realizadas, las obras, locaciones y las importaciones definitivas de bienes, según lo establece el artículo 1 de la ley que le da forma, ley 23.349



La particularidad que posee este impuesto en relación a los demás, es que no tiene el atributo de ser “Carga Fiscal”, ya que mediante un sistema de compensaciones, tomadas como activo, se netea el impuesto determinado como pasivo.

Este activo nace de las compras realizadas, y es llamado Crédito Fiscal. Como se mencionó anteriormente, el pasivo se genera por las ventas realizadas, y se denomina Débito Fiscal.

Debido a la falta de especificidad de la norma en su artículo primero, con respecto a los conceptos exactos de hecho gravado, el artículo 2 dispone que se considera venta a:

a. Toda transferencia a título oneroso, entre personas de existencia visible o ideal, sucesiones indivisas o entidades de cualquier índole, que importe la transmisión del dominio de cosas muebles (venta, permuta, dación en pago, adjudicación por disolución de sociedades, aportes sociales, ventas y subastas judiciales y cualquier otro acto que conduzca al mismo fin, excepto la expropiación), incluidas la incorporación de dichos bienes, de propia producción, en los casos de locaciones y prestaciones de servicios exentas o no gravadas y la enajenación de aquellos, que siendo susceptibles de tener individualidad propia, se encuentren adheridos al suelo al momento de su transferencia, en tanto tengan para el responsable el carácter de bienes de cambio.

No se considerarán ventas las transferencias que se realicen como consecuencia de reorganizaciones de sociedades a fondos de comercio, o transferencias a descendientes; los saldos de impuestos existentes en las empresas reorganizadas serán computables en la o las entidades continuadoras.



b. La desafectación de cosas muebles de la actividad gravada con destino a uso o consumo particular del o los titulares de la misma.

c. Las operaciones de los comisionistas, consignatarios u otros que vendan o compren en nombre propio pero por cuenta de terceros.

Siguiendo con el análisis de la base imponible del gravamen, encontramos en el artículo 3 las obras, locaciones y prestaciones que se encuentran gravadas, a saber:

1. Los trabajos realizados directamente o a través de terceros sobre inmueble ajeno, entendiéndose como tales las construcciones de cualquier naturaleza, las instalaciones —civiles, comerciales e industriales—, las reparaciones y los trabajos de mantenimiento y conservación. La instalación de viviendas prefabricadas se equipara a trabajos de construcción.

2. Las obras efectuadas directamente o a través de terceros sobre inmueble propio.

3. La elaboración, construcción o fabricación de una cosa mueble por encargo de un tercero, con o sin aporte de materias primas, ya sea que la misma suponga la obtención del producto final o simplemente constituya una etapa en su elaboración, construcción, fabricación o puesta en condiciones de utilización.

4. Lo dispuesto en este inciso no será de aplicación en los casos en que la obligación del locador sea la prestación de un servicio no gravado que se concreta a través de la entrega de una cosa mueble que simplemente constituya el soporte material de dicha prestación. El decreto reglamentario establecerá las condiciones para la procedencia de esta exclusión.

5. La obtención de bienes de la naturaleza por encargo de un tercero.



6. Las locaciones y prestaciones de servicios que se indican a continuación, en cuanto no estuvieran incluidas en los incisos precedentes:

1. Efectuadas por bares, restaurantes, cantinas, salones de té, confiterías y en general por quienes presten servicios de refrigerios, comidas o bebidas en locales — propios o ajenos—, o fuera de ellos. Quedan exceptuadas las efectuadas en lugares de trabajo, establecimientos sanitarios exentos o establecimientos de enseñanza.

2. *Efectuadas por hoteles, hosterías, pensiones, hospedajes, moteles, campamentos, apart-hoteles y similares.*

3. Efectuadas por posadas, hoteles o alojamientos por hora.

4. Efectuadas por quienes presten servicios de telecomunicaciones, excepto los que preste Encotesa y los de las agencias noticiosas.

5. Efectuadas por quienes provean gas o electricidad excepto el servicio de alumbrado público.

6. Efectuadas por quienes presten los servicios de provisión de agua corriente, cloacales y de desagüe, incluidos el desagote y limpieza de pozos ciegos.

7. De cosas muebles.

8. De conservación y almacenaje en cámaras refrigeradoras o frigoríficas.

9. De reparación, mantenimiento y limpieza de bienes muebles.

10. De decoración de viviendas y de todo otro inmueble (comerciales, industriales, de servicio, etc.).

11. Destinadas a preparar, coordinar o administrar los trabajos sobre inmuebles ajenos contemplados en el inciso a).

12. Efectuadas por casas de baños, masajes y similares.

13. Efectuadas por piscinas de natación y gimnasios.



14. De boxes en studs.
15. Efectuadas por peluquerías, salones de belleza y similares.
16. Efectuadas por playas de estacionamiento o garajes y similares
17. Efectuadas por tintorerías y lavanderías.
18. De inmuebles para conferencias, reuniones, fiestas y similares.
19. De pensionado, entrenamiento, aseo y peluquería de animales.
20. Involucradas en el precio de acceso a lugares de entretenimientos y diversión.
21. Las restantes locaciones y prestaciones, siempre que se realicen sin relación de dependencia y a título oneroso. Se encuentran incluidas en entre otras:
 - a) Las que configuren servicios comprendidos en las actividades económicas del sector primario.
 - b) Los servicios de turismo, incluida la actividad de las agencias de turismo.
 - c) Los servicios de computación incluido el software cualquiera sea la forma o modalidad de contratación.
 - d) Los servicios de almacenaje.
 - e) Los servicios de explotación de ferias y exposiciones y locación de espacios en las mismas.
 - f) Los servicios técnicos y profesionales (de profesiones universitarias o no), artes, oficios y cualquier tipo de trabajo.
 - g) Los servicios prestados de organización, gestoría y administración a círculos de ahorro para fines determinados.



h) Los servicios prestados por agentes auxiliares de comercio y los de intermediación (incluidos los inmobiliarios) no comprendidos en el inciso c) del artículo 2°.

i) La cesión temporal del uso o goce de cosas muebles, excluidas las referidas a acciones o títulos valores.

j) La publicidad.

k) La producción y distribución de películas cinematográficas y para video

l) Las operaciones de seguros, excluidos los seguros de retiro privado, los seguros de vida de cualquier tipo y los contratos de afiliación a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo y, en su caso, sus reaseguros y retrocesiones.

Para finalizar el análisis del Impuesto al Valor Agregado, se consideran sujetos pasivos de este impuesto, según el artículo 4 de la ley, aquellas personas que:

1. Hagan habitualidad en la venta de cosas muebles, realicen actos de comercio accidentales con las mismas o sean herederos o legatarios de responsables inscriptos; en este último caso cuando enajenen bienes que en cabeza del causante hubieran sido objeto del gravamen.

2. Realicen en nombre propio, pero por cuenta de terceros, ventas o compras.

3. Importen definitivamente cosas muebles a su nombre, por su cuenta o por cuenta de terceros.

4. Sean empresas constructoras, incluidas las empresas unipersonales. Se entenderá que revisten el carácter de empresas constructoras las que, directamente o a través de terceros, efectúen las referidas obras con el propósito de obtener un lucro con su ejecución o con la posterior venta, total o parcial, del inmueble.



5. Presten servicios gravados.
6. Sean locadores, en el caso de locaciones gravadas.
7. Uniones Transitorias de Empresas, Agrupamientos de Colaboración Empresaria, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier otro ente individual o colectivo, que realicen actividades gravadas.

Diagnóstico

Fundamento del Proyecto:

El proyecto se basa en la inminente necesidad de organizar el Grupo Societario Cana Blaya.

Esto se debe a que en el contexto en el cuál se maneja, es sumamente necesario proteger todos aquellos bienes gananciales, debido a que la legislación no provee recursos de protección importantes si no es de esta manera.

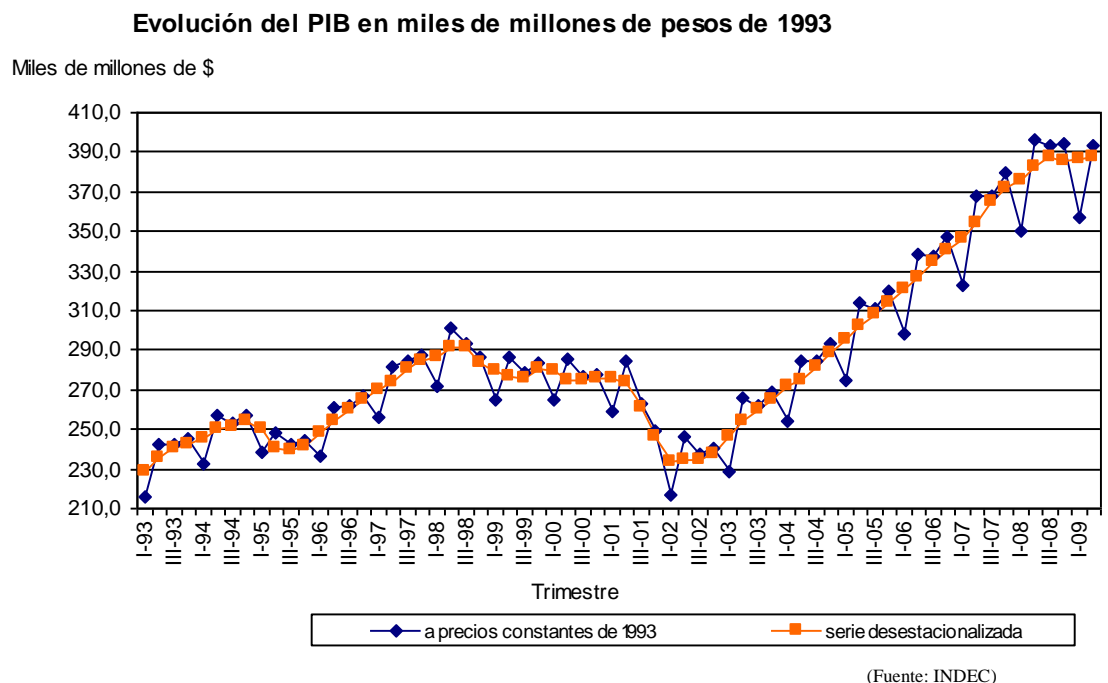
En otras palabras, el patrimonio logrado por los socios durante 21 años de trabajo, es susceptible de expropiación por cualquier causa judicial. Esto comprende el orden civil, comercial y laboral.

Organizando el Grupo bajo diferentes figuras societarias, se estaría reduciendo y protegiendo el patrimonio individual, y afectando una parte de éste a la explotación de la actividad turística.



Análisis del Sector Turístico en la República Argentina:

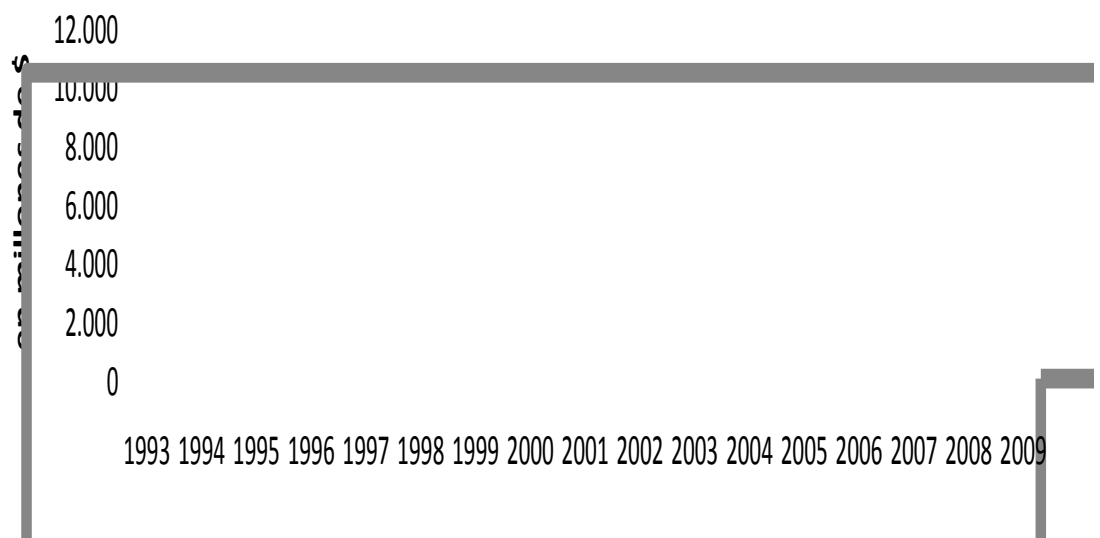
Para comenzar con el análisis del sector, y comprender de una manera más analítica el crecimiento que obtuvo el grupo económico, es necesario observar las tendencias del PBI con el fin de visualizar el crecimiento general de la economía argentina, y a partir de esto, tener un conocimiento más acabado sobre el tema:



Como puede observarse, el PBI tiene una tendencia creciente a partir del primer trimestre del año 2002, después de una gran decaída, generada por los grandes problemas económicos que sufrió el país en los años 2001-2002.

El gráfico que se expone a continuación muestra el crecimiento (y, en ciertos períodos, el decrecimiento) de la actividad “Hoteles y Restaurantes”:





(Fuente: INDEC)

(Gráfico fue realizado a partir de los datos que utiliza el INDEC para calcular el PBI. En las discriminaciones por actividad sobre las cuales se realiza el cálculo, se realizó una tendencia sólo en el sector “Hoteles y Restaurantes”)

Como puede observarse, el volumen de las operaciones del sector casi se duplica entre el primer trimestre del año 2003 y el primero del año 2009 creciendo entre estos períodos, un 87%.

Es interesante ver también, las opiniones que da la prensa sobre el tema: como publicara el diario Clarín, en su edición electrónica del día 6.5.2006: “La industria del Turismo es la tercera de la Argentina”. A continuación, se transcribe la bajada de la noticia: “El año pasado generó un ingreso de 3.254,5 millones de dólares, superando a las exportaciones de petróleo, cereales y carne. Según datos del INDEC, el sector creció cerca del 12 por ciento afirmándose como una de las actividades clave de la economía argentina. Para el 2006 se espera la llegada de 4.100.000 turistas y divisas que llegaría a los 3.500 millones de dólares”. En el mismo artículo periodístico se informa que el 8,1% de las exportaciones de bienes durante el año 2005 corresponde a servicios turísticos.



Además, es destacable el proyecto del gobierno nacional, mediante el cuál pretende incrementar la actividad turística sustentable, a través del Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable (PFETS). Este plan pretende refaccionar y poner en condiciones todos aquellos espacios receptores de turistas, y propone ayuda económica en cuanto a la difusión, mediante medios de comunicación, de estos destinos.

En conclusión, puede decirse que la industria de la Hotelería es próspera, y que, según las tendencias relevadas por el INDEC durante los años 2004-2010 (solo hasta el tercer trimestre), tiene un futuro aun más prometedor, como se muestra en el cuadro siguiente:

Año	Ocupación	Acumulado
2.004	28%	100%
2.005	37%	133%
2.006	41%	145%
2.007	43%	156%
2.008	45%	161%
2.009	44%	157%
2.010	66%	238%

(Crecimiento acumulado de la actividad hotelera, INDEC)

De esta manera, conociendo la tendencia en la que fue evolucionando la ocupación hotelera de los anteriores podemos calcular una aproximación a las perspectivas futuras, mediante la técnica estadística del pronóstico:

Año	Ocupación	Acumulado
2.011	65%	233%
2.012	70%	250%
2.013	78%	280%

(Perspectivas de crecimiento, calculado mediante la técnica de
Pronóstico, utilizando las variables de crecimiento de los años anteriores)

Si bien la proyección del crecimiento económico pronostica un importante crecimiento a corto plazo, no hay que olvidar la trágica historia económica que el país tuvo a lo largo de los años. Con esto, quiero decir que si bien actualmente el sector muestra un alto crecimiento y aparente calma, debe tenerse mucho cuidado y ser precavidos en todas las decisiones económicas de importancia que se tomen.

En cuanto a las amenazas del sector externo, no se debe pasar por alto la creciente tendencia a salir de vacaciones “gasoleras”, utilizando lugares de hospedaje más baratos. Esto se ve reflejado en la creciente cantidad de hosteles, campings y cabañas que se instalaron en la zona, ya que no hay ningún tipo de barrera económica para ingresar en el mercado.



Historia del Grupo:

El grupo comenzó a formarse en el año 1.988, cuando se construyó el Hotel Cana, que en aquel momento tenía tan sólo 10 departamentos. A lo largo de los años, fue sufriendo una serie de modificaciones, haciendo que en la actualidad posea 56 habitaciones.

En sus inicios, el Hotel sólo poseía apartments (cabañas, con la particularidad de estar una al lado de la otra) no tenía servicio de media pensión, y era atendido por sus dueños. Con el tiempo la empresa fue progresando, incorporando personal para las diferentes tareas, al mismo tiempo que ampliaba sus estructuras físicas: primero, agregando un comedor, y brindando, de esta forma, otro nuevo servicio; más tarde realizó expansiones de departamentos, recepción, nuevas piletas, nuevos espacios al aire libre, y gimnasio. Unos años más tarde, debido a la gran demanda turística de la zona, se realizó una nueva obra, construyendo en este caso un nuevo comedor, y más habitaciones.

Durante los años de crisis económica, la gestión de la empresa estaba focalizada básicamente en dos aspectos principales:

- la mejora de sus servicios, minimizando costos. De esta forma, por ejemplo, se comenzaron a producir en el hotel todos los elementos de panadería utilizados; se optó por tener un lavadero interno en vez de lavandería, etc.

- la consolidación de su posición en el mercado interno, provocando de esta manera una fuerte ventaja a la hora de negociar con proveedores y clientes. Esto tuvo un efecto inmediato en los años posteriores a la crisis, durante los cuales la cantidad de



camas en alquiler sufre un incremento sorprendente, haciendo de esta manera el mercado mucho más competitivo y diversificado. El siguiente cuadro expone este incremento:

	Totales Plazas						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Plazas Disponibles	1.276.076	1.367.279	1.435.412	1.555.872	1.561.871	1.640.607	1.713.666
Crecimiento Acumulado	100%	107%	112%	122%	122%	129%	134%

(Fuente: Encuesta de ocupación Hotelera, INDEC)

En el año 2.003, se incorporó al Grupo el Hotel Rincón del Canadal. Debido a las antiguas estructuras que poseía, estuvo en reparación por casi un año. Además, se mejoraron las viejas estructuras (que datan de los años '30), agregando nuevos espacios. Aprovechando la ubicación privilegiada que posee este Hotel, ya que se encuentra en un reserva natural provincial, se le incorporaron otros servicios, a saber, entre otros: spa, terapias, pileta climatizada, yoga, planes para adelgazar, gimnasia personalizada, caminatas, cabalgatas, etc.

Finalmente, al inicio del año 2007, se comenzó la obra del Hotel Torres del Sol, acabándose ésta a principios de enero del año siguiente.

Actualmente, los hoteles trabajan durante todo el año con grupos pre contratados, logrando un 90% de ocupación permanente.



El Grupo Cana Blaya:

El Grupo Cana Blaya es una empresa familiar, la gerencia es manejada por una sola persona (que cuenta con la ayuda de su primo), y cuenta con tres hoteles en la Villa de Merlo, provincia de San Luis:

- Hotel Cana Blaya (C.B.)
- Hotel Rincón del Canadal (R.C.)
- Hotel Torres del Sol (T.S)

Ni el Grupo, ni ninguno de los tres hoteles poseen organización societaria alguna.

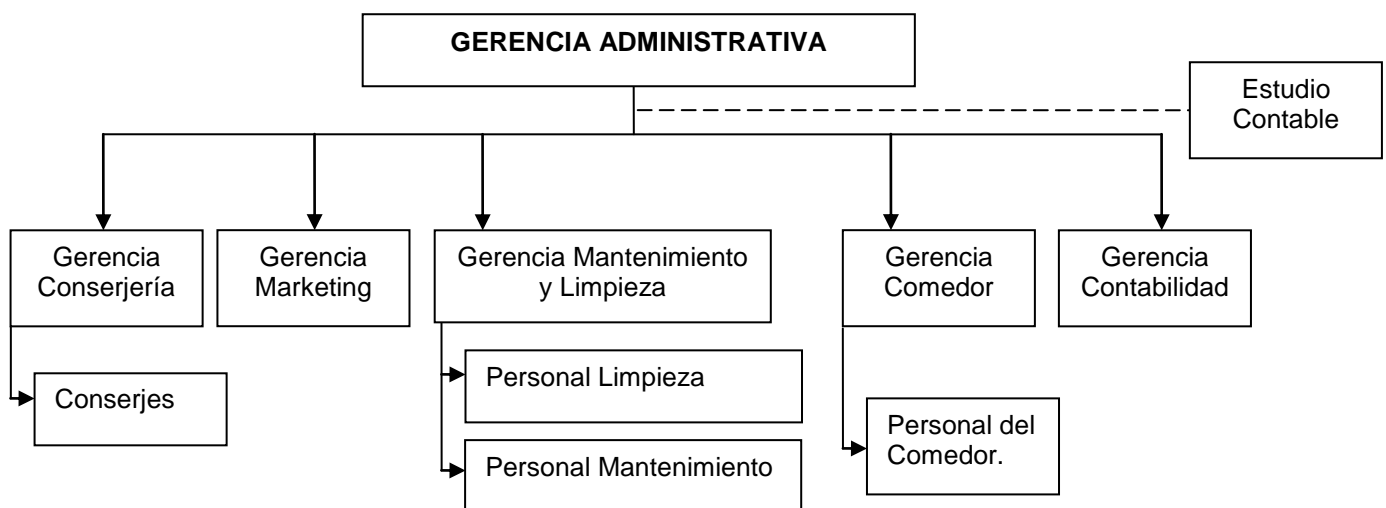
Los Hoteles Cana Blaya y Torres del Sol se encuentran ubicados en la Avenida principal de la Villa, a metros del Casino y la Plaza principal, lo que le da una gran ventaja con respecto a la competencia, ya que logra captar mayor cantidad de clientes.

El Hotel Rincón del Canadal es la última construcción del área serrana, y se encuentra en una zona que, posteriormente a su construcción, fue declarada Reserva Natural Provincial. Su ubicación le otorga una mayor ventaja con respecto a la competencia, dado que ofrece actividades que los hoteles céntricos no pueden hacer, como por ejemplo: cabalgatas, caminatas por la sierra, spa, etc. Si bien no logra captar la misma cantidad de clientes que los otros dos, esto no se considera una desventaja, ya que sus servicios están dirigidos hacia un público en especial, y sólo se accede con reserva anterior.



Con respecto a la competencia, hay sólo un grupo que posee dimensiones similares a las del Grupo Cana Blaya. Ambos grupos trabajan con diferentes agencias mayoristas, hecho que les permite negociar entre ellos precios mínimos de venta, con el fin de no perder clientela y mantener su posición en el mercado. De esto se deduce un gran poder de negociación, y muy buenas relaciones con la competencia.

Ingresando en la organización interna de la empresa, a continuación se expone su organigrama:



La gerencia Administrativa es centralizada para el grupo, y está compuesta por dos personas, el dueño de la cadena, y su primo.

Con respecto al área de Marketing (también centralizada para los tres hoteles):

- Esta área esta formada por una sola persona;



- Se encuentra ubicada en Capital Federal, debido al mayor movimiento de medios y clientes del grupo;

- El grupo trabaja con planes de canje, haciendo publicidad en varios medios de comunicación importantes, como son: Radio 10, Radio América, Diario Clarín, Revista MW, Multicanal, entre otros.

Esta área fue creada en el año 2.006, con el fin de realizar una estrategia de venta y promoción menos dispersa, y enfocada a grupos particulares de clientes. Resultado de este trabajo es el hecho de poseer una clientela recurrente, que llega a visitar la Villa cinco veces al año, sobre todo en el Hotel Rincón del Canadal, que enfoca sus servicios al bienestar de cuerpo y alma.

El área del Comedor también es centralizada, estando a cargo de una sola persona, que se encarga de realizar compras, evaluar costos, buscar proveedores y armar el menú. El personal del Comedor posee relación de dependencia con la misma persona que el resto del hotel.

Con respecto al área Conserjería, se puede decir que ésta se organiza en turnos de ocho horas cada uno. Los hoteles no se manejan con un área específica de reservas, quedando su administración a cargo de esta área.

Finalmente, con respecto al área mantenimiento y limpieza, se pueden mencionar los siguientes puntos:



- Es el área que nuclea mayor cantidad de empleados. Se procederá al análisis de los costos laborales más adelante;
- Hay dos turnos, cada uno de cuatro horas;
- Cada uno de los hoteles posee personal diferente en esta área;

Según la información obtenida de la charla con la Gerencia, se pueden destacar varios aspectos con respecto a la administración y organización de los hoteles:

- La contabilidad, liquidación de impuestos y sueldos están tercerizados en un estudio contable de la zona. Así mismo poseen un órgano dedicado a la parte contable, que les es común. Este punto será desarrollado en el apartado “Aspectos Contables, Laborales e Impositivos de Importancia”
- Entre las tres empresas poseen un total de 33 empleados, número que fluctúa permanentemente, debido a su política de tomar personas a plazo fijo y a que es necesario mucho más personal en las épocas de temporada alta.
- El Grupo tiene dos clientes principales, y varios de menor tamaño.
- En cuanto a los proveedores, no hay ninguno que posea mayor significancia.
- No se realizan otras inversiones fuera de la Hotelería. A pesar de que en 4 años se duplicó la cantidad de plazas en alquiler, y que la empresa posee una ocupación perfecta casi permanente, el hecho de no invertir en otros rubros denota una gran desventaja.
- Cada uno de los hoteles posee su comedor propio.



- Debido a una rotación constante de grupos de turistas, tiene la capacidad de autofinanciarse.
- Según informó la gerencia, el grupo societario no tiene juicios pendientes.
- Debido a la falta de administración formal que posee, el grupo no tiene visión, misión, ni valores establecidos explícitos, aunque según informó la gerencia, si implícitos. Estos valores son, entre otros: compañerismo, lealtad, puntualidad, formalidad, solidaridad, respeto, amistad, diálogo, seriedad.
- El Grupo trabaja a modo de empresa unipersonal, no habiendo figuras societarias en medio.

Metas a Corto y Largo Plazo

En el futuro cercano (tomando como tal los años 2.010 y 2.011) el grupo pretende:

- Terminar la construcción que posee en curso: construcción de 6 nuevas habitaciones en el Hotel Torres del Sol.
- Finalizar el zanjado y conexión de gas natural que se inició en abril de 2.010 en el Hotel Rincón del Canadal;
- Ampliación y remodelación del Comedor del Hotel Cana Blaya, con el fin de llevarlo de 150 a 200 cubiertos;
- Remodelación de las habitaciones del Hotel Rincón del Canadal;



- Incorporación de un departamento de Contabilidad formal y organizado, para dejar de depender de estudios tercerizados;
- Iniciar los trámites pertinentes para separar las tres unidades productivas, haciendo de cada una de ellas sociedades diferentes.

Con respecto al futuro lejano, la sociedad posee perspectivas de expansión dentro y fuera de la zona: esto es, afianzarse más en el mercado local, mediante la incorporación de nuevas unidades productivas, y lograr la apertura de nuevos hoteles en otras zonas turísticas de importancia, sobre todo en la provincia de Mendoza.

Aspectos Contables, Laborales e Impositivos de importancia:

Como se mencionó anteriormente, el Grupo no posee un sistema contable interno, pero si un área que se encarga del manejo de facturas, cuentas corrientes y pago a proveedores. Las principales funciones de esta área son las que se nombran a continuación:

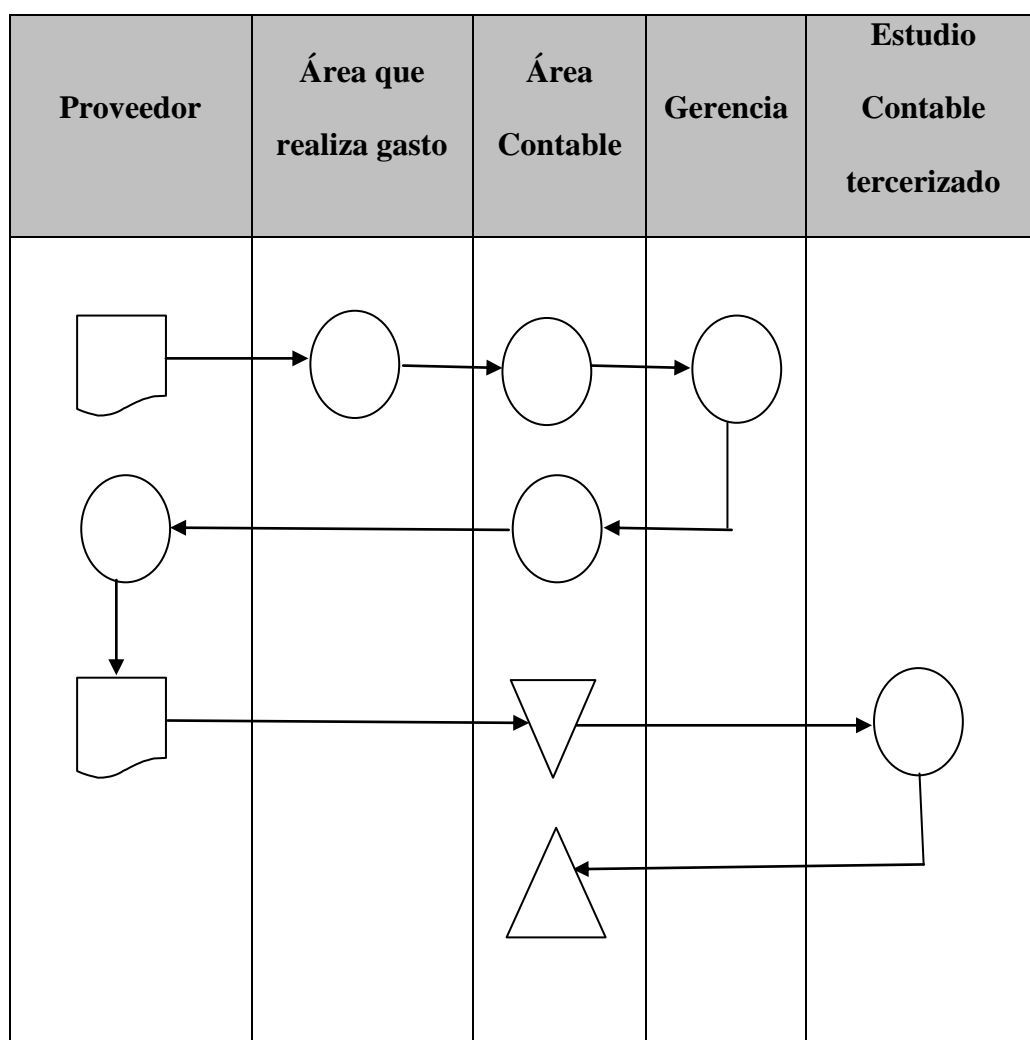
- Recepción de Facturas de las diferentes áreas;
- Traspaso de éstas al estudio Contable que realiza las liquidaciones;
- Pago a proveedores;
- Archivo definitivo de liquidaciones de sueldos, impuestos y facturas;
- Facturación de servicios prestados;



- Control de planilla de horarios del personal;
- Pago haberes al personal;

Al no encontrarse formalmente organizada, la empresa no posee procedimientos específicos para llevar a cabo las acciones anteriormente mencionadas, exceptuando el pago a proveedores, que necesariamente implica la interacción entre diferentes áreas, y aprobación del pago.

A continuación se expone un cursograma que muestra este proceso:



- 1) El proceso inicia ante la necesidad de alguna de las áreas, que averiguan precios y adquieren el producto necesario. El proveedor emite una factura.
- 2) El área que realiza el gasto, presenta en el área Contable el comprobante (remito)
- 3) El área contable presenta en la Gerencia el comprobante;
- 4) La Gerencia aprueba el pago;
- 5) El área contable se encarga de tramitar el pago al proveedor, una vez que éste fue aprobado;
- 6) Al momento del pago, el proveedor entrega el recibo, en el cual consta la cancelación de la deuda;
- 7) El área contable archiva la factura transitoriamente, hasta que sea momento de llevarla al Estudio Contable.
- 8) El estudio contable realiza la liquidación de los impuestos;
- 9) Una vez que la liquidación fue realizada, el estudio contable le devuelve la documentación a la empresa, y el área contable la archiva de manera permanente;

Gracias a la naturaleza de la actividad (que permite que cada cinco días aproximadamente se cobren sumas cuantiosas de dinero), a buenos acuerdos con los proveedores, y a que el mayor egreso de fondos se realiza sólo una vez al mes (cuando se pagan sueldos), el grupo puede auto-financiar sus actividades. No posee deudas bancarias ni de otro tipo. En otras palabras, puede decirse que la empresa posee una rotación de Clientes y Proveedores muy buena, siendo positivo su apalancamiento operativo.



Debido a que los hoteles no poseen organización societaria, la facturación, la obligación del pago de impuestos, las obligaciones formales exigidas por AFIP, el pago de sueldos y cargas sociales recae sobre una sola persona.

La permanente ampliación y refacción de los edificios afectados a la actividad (realizada para construir mayor cantidad de habitaciones), es realizada con fondos propios, sin incurrir en préstamos.

Análisis FODA

En base a toda la información recabada durante el período de Diagnóstico, se realizará el análisis FODA contemplando las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que se presentan en los ambientes internos y externos en el Grupo Cana Blaya:



Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> - Al ser una PYME, posee procesos sencillos de cobro, pagos, liquidación de impuestos y sueldos; - Financiación propia; - Rotación de clientes y proveedores saludables; - Perspectivas de progreso y expansión; - Ubicación óptima para la captación de clientes; - Buena delimitación de mercados a los cuales se dirige el producto; 	Entorno Interno
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Al tratarse de una PYME, las tareas administrativas no están divididas de manera taxativa, lo que lleva a errores, ya sea por falta de realización de tareas, como por su repetición; - No posee sistema contable interno; - Falta de una estructura societaria. 	

Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> - Buena posición en el mercado. - Grandes clientes a nivel nacional. - Alianzas realizadas con la competencia, con el fin de no interponerse en negocios y clientes, logrando una actividad económica sinérgica. - Gran auge del Turismo a nivel nacional e internacional. 	Entorno Externo
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> - Aparente estabilidad del entorno económico, lo que puede llevar a tomar decisiones equivocadas; - Entrada ilimitada de competidores, al no existir barreras ni requisitos exigibles a la hora de ingresar en el mercado; - Crecimiento paralelo de prestadores de servicios sustitutos, como lo son los campings, las cabañas, los hostales, etc.; 	



Metodología

Para la recolección de información destinada a encontrar la forma óptima de organizar el grupo societario Cana Blaya, se llevarán a cabo las siguientes acciones:

Entrevistas con el personal jerárquico de las empresas:

Esto es con el fin de conseguir información sobre facturación, balances, liquidaciones de impuestos, litigios judiciales, información del ámbito laboral, libros inventario y balances, etc.

Debido al movimiento que presenta la actividad diaria y la dinámica situación del sector, el usual contacto con la gerencia administrativa permitirá lograr la actualidad permanente, pudiendo detectar nuevas situaciones y los cambios pertinentes en la manera de enfocar el análisis.

Además, de esta manera, y conjuntamente con la proyección futura de la empresa que posee la gerencia, se conseguirá la información necesaria para realizar un análisis de la evolución, logrando una previsión de los costos e ingresos futuros.

A continuación se exponen temas y preguntas sobre éstos que se realizarán durante las entrevistas. Esta es una enumeración no taxativa, por lo cuál, al momento de realizarlas, los temas a tratar, y las preguntas planeadas, pueden variar:

1. **Misión, Visión, Objetivos, Valores:** ¿están definidos? ¿Cuáles son? ¿posee un manual escrito en el cuál se desarrollen?



2. Procedimientos Contables: ¿Posee la empresa un sistema contable? ¿Quién es el encargado de llevarlo? ¿hay procedimientos contables fijados? De ser así, ¿posee un manual con estos procedimientos? Ya sabiendo que la empresa no se ocupa de la liquidación de haberes ni de impuestos, ¿realiza algún tipo de control sobre estas liquidaciones? ¿Quién es el encargado de hacer firmar el libro en que constan los pagos de recursos de seguridad social? ¿Posee planes de facilidad de pago con AFIP / DGI? ¿Se encuentran pagando alguna moratoria? ¿Realizan Balances Contables? ¿Son agentes de Retención? ¿Sus principales clientes, son agentes de percepción?

3. Litigios Judiciales: ¿Posee la empresa algún tipo de litigio judicial? ¿Suele tenerlos? ¿Durante los últimos cuatro años, cuántos juicios / enfrentamientos legales tuvo? ¿Qué costos implicaron? ¿Son usuales los ascensos? ¿Suelen darse premios en efectivo?

4. Área previsional y de Seguridad Social: ¿Qué porcentaje de ausentismo posee? ¿Los empleados, por lo general, trabajan horas extra? ¿A que ART se encuentra afiliado? ¿Tuvieron accidentes laborales durante los últimos 4 años? ¿Posee porcentajes elevados de maternidad? ¿Cómo es la tasa de rotación del personal?

Observación (Inspección Ocular)

La observación se realiza con el fin de comprender la manera en la que funciona la gerencia y los roles que tienen las personas que la integran, para poder determinar alternativas de organización societaria, sin dejar de lado el capital humano que se posee.



Desarrollo del Problema

Cálculos de Costos, para la determinación del Impuesto a las Ganancias:

Debido a que la actividad del grupo es la prestación de servicios hoteleros, los costos son reducidos en comparación a otros rubros. Se considerarán las siguientes categorías:

- Remuneraciones: esto es para analizar los costos laborales que posee la empresa. Se realizará para cada empleado una tabla, indicando las remuneraciones mensuales, y sus correspondientes totales.
- Gastos Varios: éstos se tomarán del libro IVA compras, discriminando el crédito fiscal que posee, debido que éstos se contabilizan como activo.
- Impuestos provinciales y tasas municipales: los impuestos provinciales serán relevados de los pagos efectuados, al igual que las tasas municipales.
- Honorarios. Serán calculados en base a la organización societaria que se elija, con base a las estimaciones que los profesionales contratados dispongan;

Aclaración sobre la elección del tipo Societario: debido a que, como se dijo anteriormente en el marco teórico, una SA lleva a mayores costos por el rol de su gestión se decidió realizar la evaluación de costos en base a estructuras societarias basadas en SRL.

Para poder brindar datos certeros, se considerarán la totalidad de los costos, esto significa que no se trabajará con muestreos.



La información que se recolecte de esta manera será utilizada para comparar los diferentes costos impositivos, una vez definidas las diferentes alternativas viables de organización societaria,

Los resultados obtenidos se presentarán en forma comparativa, mediante diferentes gráficos, que faciliten la interpretación de los mismos.

Diferentes Alternativas, Diferentes Costos

Como se dijo anteriormente, las personas jurídicas poseen cargas impositivas diferentes al que sufren las personas de existencia visible.

Con el fin de averiguar de qué manera repercute el cambio de personería sobre los costos, se resume la situación en la que se encuentra el Grupo:

- Sueldos y Jornales: No varía. El monto de los sueldos pagados no sufre ningún tipo de variación. Más adelante se analizara la evolución que tuvieron a lo largo de los años, debido a los acuerdos sindicales, a la evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil, y a la inflación.
- Cargas Sociales: No varían por el cambio de personalidad. Los porcentajes de aportes patronales pagados no se modifican. Un detalle a tener en cuenta es que los pagos realizados a las Aseguradoras de Riesgos de Trabajo varían según el tipo de actividad, por lo cual el personal del Comedor posee una mayor carga. Debido a que si bien esta diferencia existe, no se tendrá en cuenta, ya que no es significativa al momento de calcular los costos laborales.



- Bienes Personales: con el cambio de personería, deja de tributar bienes personales, pero pasa a tributar el equivalente: Impuesto a la Participación Societaria. Este tiene una alícuota del 0,5% del valor patrimonial proporcional que surja del último balance, en caso de tratarse de una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Por los bienes personales que se poseían al 31.12.2009, se pago una alícuota 0,5% (la más baja en la escala del art. 25 de la ley 23.966, Impuesto sobre los Bienes Personales).

Vale aclarar que si bien la alícuota es la misma, cambia la base imponible a utilizar: en el Impuesto a los Bienes Personales (en adelante, IBP), la base imponible constituye el Activo del contribuyente, calculado de la manera que determina la ley, excepto participaciones Societarias, ya que la empresa tributa por ella el 0,5% de sus cuotas sociales

Como en este caso el capital de la nueva empresa es oriundo del Patrimonio Personal de la persona física, solo cambia la denominación del mismo, pero los importes siguen siendo los mismos. Debido a esta razón, no se analizara la incidencia de este cambio de titularidad de impuestos.

- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: al crearse la sociedad, esta es pasible del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Este impuesto no es un costo tributario cierto, sino que depende de la liquidación del Impuesto a las Ganancias, ni es real, ya que admite sus pagos como pagos a cuenta del Impuesto a las Ganancias. Este asciende al 1% del total del Activo.

- Impuesto a las Ganancias: este es uno de los rubros que sufren variación. Según la ley del impuesto, las *personas ideales* tributan siempre el 35% de las ganancias obtenidas del modo que ella señala, mientras que las *personas físicas* tributan en base a



las ganancias obtenidas. De esta manera, a continuación se detallan los montos ingresados en los años 2007, 2008, 2009 y 2010 (aclaración: (1) el monto a ingresar en el año 2.010 fue calculado en base a promedios de los ingresos y egresos de los periodos transcurridos; (2) debido a políticas de privacidad, la empresa no ha suministrado las DDJJ del Impuesto a las Ganancias, procediéndose a calcularla manualmente, de la forma en que la ley indica para la tercera categoría, debido a que no se poseen rentas de ningún otro tipo):

	Ganancia	Descuentos (a)	Otros Descuentos (b)	Base Imponible	Fijo	Variable	TOTAL
Total 2007	189.868	58.800	40.000	91.068	19.200	3.741	22.941
Total 2008	389.251	58.800	40.000	290.451	28.500	63.508	92.008
Total 2009	554.341	58.800	40.000	455.541	28.500	121.289	149.789
Total 2010	992.299	58.800	40.000	893.429	28.500	274.575	303.075

Tabla 1: Esquemización del cálculo del Impuesto a las Ganancias para persona física,⁴

(a) Corresponden por Ganancias no imponibles, detalladas en el artículo 23 de la Ley del Impuesto, a saber:

Ganancias No Imponibles	10.800	
Cargas de Familia		
Cónyuge	12.000	Art. 23 inc. b) apartado 1
Hijo (\$6.000 cada uno menor a 24 años)	36.000	Art. 23 inc. b) apartado 2
TOTAL	58.800	

Tabla 2: Detalle de las deducciones personales tomadas en la tabla 1.

⁴ Estos datos surgen del relevamiento de información contable realizado. En el anexo pueden observarse las copias de las DDJJ, y el cuadro de relevamiento sobre el cual se realizaron los cuadros presentes.



Vale aclarar que la deducción especial del Art. 23 inc. c) in fine no es aplicable, ya que solo comprende las ganancias atribuibles a una persona física generadas por el trabajo que esta realice como funcionario público, trabajo personal o percibido por jubilación.

(b) Corresponden a conceptos deducibles de la base imponible, como lo son:

- Intereses por deudas (no posee);
- Aportes a planes de retiro (autónomo aprox. \$814 por mes);
- Descuentos por pagos de obras sociales (aprox. \$1200 por mes);
- Amortizaciones de bienes inmuebles y muebles (calculadas en base al avalúo fiscal que poseen los inmuebles y útiles, ya que fue imposible hacerlo con sus valores reales, aprox. \$15.832);

Vale aclarar que el monto deducido se obtuvo directamente de los papeles de trabajo del Estudio responsable de hacer la Declaración Jurada; Durante los años relevados, no se vieron diferencias en este importe.

El año 2.010 fue calculado mediante la expansión de los meses relevados al total de año, con la siguiente fórmula:

$$\text{Ganancia Total} = \frac{\text{Ganancia 5 meses}}{5 \text{ meses}} \times 12 \text{ meses}$$



Si el sujeto pasible de esta obligación no fuera una persona de existencia visible, sino una persona de existencia ideal, los montos ingresados hubieran sido los siguientes:

	Ganancia del periodo	Deducciones Personales	Otros Descuentos	Base Imponible	Importe Fijo	Importe Variable	Impuesto Determinado
Total 2007	189.868	-	20.000	169.868	-	59.454	59.454
Total 2008	389.251	-	20.000	369.251	-	129.238	129.238
Total 2009	554.341	-	20.000	534.341	-	187.019	187.019
Total 2010	992.299	-	20.000	972.299	-	340.305	340.305

Tabla 3: Cálculo y determinación del impuesto a las Ganancias hipotético que hubiera tenido la empresa de estar organizada como SRL.

De esta forma, del Impuesto debidamente pagado en su momento por la persona física a cargo de la empresa, de haber sido generado por una persona jurídica, sufriría un aumento por periodo de:

	Impuesto Determinado Persona Física	Impuesto Determinado Persona Jurídica	Diferencia
Año 2.007	22.941	59.454	-29.513
Año 2.008	92.008	129.238	-30.230
Año 2.009	149.789	187.019	-30.230
Año 2.010	303.075	340.305	-30.230
	497.813	716.016	-120.203

Tabla 4: Diferencias entre los impuestos realmente pagados por la PF y los hipotéticos que hubiera pagado bajo las mismas circunstancias la PJ.



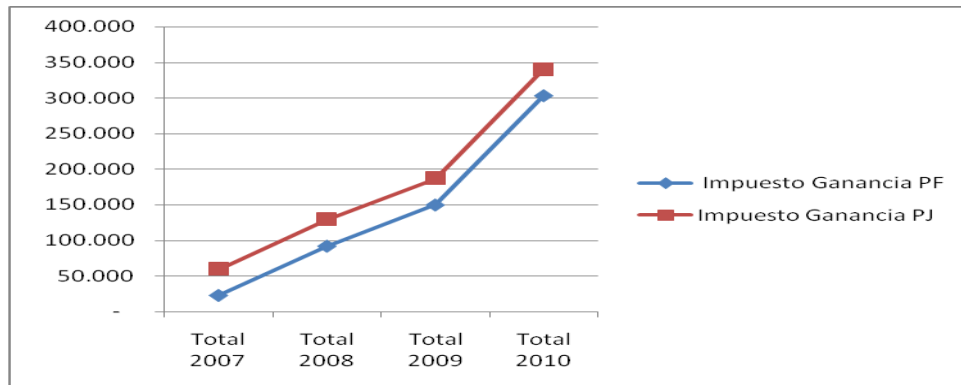


Grafico 1: Evolución del impuesto pagado por la PF, comparado con el hipotético caso de la PJ.

Además de la evidente diferencia por el cambio de la tasa aplicable, hay que destacar que surge otra diferencia en el cálculo del impuesto, ya que no serán aplicables las deducciones personales detalladas en el cuadro 2.

Con todo lo mencionado anteriormente, se le propusieron tres diferentes formas de Organización Societaria a la empresa, con el fin de buscar la manera de minimizar los costos impositivos:

- **Alternativa 1: Separar las unidades productivas en tres SRL, cada una con su correspondiente terreno e inmueble incorporado al Patrimonio.**
- **Alternativa 2: Igual que el punto anterior, separando el Comedor del resto de los Hoteles.**



- **Alternativa 3:** Igual punto anterior, pero incorporando un fideicomiso que tenga como capital todos los terrenos e inmuebles que utilizan los Hoteles, y cuyo objeto sea únicamente el alquiler de ellos hacia cada una de las respectivas SRL.

NOTA: cabe destacar que en los momentos en los que se habla de Sociedad de Responsabilidad Limitada en el desarrollo de estas alternativas, hago referencia a aquellas sociedades que dividen completamente el patrimonio social del patrimonio de los socios, es decir: SRL y SA.

A continuación, se analizará la viabilidad de cada una de estas tres alternativas, con el fin de observar los diferentes efectos que causarán sobre la organización:



Alternativa 1: Separación de unidades productivas en SRL

Análisis de Costos por sector:

Antes de entrar de lleno en el tema, es necesario aclarar que estas dos alternativas se comenzaran analizando conjuntamente, ya que la Alternativa 2 se desprende de la Alternativa 1. Luego se profundizarán, las diferencias acaecidas por la separación del Comedor del resto de la unidad productiva.

En este apartado se pretende hacer una pequeña introducción a los costos que posee la empresa, aquellos que descuenta del Impuesto a las Ganancias, para evaluar la incidencia que tiene sobre éste.

Mediante el relevamiento de datos y charlas con la gerencia, se llegaron a las siguientes conclusiones, sobre la estructura de costos:

- Con relación a los Ingresos:

(1) Ingresos	(2) IIBB	(3) Gastos	(4) Sueldos	(5) Aportes	(6) Neto
100%	2%	35%	36%	6%	21%

Tabla 5: Proporción de gastos con respecto a Ingresos. Se utilizaron todos los gastos computables de los 4 años relevados

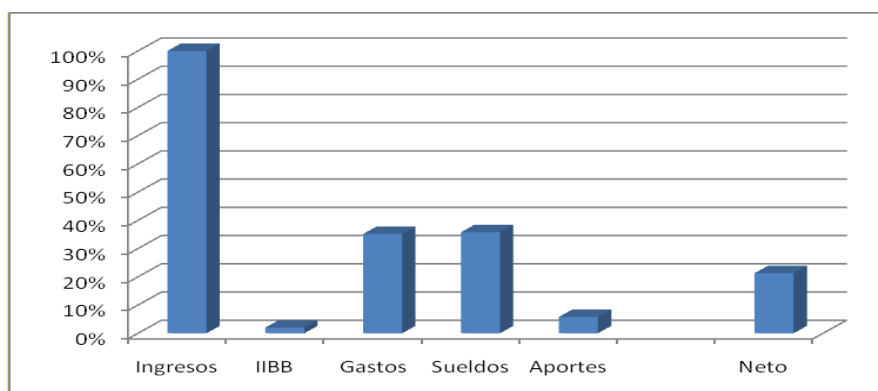


Grafico 2: Imputación de los gastos con respecto a los Ingresos.

- Con relación a los Egresos:

(2) IIBB	(3) Gastos	(4) Sueldos	(5) Aportes	(7) Gastos Totales
2%	45%	45%	7%	100%

Tabla 6: Proporción de gastos con respecto a Egresos Totales. Se utilizaron todos los gastos computables de los 4 años relevados

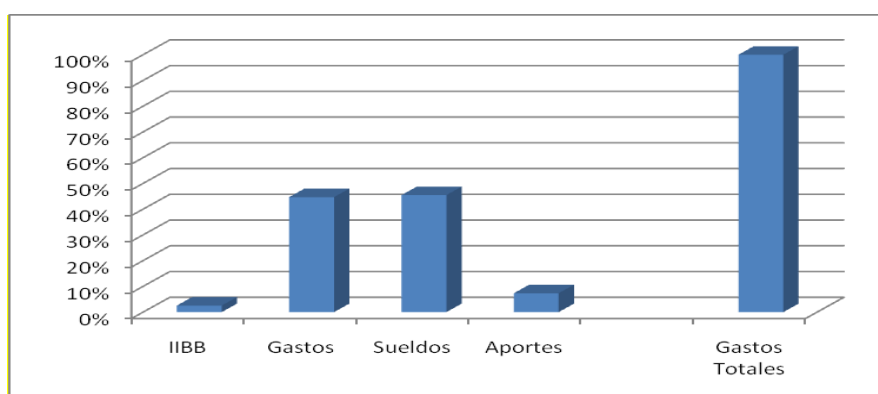


Grafico 3: Imputación de los gastos con respecto a los Egresos.



Aclaraciones:

(1) Ingresos sin IVA. Para la ponderación se tomaron en cuenta 36 meses, desde junio del año 2007 hasta mayo del 2010. Según informo la Gerencia, los Ingresos corresponden a cada uno de los Hoteles en la siguiente medida:

Cana Blaya	40%
Torres del Sol	35%
Rincón del Canadal	25%

(2) Surgen de las liquidaciones efectuadas oportunamente en cada uno de los meses en cuestión. A mayo del año 2.010, la alícuota aplicable es del 2%. Vale aclarar que según el Código Tributario de la provincia de San Luis, la actividad debería estar gravada al 3,5%, pero recibe el beneficio de reducción de alícuota por el pago en término del impuesto durante el año 2.009.

(3) Gastos Generales: entre ellos se encuentran: Gastos de conservación y mantenimiento, gastos de limpieza, Compras comedor, elementos de jardinería, etc. Más adelante se procederá a realizar un análisis más exhaustivo del tema, con el fin de ver realmente que incidencias tiene la separación del Comedor en la cuantía de las DDJJ.

En análisis futuros, se utilizarán para la ponderación de gastos los mismos porcentajes informados en los Ingresos.



A continuación, se expone un cuadro que muestra las proporciones en que estos gastos contribuyen al total. Estas estimaciones fueron realizadas en base a un muestreo de facturas de compras realizadas en el transcurso del año 2.010. En total, se observaron 200 facturas, obteniéndose los siguientes resultados:

	Testeado	%
Comedor	54.218	55,50%
Mantenimiento	20.388	22,75%
Limpieza	9.499	15,60%
Varios	5.511	6,15%
	89.617	100,00%

Tabla 7: División de los gastos testeados en el muestreo.

Los gastos del Comedor son los causados por la preparación del menú. Los gastos de limpieza de los sectores del comedor están incluidos en la sección Limpieza.

(4) Sueldos Brutos. No incluyen las retenciones efectuadas a los empleados. Al mes de mayo del 2.010, el grupo contaba con la colaboración de 33 empleados.

División Empleados:	Cantidad	Sueldos	Total	%
Conserjes	11	2.400	26.400	45%
Mantenimiento	2	900	1.800	3%
Mucamas	7	900	6.300	11%
Cocineras	5	1.900	9.500	16%
Lava copas	2	1.800	3.600	6%
Mozos	5	2.000	10.000	17%
Jardineros	1	900	900	2%
Total	33		58.500	100%

Tabla 8: Cantidad de empleados en el puesto, con sus respectivas remuneraciones, Totales y proporción sobre el total de la masa salarial.

(5) Aportes efectuados por el empleador a la Seguridad Social.

(6) Neto: Ganancia promedio de los meses testeados.

(7) Gastos Totales: surgen de la suma de los conceptos detallados en los puntos (2), (3), (4) y (5).

División de Ingresos y Costos

Para poder evaluar la incidencia que tiene la separación de las unidades productoras sobre el pago del impuesto a las ganancias, es necesario dividir los ingresos y costos, en los porcentajes mencionados anteriormente, esto es:

Cana Blaya	40%
Torres del Sol	35%
Rincón del Canadal	25%

A continuación, se muestra el aporte a la Ganancias total que hizo cada uno de los puntos de venta:

	Ganancia	Cana Blaya	Torres del Sol	Rincón del Canadal
Total 2007	189.868	75.947	66.454	47.467
Total 2008	389.251	155.700	136.238	97.313
Total 2009	554.341	221.737	194.019	138.585
Total 2010	992.299	396.920	347.305	248.075

Tabla 9: Distribución de la Ganancia Neta en sus respectivos puntos de venta.

Por otro lado, se sabe por medio de charlas con la gerencia, que el porcentaje de ingresos provenientes del comedor asciende al **30%**, mientras que se lleva el **43%** de los



gastos, y que posee **12** personas trabajando en forma permanente. A continuación se expone un cuadro con los ingresos y egresos correspondientes a los años que se vienen analizando:

	Ingresos	IIBB	Egresos Operativos	Sueldos	Ganancia
Total 2007	719.749	14.395	369.171	277.200	58.983
Total 2008	873.090	17.462	450.115	277.200	128.313
Total 2009	941.733	18.835	432.513	277.200	213.186
Total 2010	1.259.746	25.195	596.850	277.200	360.501
	3.794.318	75.886	1.848.648	1.108.800	

Tabla 10: Ingresos, gastos y sueldos del Comedor,

Por lo tanto, y de esta manera, si se separar el comedor del resto de los ingresos, y con él se formara una SRL (no se hace la comparación con una PF, porque estas ganancias ya están incluidas en los análisis realizados anteriormente), hubiera pagado de Impuesto a las Ganancias:

	Ganancia	Impuesto 35%
Total 2007	58.983	20.644,09
Total 2008	128.313	44.909,56
Total 2009	213.186	74.615,08
Total 2010	360.501	126.175,38

Tabla 11: Impuesto a las Ganancias que hubiera pagado el Comedor se haber estado separado del resto de las actividades, Organizado en forma de SRL.

Como conclusión al tema, podemos decir que la separación del Comedor no lleva a un aumento de costos,

Proyectando la viabilidad de ideas:

Como ya se adelantó precedentemente, el objetivo principal del trabajo es evaluar la viabilidad impositiva de una reorganización societaria, bajo el concepto de SRL. A lo largo de los capítulos anteriores, se realizó una evaluación de los costos impositivos actuales y pasados que posee la empresa. Ahora, es necesario proyectar los ingresos y gastos que obtendrá en el futuro, con el fin de observar el crecimiento que sufrirá la actividad.

El INDEC realiza, mes a mes, encuestas a los establecimientos hoteleros, para-hoteleros y albergues, con el fin de calcular la ocupación total. Estos resultados son publicados en su página web, y son los que se utilizarán para proyectar la ocupación futura.

A continuación, se exponen los resultados de esta proyección (vale aclarar que los resultados correspondientes al ejercicio 2010 fueron calculados por medio de promedios para poder obtener el resultado anual, y que quede acorde a los anteriores):

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Promedio
Porcentaje de ocupación de las habitaciones o unidades	8%	7%	1%	3%	5%	4%	66%	43%
Tendencia	100%	133%	109%	107%	104%	101%	153%	115%

Tabla 12: porcentaje de ocupación en Merlo, San Luis. Datos obtenidos de la página web oficial del INDEC: www.indec.gov.ar

Con los datos anteriormente expuestos, se calcularon las siguientes proyecciones:

	Año	Ocupación	Acumulado
1	2004	28%	100%
2	2005	37%	133%
3	2006	41%	145%
4	2007	43%	156%
5	2008	45%	161%
6	2009	44%	157%
7	2010	66%	238%
8	2011	65%	233%
9	2012	70%	250%
10	2013	78%	280%

Tabla 13: Proyección de la ocupación futura.

Además de las plazas ocupadas, es necesario calcular el aumento de precios de venta, debido a la inflación, ya que ella también influirá tanto en los ingresos como egresos futuros. Los valores futuros fueron calculados mediante herramientas de proyección para curvas exponenciales. De la misma forma, se tomara el Índice de Precios Mayoristas para calcular el aumento que sufrirá en los años venideros:



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Promedio
IPIM Productos Manufactureros y Energía Eléctrica	219,68	238,35	258,80	286,27	330,12	355,45	352,92	331,19
Tendencia	100%	108%	109%	111%	115%	108%	99%	107%

Tabla 14: Promedio y tendencia del IPIM. Datos obtenidos de la página web oficial del INDEC: www.indec.gov.ar

Año	IPIM	Acumulado
2004	219,68	100%
2005	238,35	108%
2006	258,80	118%
2007	286,27	130%
2008	330,12	150%
2009	355,45	162%
2010	352,92	161%
2011	373,88	170%
2012	394,83	180%
2013	415,78	189%

Tabla 15: Proyección y tendencia del IPIM.



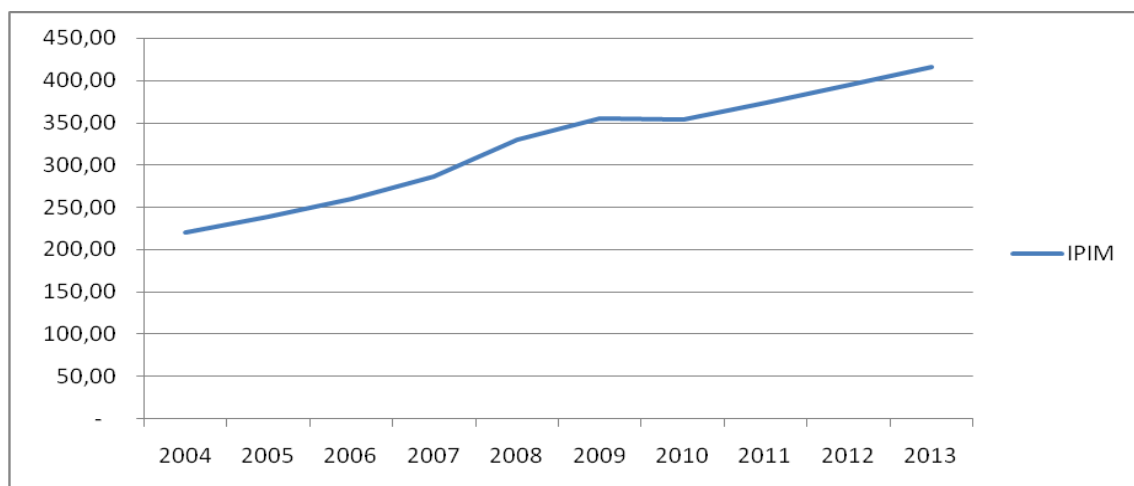


Grafico 4: Evolución y proyección del IPIM.

Con los datos anteriormente expuestos, podemos calcular la cuantía de los ingresos futuros:

Proyección Ingresos			
Año	Ocupación	IPIM	Ingresos Totales
2.007	43%	286,27	1.799.371,83
2.008	45%	330,12	2.182.724,78
2.009	44%	355,45	2.354.333,20
2.010	66%	352,92	3.149.364,68
2.011	65%	373,88	3.336.371,34
2.012	70%	394,83	3.523.321,65
2.013	78%	415,78	3.710.271,95

Tabla 16: Proyección de Ingresos futuros.

De la misma manea, se calculan los egresos futuros, vale aclarar que para esta proyección solo se utilizaron los egresos operativos, debido a que se supone que las cargas sociales permanecerán estáticas, solo cambiaran por el aumento proporcional de sueldos. El análisis de aumento en cargas sociales y sueldos se realizara más adelante.

Proyección Egresos			
Año	Ocupación	IPIM	Egresos Totales
2.007	43%	286,27	665.172,31
2.008	45%	330,12	811.018,15
2.009	44%	355,45	779.302,10
2.010	66%	352,92	1.075.405,16
2.011	65%	373,88	1.139.261,82
2.012	70%	394,83	1.203.099,24
2.013	78%	415,78	1.266.936,67

Tabla 17: Proyección de los Egresos.

Año	Ganancia Operativa
2.007	1.134.199,52
2.008	1.371.706,63
2.009	1.575.031,10
2.010	2.073.959,52
2.011	2.197.109,52
2.012	2.320.222,40
2.013	2.443.335,28

Tabla 18: Evolución de la ganancia Operativa

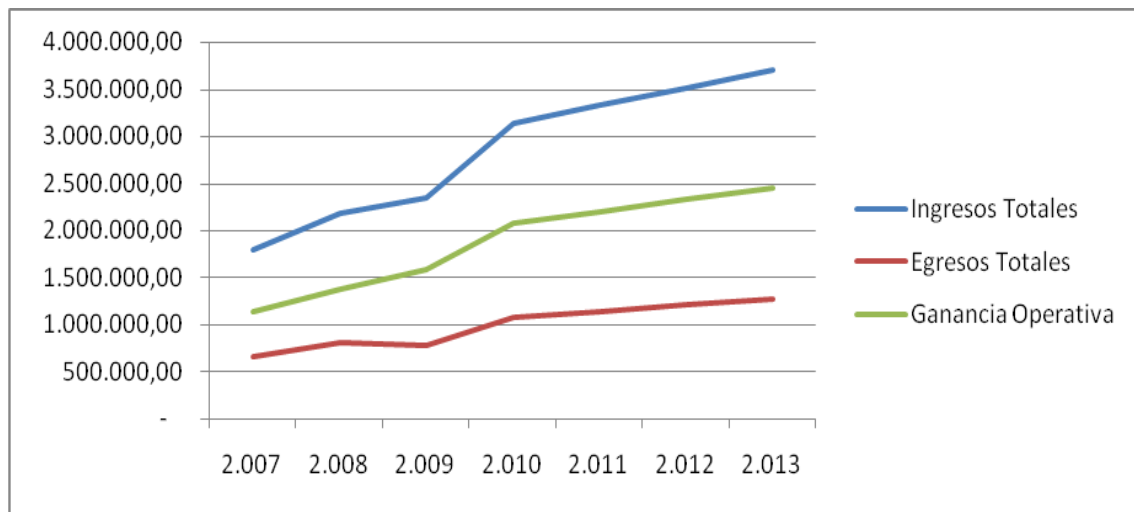


Grafico 5: Evolución y proyección de los Ingresos, Egresos y Ganancia Operativa, sin sueldos incluidos.

A continuación, se exponen el crecimiento esperado de sueldos, en base al promedio pagado en los años anteriores. Para poder calcular el incremento, más allá de la tendencia que sufra por la inflación y acuerdos colectivos, se realizó un estimativo de la cantidad de personas que trabajarán en los años siguientes, teniendo en cuenta los incrementos en la actividad.

De esta manera, la siguiente tabla explica la evolución de los sueldos, así como también los aportes patronales vinculados a la relación de dependencia generada. Cabe aclarar que para el cálculo de los aportes, no solo se tuvo en cuenta el incremento de las remuneraciones, sino también el incremento de las ventas, directamente relacionado con la cantidad de empleados que tendrá:



Año	Remuneraciones	Crecimiento	Incremento Ventas	Cantidad Empleados	Aportes
2007	784.528,96	100%	100%	40	123.815,62
2008	810.258,68	103%	121%	34	128.542,56
2009	848.372,28	108%	131%	30	125.230,76
2010	845.622,82	108%	175%	31	173.050,53
2011	879.357,43	112%	185%	33	183.326,13
2012	903.508,06	115%	196%	35	193.598,63
2013	928.321,96	118%	206%	37	203.871,13
	5.999.970,19				1.131.435,36

Tabla 19: Evolución esperada de sueldos.

Para el calculo de estas estadisticas, se tomo como base los sueldos promedios percibidos por el personal del Hotel, y usando como base de calculo el año 2007, se realizo un promedio de aumento de sueldos.

Nuevamente, las proyecciones futuras fueron calculadas con herramientas estadisticas de proyeccion para curvas exponenciales, utilizando valores de x e y conocidos.



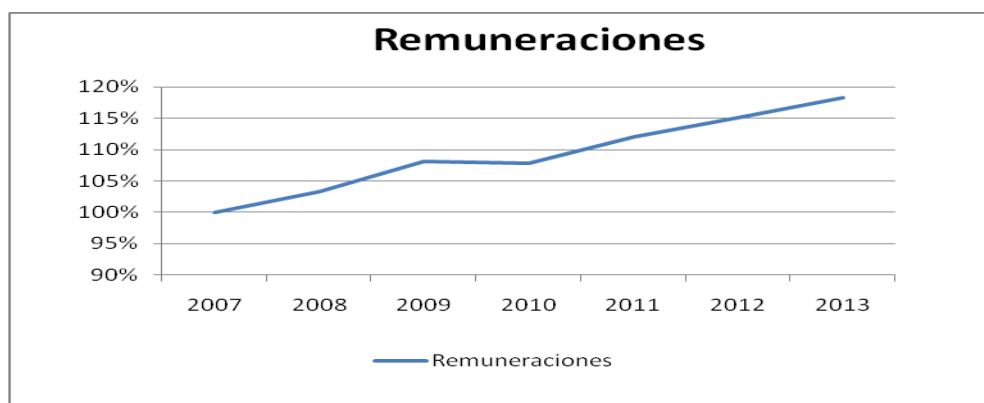


Grafico 6: Evolución y proyección de las Remuneraciones.

De esta forma, conociendo los datos futuros tanto de ingresos como egresos, podemos calcular la evolución de las ganancias que obtendrá la empresa:

Año	Ingresos	IIBB	Egresos	Sueldos	Aportes Patronales	TOTAL
2007	1.799.371,83	35.987,44	665.172,31	784.528,96	123.815,62	189.867,50
2008	2.182.724,78	43.654,50	811.018,15	810.258,68	128.542,56	389.250,90
2009	2.354.333,20	47.086,66	779.302,10	848.372,28	125.230,76	554.341,40
2010	3.149.364,68	62.987,29	1.075.405,16	845.622,82	173.050,53	992.298,88
2011	3.336.371,34	66.727,43	1.139.261,82	879.357,43	183.326,13	1.067.698,53
2012	3.523.321,65	70.466,43	1.203.099,24	903.508,06	193.598,63	1.152.649,28
2013	3.710.271,95	74.205,44	1.266.936,67	928.321,96	203.871,13	1.236.936,76
20.055.759,43 401.115,19 6.940.195,45 5.999.970,19 1.131.435,36						5.583.043,25

Tabla 20: Proyección de las ganancias futuras.

El cálculo de las Ganancias es igual para cualquier persona que realice actividades comerciales, por lo que no se realizará por separado. A continuación, se analizarán las diferencias de estas Ganancias para persona física y jurídica:

Año	Ganancia	Deducciones Personales	Otras Deducciones	BI	Fijo	Variable	Total
2.007	189.868	58.800	40.000	91.068	19.200	3.741	22.941
2.008	389.251	58.800	40.000	290.451	28.500	63.508	92.008
2.009	554.341	58.800	40.000	455.541	28.500	121.289	149.789
2.010	992.299	58.800	40.000	893.499	28.500	274.575	303.075
2.011	1.067.699	58.800	40.000	968.899	28.500	297.114	325.614
2.012	1.152.649	58.800	40.000	1.053.849	28.500	326.847	355.347
2.013	1.236.937	58.800	40.000	1.138.137	28.500	356.348	384.848

Tabla 21: Proyección del Impuesto a las Ganancias futuro para PF.

Año	Ganancia	Deducciones Personales	Otras Deducciones	BI	Fijo	Variable	Total
2.007	189.868	-	40.000	149.868	-	52.454	52.454
2.008	389.251	-	40.000	349.251	-	122.238	122.238
2.009	554.341	-	40.000	514.341	-	180.019	180.019
2.010	992.299	-	40.000	952.299	-	333.305	333.305
2.011	1.067.699	-	40.000	1.027.699	-	359.694	359.694
2.012	1.152.649	-	40.000	1.112.649	-	389.427	389.427
2.013	1.236.937	-	40.000	1.196.937	-	418.928	418.928

Tabla 22: Proyección el Impuesto a las Ganancias futuro para PJ.

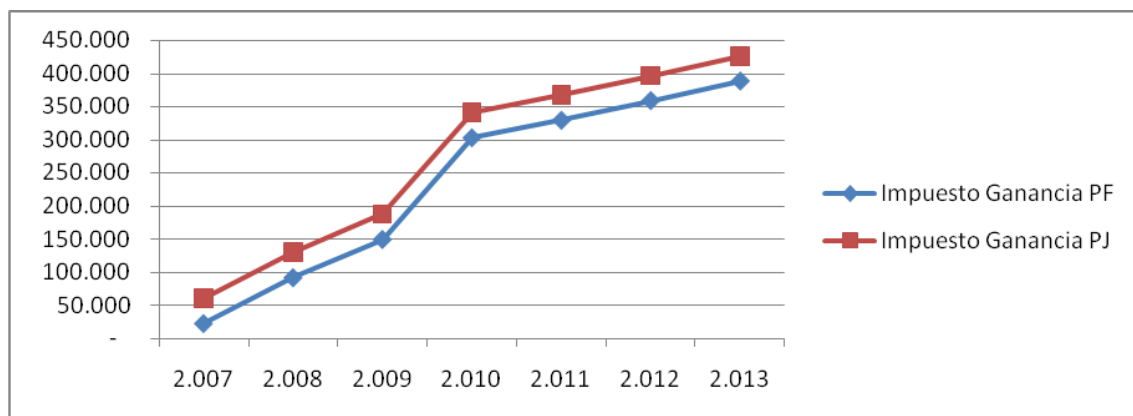


Gráfico 6: Evolución y proyección del impuesto a las Ganancias.

Año	Ganancia PF	Ganancia PJ	Diferencia
2.007	22.941	52.454	(29.513)
2.008	92.008	122.238	(30.230)
2.009	149.789	180.019	(30.230)
2.010	303.075	333.305	(30.230)
2.011	325.614	359.694	(34.080)
2.012	355.347	389.427	(34.080)
2.013	384.848	418.928	(34.080)
	1.633.623	1.856.065	(222.443)

Tabla 23: Diferencias Proyectadas del Impuesto.

Para poder calcular la significatividad de la diferencia entre los impuestos calculados para personas diferentes bajo las mismas circunstancias, es necesario ponderarla con respecto a los ingresos que se obtendrán en el periodo:

Año	Ingresos	Diferencia entre IG PF y PJ	Diferencia
2.007	1.799.372	29.513	2%
2.008	2.182.725	30.230	1%
2.009	2.354.333	30.230	1%
2.010	3.149.365	30.230	1%
2.011	3.336.371	34.080	1%
2.012	3.523.322	34.080	1%
2.013	3.710.272	34.080	1%

Tabla 24: Ponderación de las diferencias.

CONCLUSION PRIMERA ALTERNATIVA:

Para poder sacar conclusiones certeras sobre este, tema, tendremos que tener en cuenta varios aspectos que se tocaron en la Introducción y Marco Teórico, para darle un fundamento mas solido.

En primer lugar, puede decirse que con la creación de una persona jurídica, la persona física propietaria de algún tipo de bien se desprende de este, y lo pone bajo un patrimonio de afectación al cual no pueden acceder sus deudores personales, y le escapan al ámbito del derecho civil. De esta manera en la que se protege el patrimonio restringiendo el campo de personas que pueden ir contra en caso de discordias.

Debido a la gran ventaja que esto supone para la protección patrimonial, se llega a la conclusión que el aumento en los costos provocados por un cambio de alícuota del



Impuesto a las Ganancias no influye de manera significativa en los resultados previstos de la Sociedad, y que, por ende, es sumamente beneficioso organizarla de esta manera.

Esta diferencia es cada vez menor, achicándose debido a que en el año 2.010 se alcanza el nivel de ganancias más alto de la escala para la persona física, debiéndose pagar el 35% del remanente de ganancias.

A su vez, a medida que crece el importe de la ganancia neta, es menor la proporción de las deducciones personales obtenidas, como se mostro anteriormente en el Grafico 6.

Concluyendo, esta alternativa es altamente beneficiosa para la Empresa.

SEGUNDA ALTERNATIVA:

SEPARACION DE LOS COMEDORES DE LOS HOTELES

Esta segunda alternativa se evaluará separando la actividad del Comedor de la actividad principal del Grupo, la Hotelera.

Anteriormente, se ha dicho con respecto a la actividad del Comedor:

INGRESOS 20,00% DEL TOTAL DE INGRESOS

EGRESOS 5,50% DEL TOTAL DE GASTOS (sin considerar Sueldos)

Y con respecto a la cantidad de personas que tiene trabajando:

División Empleados:	Cantidad	Sueldos	Total
Cocineras	5	1.900	9.500
Lava copas	2	1.800	3.600
Mozos	5	2.000	10.000

Tabla 25: Personal del Comedor

Tiene un total de 12 empleados, lo que hace aproximadamente el 37% de la planta del personal

En base a estos datos, podemos calcular la evolución de la actividad del Comedor, separadamente del resto:

Proyección Ingresos		
Año	Ingresos Totales	Ingresos Comedor
2.007	1.799.372	359.874
2.008	2.182.725	436.545
2.009	2.354.333	470.867
2.010	3.149.365	629.873
2.011	3.336.371	667.274
2.012	3.523.322	704.664
2.013	3.710.272	742.054

Tabla 26: Proyección de Ingresos del Comedor.

NOTA: No se incluye el Impuesto a las Ingresos Brutos, debido a que se encuentra incluido en el rubro “Gastos”.

De la misma manera, realizamos la proyección de gastos:

Proyección Egresos		
Año	Egresos Totales	Egresos Comedor
2.007	665.172,31	369.170,63
2.008	811.018,15	450.115,07
2.009	779.302,10	432.512,67
2.010	1.075.405,16	596.849,86
2.011	1.139.261,82	632.290,31
2.012	1.203.099,24	667.720,08
2.013	1.266.936,67	703.149,85

Tabla 27: Proyección de Egresos del Comedor

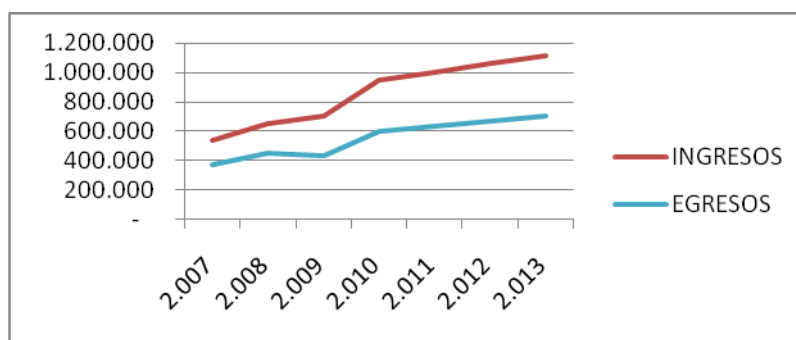


Grafico 7: Ingresos y Egresos proyectados.-

De la misma manera expresada en el punto anterior, se calcularan los sueldos:

Año	REMUNERACIONES	Cantidad Empleados	Aportes
2.007	427.925	22	278.151
2.008	441.959	19	287.274
2.009	462.749	16	300.787
2.010	461.249	17	299.812
2.011	479.650	18	311.772
2.012	492.823	19	320.335
2.013	506.357	20	329.132

Tabla 28: Cálculo y proyección de Remuneraciones y Aportes.

Ahora que conocemos todos los datos necesarios, solo nos queda averiguar la Ganancia Neta:

Año	INGRESOS	EGRESOS	SUELDOS	APORTES	TOTAL NETO	PERDIDA POR MES
2.007	539.812	369.171	427.925	278.151	(535.435)	(44.619,60)
2.008	654.817	450.115	441.959	287.274	(524.530)	(43.710,87)
2.009	706.300	432.513	462.749	300.787	(489.748)	(40.812,31)
2.010	944.809	596.850	461.249	299.812	(413.101)	(34.425,08)
2.011	1.000.911	632.290	479.650	311.772	(422.801)	(35.233,38)
2.012	1.056.996	667.720	492.823	320.335	(423.881)	(35.323,40)
2.013	1.113.082	703.150	506.357	329.132	(425.558)	(35.463,17)

Tabla 29: Calculo de y Proyección de las Ganancias.

Como puede verse, en las condiciones actuales el Comedor trabaja a pérdida. Este hecho dificulta el análisis de los costos impositivos, debido a que genera un Quebranto en el Impuesto a las Ganancias, que no será propicio de utilizar, ya que al analizar el crecimiento que tienen las pérdidas, vemos que llegan a un mínimo en -\$34.000, y vuelven a aumentar paulatinamente.

Por ende, se llega a la conclusión de que para poder separar el Comedor del resto de las actividades, será necesario rever la estructura de costos de la actividad.

Los cálculos que puedan hacerse con esta base, carecerán de fundamento sólido y real, por lo cual, se decide no seguir adelante con esta alternativa.

CONCLUSION SEGUNDA ALTERNATIVA:

Como se vio anteriormente, la actividad del comedor está siendo solventada por el resto de las actividades del Hotel. Este hecho se les informo a las autoridades del Grupo, quienes manifestaron sorpresa al respecto.

De todos modos, a continuación se expondrán algunas de las consecuencias que traería la separación del Comedor:

- La pérdida de los gastos computables a la elaboración de los menús tanto para el Impuesto a las Ganancias como para el Impuesto al Valor Agregado. Como anteriormente se dijo, estos gastos corresponden al 55,5% del total de erogaciones.



- Por otro lado, tenemos que la separación del Comedor del resto de las actividades genera una nueva fuente de ingresos, lo que significa que será pasible del pago del IVA. Como anteriormente se dijo, el IVA es un impuesto trasladable, cuya carga la soporta el consumidor, no constituyendo una carga fija para el empresario. Hablando con la Gerencia de este tema, se comentó que los créditos fiscales de los productos adquiridos en el resto de las actividades, no son lo suficientemente grandes como para cubrir el de los Débitos. Esto se traduce en una pérdida monetaria de Capital Circulante de Trabajo, que, conjuntamente con la creación de nuevas sociedades y la pérdida por parte de ellas del Crédito Fiscal que el Comedor genera, se traduce en un mayor impuesto a pagar, en parte por el consumidor, y en parte por la empresa, debido a que su estructura de costos no es correcta, soportando las pérdidas de sectores y no trasladando la carga impositiva del IVA hacia los consumidores finales.

- Para dejar en limpio lo anteriormente dicho, la empresa pagaría un mayor monto de IVA, ya que las Ventas realizadas por Alojamiento no poseerán Créditos fiscales suficientes como para contrarrestarlas, mientras que el Comedor poseerá un crédito que haga que su pago sea ínfimo.

- Mayor trabajo administrativo, ya que la nueva empresa debe realizar sus liquidaciones, pagos, informes, etc.

No encontrándose resultados positivos con el tema en cuestión, no se considera oportuno separar el comedor del resto de la actividad.



TERCER ALTERNATIVA:

INCORPORACION DE FIDEICOMISOS

Para finalizar la idea de Organización Societaria, al análisis de la Alternativa 1 se le agregara un Fideicomiso que nucleee a las tres empresas creadas.

Esto surge debido a que el patrimonio puesto por los socios a disposición de la Sociedad no le escapa a los conflictos que esta posea, ya sean de índole comercial, laboral, etc. Es ahí cuando entra en juego esta nueva alternativa, con el fin de seguir restringiendo y protegiendo el patrimonio de los socios.

De esta manera, solo pueden acceder a ellos personas que se vean afectadas por el funcionamiento del fideicomiso, que tendrá por únicos clientes a las empresas de su mismo grupo económico.

El fin de este fideicomiso es ser proveedor de las Sociedades, incorporando como patrimonio fideicomitado la totalidad de los bienes inmuebles que posee cada uno de los Hoteles, alquilándoselos a cada uno de ellos. Esto generará una nueva unidad de costos, que tendrá como Ingresos los alquileres cobrados a cada uno de los hoteles, organizados en forma de SRL, y como costos sólo los administrativos.

Antes de comenzar con los cálculos predictivos, es necesario destacar algunos puntos de interés:



- El fideicomiso no poseerá personal, solo el Fiduciario Administrador, cuyo sueldo mensual se pactara en \$ 4.000, incrementándose un 15% anual, según informa la gerencia administrativa del Grupo.

- Además, se ponen como gastos fijos todos los administrativos, por honorarios profesionales por \$ 2.000 mensuales.

- Sus gastos serán únicamente administrativos, ya que no poseerá sede de funcionamiento; Debido a que estos gastos son ínfimos, no se tomaran para el cálculo de las proyecciones;

- La Administración estará concentrada conjuntamente con el resto de las Sociedades;

- El Precio de Alquiler mensual de los inmuebles, fijado por la Gerencia en base a su conocimiento acabado del sector, será de:

Alquiler Cana Blaya	\$ 5.000
Alquiler Rincón del Canadal	\$ 3.500
Alquiler Torres del Sol	\$ 4.000

Durante el primer año, no sufrirá modificaciones el precio de alquiler. Se irá incrementando un 10% anual.

Ahora, se calcularan los Ingresos, Egresos y Ganancias que tendrá el Fideicomiso, para los años 2011, 2012 y 2013:



	CANA BLAYA	RINCON DEL CANADAL	TORRES DEL SOL	TOTAL
2.011	54.000	36.000	42.000	132.000
2.012	59.400	39.600	46.200	145.200
2.013	65.340	43.560	50.820	159.720

Tabla 30: Proyección de Ingresos.

	SUELDOS ADMINISTRADOR	INGRESOS BRUTOS	Honorarios	TOTAL
2.011	48.000	5.280	24.000	77.280
2.012	55.200	5.808	24.000	85.008
2.013	63.480	6.389	24.000	93.869

Tabla 31: Egresos Proyectados.-

	INGRESOS	EGRESOS	GANANCIA	IMPUESTO
2.011	132.000	77.280	54.720	(19.152)
2.012	145.200	85.008	60.192	(21.067)
2.013	159.720	93.869	65.851	(23.048)

Tabla 32: Ganancias Proyectadas.-



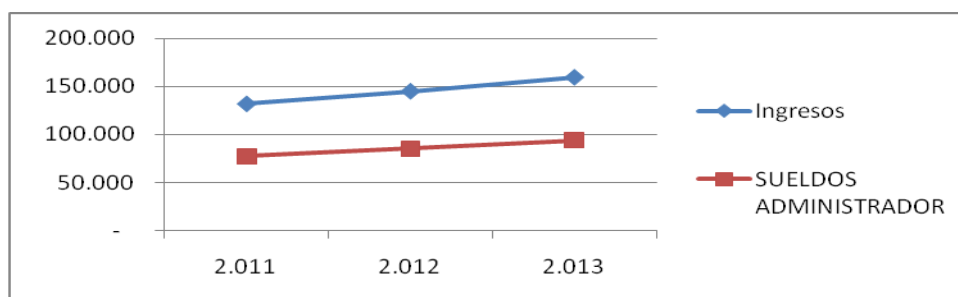


Grafico 8: Proyección Ingresos y Egresos.

CONCLUSION TERCERA ALTERNATIVA:

Ventajas de la Formación del Fideicomiso:

La formación del fideicomiso trae varias ventajas a la hora de separar los patrimonios, y protegerlos de la acción de terceros.

Como se vio, los costos de la gestión no son exagerados. Además, hay que tener en cuenta que la facturación que realice por el alquiler de los inmuebles son créditos para el resto de las Sociedades. Es decir, que los créditos y débitos se compensan entre las empresas y el fideicomiso, haciendo mínimo en términos globales la variación cuantitativa explicada en el punto anterior. Eso, con excepción del Impuesto a los Ingresos Brutos (impuesto no es trasladable al precio de venta). Si bien es descontado del Impuesto a las Ganancias, genera una erogación no prevista en las estructuras propuestas anteriormente, y que no se compensa con otros impuestos. Este monto asciende al 3% de la facturación que posea el fideicomiso, que, en términos globales no afecta la decisión final.

De esta forma, el fideicomiso no trae mayores costos significativos, que los generados por la gestión administrativa.



CONCLUSION

En una estructura legal/económica como la que posee Argentina, que castiga a las PYMES mediante cargas impositivas altas, costos laborales intensos, y leyes que no protegen al emprendedor, es necesario organizar la actividad de manera que disminuya lo más posible el riesgo que posee la empresa.

Durante la realización del trabajo de campo se encontraron varios puntos que retrasaron los tiempos estimados al iniciar, debido a que la empresa, como se dijo anteriormente, no posee una contabilidad formal y se maneja básicamente por intuición de los administradores. A este punto, debe sumársele que la documentación requerida para los análisis no se encontraba a disposición.

Es así que al momento de calcular los costos del Comedor, se verificó que este trabaja a pérdida debido a los altos costos de producción y personal, y su bajo precio de venta, demostrando la inminente necesidad de formar un área contable que controle los márgenes de ganancias que posee.

Entrando de lleno en el asunto competente, es decir, bajo que figura societaria conviene organizar la empresa teniendo en cuenta aquella que minimice los costos impositivos, pueden destacarse las siguientes conclusiones:



1. Las SRL y las SA no poseen costos impositivos diferentes: las leyes impositivas siempre las tratan de igual manera. Habiendo descartado la realización de otros tipos societarios, ya que no realizan una separación óptima y definida de los patrimonios sociales y particulares, sólo queda definir la estructura societaria a construir en base a las ventajas y desventajas que ofrecen estas dos. Además de ser poseer igual tratamiento impositivo, ambos tipos de sociedades poseen las mismas ventajas en lo que se refiere a la separación de patrimonios personales y sociales: esto es están separados y son absolutamente independientes uno del otro. Se decidió realizar SRL porque las SA conllevan mayor trabajo administrativo, y mayores costos para su gestión.
2. La incorporación del Fideicomiso no genera costos impositivos extras en lo que se refiere a impuesto nacionales, ya que los débitos y los créditos se netean entre sí, lo que no genera un movimiento cuantitativo de dinero en el Grupo Societario (pero sí lo generaría si se tratara de empresas separadas). Pero, en lo que se refiere al pago de impuestos provinciales, genera una erogación de dinero que no es recuperable: el impuesto a los Ingresos Brutos. Si bien es deducible del cálculo del Impuesto a las Ganancias, no se permite ningún otro tipo de deducción, y genera una salida efectiva de dinero.

Si bien este impuesto asciende al 3% de los ingresos, su incidencia en el total no es lo suficientemente alta como para considerar no viable la opción de incorporar el fideicomiso a la estructura societaria propuesta.



Como beneficio del Fideicomiso, puede verse claramente que termina de cerrar el círculo de protección patrimonial ante futuras contingencias.

3. La separación del Comedor no es una alternativa viable en las condiciones que funciona actualmente, debido a que la empresa posee una mala estructura de costos lo que hace que los gastos que generan sean solventados por el resto de las actividades, y que el IVA no recaiga sobre el Consumidor Final, haciendo que la empresa soporte parte de este Pasivo Fiscal.

Por otro lado, de considerarse una adecuada estructura de costos, y reestructurarse estos, la incorporación del Comedor como una unidad separada del resto de las actividades genera un movimiento cualitativo de fondos, ya que se netean débitos y créditos entre las empresas del mismo Grupo. Pero a diferencia de lo que ocurre con los Ingresos Brutos en el caso del Fideicomiso, el Comedor no genera una erogación extra de fondos, ya que al crearse como unidad separada, disminuye la facturación de la unidad que lo poseía anteriormente, generando un “traspaso” de cargas fiscales sin implicancia monetaria.

Como conclusión a los análisis realizados, puede decirse que es altamente recomendable, para una empresa de las características de la analizada, por los siguientes motivos:



1. Provee una total división y protección de bienes gananciales y societarios, gracias a la incorporación del Fideicomiso.
2. Posee costos impositivos que no difieren en gran cuantía de los pagados en el presente.
3. Posibilidad de netear débitos y créditos entre las distintas empresas del grupo, lo que ayuda a reducir las erogaciones de dinero que provocan el pago de impuestos.
4. Selecciona tipos societarios de gestión sencilla, adecuados para PYMES.

Es por todo esto, que se recomienda organizar el Grupo de la forma descrita en la alternativa 3.



ANEXO

Relevamiento 931

Cabe destacar que el costo para el empleador no es el total del 931, sino que sólo la parte de Aportes Patronales, que llega a ser aproximadamente el 65% de los sueldos Brutos:

Mes	Sueldos Brutos	Contribuciones de Seguridad Social	Aportes de Seguridad Social	RENA TRE	Contribuciones Obra Social	Aportes Obra Social	Vales Alimenticios / Cajas Alimentos	LRT	Empleados en Nómina
jun-07	62.035,51	2.045,78	5.782,69	-	4.187,31	2.093,84	-	1.162,45	31
jul-07	63.451,51	2.059,07	5.957,85	-	4.282,89	2.141,64	-	1.207,25	31
ago-07	63.340,49	2.041,55	5.955,53	-	4.275,40	2.136,91	-	1.208,59	31
sep-07	67.544,61	2.093,22	6.163,45	-	4.423,63	2.279,79	-	1.247,85	32
oct-07	67.663,35	2.085,78	6.174,28	-	4.431,64	2.283,80	-	1.249,97	33
nov-07	65.704,86	2.019,19	5.995,57	-	4.299,45	2.217,69	-	1.214,96	35
dic-07	67.901,56	2.072,19	6.196,02	-	4.583,26	2.291,84	-	1.254,23	37
ene-08	73.112,11	2.140,27	6.683,69	-	4.910,52	2.455,48	-	1.371,45	39
feb-08	66.554,45	2.001,25	6.073,10	-	4.492,34	2.246,37	-	1.234,68	39
mar-08	65.551,59	2.056,02	6.092,34	-	4.629,95	2.315,18	-	1.269,32	39
abr-08	64.283,24	1.997,48	6.018,32	-	4.500,52	2.250,46	-	1.233,32	39
may-08	64.272,99	1.986,70	6.024,48	-	4.483,18	2.241,79	-	1.227,07	39
jun-08	68.336,59	2.043,11	6.235,72	-	4.623,65	2.312,03	-	1.262,68	38
jul-08	71.098,57	2.114,81	6.487,75	-	4.799,79	2.400,11	-	1.307,80	38
ago-08	66.480,60	1.975,15	6.066,36	-	4.478,21	2.239,31	-	1.221,17	40
sep-08	69.126,89	2.044,12	6.307,83	-	4.647,35	2.323,88	-	1.264,56	42
oct-08	71.903,47	2.051,94	6.464,71	-	4.782,00	2.391,20	-	1.315,00	42
nov-08	64.015,75	2.131,91	6.100,27	-	4.320,97	2.160,51	-	1.227,04	42
dic-08	65.522,43	2.439,99	6.358,93	-	4.422,68	2.211,54	-	1.288,39	43
ene-09	65.471,10	2.405,29	6.339,02	-	4.419,23	2.208,81	-	1.286,33	43
feb-09	69.762,69	2.408,81	6.365,85	-	4.427,50	2.354,65	-	1.288,52	43
mar-09	69.885,54	1.874,59	6.377,06	-	4.435,79	2.358,80	-	1.290,72	42
abr-09	67.888,76	1.883,77	6.388,29	-	4.444,10	2.262,96	-	1.292,52	40
may-09	70.131,97	1.918,66	6.399,55	-	4.733,80	2.367,12	-	1.295,13	40
jun-09	79.240,24	1.584,80	2.313,18	-	5.348,59	2.674,54	-	1.463,33	37
jul-09	68.902,36	1.378,05	1.323,35	-	4.650,80	2.325,62	-	1.272,42	36
ago-09	70.558,66	1.983,92	6.477,36	-	4.791,37	2.395,90	-	1.312,95	34
sep-09	73.192,80	2.061,06	6.716,17	-	4.968,02	2.484,23	-	1.357,98	36
oct-09	68.808,95	1.924,47	6.275,26	-	4.641,88	2.321,15	-	1.269,91	36
nov-09	70.932,96	1.987,35	6.469,22	-	4.785,35	2.392,89	-	1.306,29	39

dic-09	73.596,26	2.065,61	6.712,38	-	4.965,22	2.482,83	-	1.352,36	44
ene-10	67.205,28	1.887,46	7.116,24	-	4.483,84	2.333,44	-	1.621,11	50
feb-10	83.578,59	6.005,15	8.616,61	-	5.576,79	2.879,90	-	1.848,95	49
mar-10	84.830,82	10.355,94	8.767,19	-	5.597,26	2.890,14	-	1.872,32	47
abr-10	58.297,03	7.909,21	6.361,53	-	3.869,63	2.031,39	-	1.359,76	33
may-10	58.431,13	7.936,94	6.383,97	-	3.878,41	2.035,78	-	1.368,51	33



Relevamiento 731

En base al relevamiento de los 931, se calcularon Ingresos y Egresos:

Periodo	Débito Fiscal	Crédito Fiscal	Total Ingresado
jun-07	27.767,49	10.367,07	17.400,43
jul-07	29.639,63	10.804,68	18.834,96
ago-07	26.488,07	9.661,17	16.826,90
sep-07	25.742,16	8.601,84	17.140,32
oct-07	32.390,16	11.500,29	20.889,87
nov-07	22.625,65	5.144,66	17.480,99
dic-07	55.769,88	25.403,91	30.365,98
ene-08	58.118,74	14.497,77	43.620,97
feb-08	53.134,70	12.347,56	40.787,14
mar-08	32.694,23	13.345,02	19.349,21
abr-08	38.724,65	21.592,43	17.132,22
may-08	34.985,38	17.993,69	16.991,69
jun-08	28.986,10	11.518,96	17.467,14
jul-08	32.932,92	12.005,20	20.927,73
ago-08	28.964,52	10.734,63	18.229,89
sep-08	29.069,07	9.557,60	19.511,47
oct-08	35.989,06	12.778,10	23.210,96
nov-08	22.806,28	5.716,28	17.089,99
dic-08	61.966,54	28.226,56	33.739,98
ene-09	88.072,81	34.514,76	53.558,05
feb-09	58.983,67	20.763,12	38.220,55
mar-09	39.756,72	20.294,38	19.462,34
abr-09	34.205,41	12.887,70	21.317,71
may-09	33.014,21	12.398,61	20.615,60
jun-09	30.284,30	9.996,36	20.287,94
jul-09	28.666,12	7.153,21	21.512,91
ago-09	30.124,64	8.478,04	21.646,61
sep-09	25.651,20	6.160,75	19.490,45
oct-09	31.416,02	5.558,49	25.857,53
nov-09	40.179,74	10.224,48	29.955,26
dic-09	54.055,15	15.223,55	38.831,60
ene-10	83.725,67	18.546,32	65.179,36
feb-10	69.247,38	34.262,25	34.985,13
mar-10	55.723,51	19.597,15	36.126,35
abr-10	33.487,83	12.213,33	21.274,50
may-10	33.385,02	9.478,91	23.906,11



Bibliografía

Código Civil de la Nación Argentina

Código de Comercio de la Nación Argentina

Cuadro Comparativo entre sociedades

<http://www.sitiosargentina.com.ar/notas/2007/noviembre/diferencias-sa-srl.htm>

Jorge Osvaldo Zunino, Régimen de Sociedades Comerciales, Ley 19.550, Editorial Astrea, Edición 2.006.

Ley de Sociedades Comerciales, Ley 19550, Texto Ordenado por Anexo Decreto 841/84.

Ley de Impuesto a las Ganancias, Ley 20628, Texto Ordenado por Decreto 649/97.

Ley del Impuesto a la Ganancia Mínima presunta, ley 25.062.

Ley del Impuesto al Valor Agregado, ley 23.349.

Ley de Fideicomiso, Ley 24.441.



RT 17, 18, 21 y 22, F.A.C.P.C.E.

Página Oficial del Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable:

http://2016.turismo.gov.ar/wp_turismo/wp-content/uploads/2009/09/profode-sistema-indicadores-balnearia.pdf

Artículo periodístico “El turismo es la tercera industria exportadora del país”

<http://www.clarin.com/diario/2006/05/06/um/m-01190758.htm>

PBI

http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=616

Cálculo PBI por sector:

http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=2540

