

Papantos, Parrella & Asociados

Contadores Públicos

Carlos Pellegrini 739, 8° piso (C1009ABO) Buenos Aires, Argentina. Teléfonos: (54-11) 4322-6347, 4322-6357, Fax: (54-11) 4394-4783
Olegario Andrade 427, piso 1°, Ushuaia, Provincia de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur
e-mail: info@papantosyparrella.com.ar; www.papantosyparrella.com.ar; www.grupo10latinoamerica.com
Miembros de **The Leading Edge Alliance**.

DICIEMBRE DE 2009

VALOR AGREGADO

AÑO 14 - Nº 1

En este número:

- ¿QUE REMUNERACIÓN LE PAGA SU EMPRESA?
- UNA CULTURA EMPRENDEDORA
- NOVEDADES IMPOSITIVAS

Estimados clientes y amigos:

En este número incluimos un par de artículos dedicados a aquellos que deciden emprender el camino del trabajo independiente que, esperamos, sean de vuestro interés.

Las fiestas de fin de año se acercan una vez más y con ella una nueva esperanza de paz y prosperidad. En el nombre de los que trabajamos día a día para nuestros clientes y amigos, con el firme deseo de brindarles cada vez más **VALOR AGREGADO**, les auguramos una feliz Navidad y un venturoso 2010.

Con la cordialidad de siempre,

Jorge Papantos y Horacio Parrella

¿QUE REMUNERACIÓN LE PAGA SU EMPRESA? Por Jill Joffrion

Como propietario de una empresa pequeña, ¿Cuál debería ser su remuneración?

Para responder esa pregunta usted debería encontrar el equilibrio entre la suma de dinero que necesita para vivir, sus necesidades financieras y el flujo de fondos.

Todos necesitamos alimentarnos, una vivienda y vestirnos, pero cuando es el propietario de su empresa,

usted también debe demostrarle a las autoridades fiscales de donde proviene el dinero con que paga esas necesidades.

Existen tres factores de importancia que debe tener en mente al determinar su remuneración: el monto de efectivo generado por los ingresos de su empresa, los requerimientos financieros de la misma y la escala de impuesto a las ganancias a la cual usted está alcanzado.

El efectivo generado por los ingresos.

El flujo de fondos es de suma importancia. Los estados de pérdidas y ganancias son de mucha ayuda, pero el factor determinante al momento de emitir el cheque de su remuneración es cuanto dinero tiene en su cuenta corriente bancaria. Tenga presente que “ingreso” no siempre quiere decir “disponibilidad”. Algunas veces deberá esperar al próximo año para que sus cobranzas o inventarios se transformen en disponibilidades.

Requerimientos financieros.

Para que su empresa califique para un préstamo que financie su crecimiento, primero deberá demostrar que su negocio es rentable. Los bancos prestan dinero a empresas que son capaces de producir ganancias. Por lo tanto, no se pague a si mismo hasta el límite que su empresa muestre pérdidas. Por otra parte, para calificar para un préstamo personal para la compra de su vivienda, automóvil u otros activos de importancia, usted necesita demostrar que su empresa es rentable y que su remuneración es suficiente para pagar el préstamo.

La escala de impuesto a las ganancias.

Otro factor a considerar al momento de decidir su remuneración es que porcentaje de su ingreso irá a las arcas del gobierno. Esto puede ser bastante complicado debido a la diversidad de variables que se presentan. La más importante está relacionada con la estructura jurídica de su negocio ya sea una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada, una sociedad de hecho o una empresa unipersonal. Consulte con su contador público de confianza para analizar las distintas alternativas que tiene de optimizar la escala de impuesto a las ganancias.

Un consultor avezado podrá ayudarlo a encontrar el equilibrio entre lo que su empresa puede pagarle y el precio de mercado de la tarea que usted realiza. Para mayor información consulte con su contador público de confianza.

Jill Joffrion es coordinador de marketing de la firma Stonefield Josephson en Santa Mónica, California, miembros de the Leading Edge Alliance.

UNA CULTURA EMPRENDEDORA Por Jorge A. Papantos

Si usted es intuitivo, curioso, sociable, las estructuras y procedimientos lo incomodan, la adrenalina fluye por sus venas, tiene facilidad para establecer comunicación con personas que nunca vio en su vida, expresa sus ideas con claridad y tiene la capacidad de poder armar equipos de trabajo, lo felicitamos. Su perfil permite establecer que, a priori, usted es candidato a llevar adelante su propio proyecto de negocios. Pero no todos están preparados para esta aventura. Veamos.

Algunos de los que deciden comenzar su propio negocio lo hacen porque están cansados de los horarios y formalidades de un trabajo en relación de dependencia. Otros porque sienten que lo pueden hacer mejor. Pero no necesariamente la independencia laboral es sinónimo de éxito. Muchos quedan en el camino.

Existe también el caso del desafío de continuar una empresa que, si se hubiera mantenido en manos del antiguo propietario, inexorablemente llegaría a su fin. El año pasado participamos activamente en la transferencia de una empresa local, subsidiaria de una domiciliada en los Estados Unidos, a los empleados.

¿Estaban preparados para aceptar el desafío?

De a poco nuestros clientes fueron tomando conciencia que, con humildad y trabajando en equipo, el éxito era posible. Pero no a todos les sucede lo mismo. Para otros que han intentado desarrollar su propia empresa más que una liberación se convertía en una pesadilla. Algunos dicen que solo dos de cada diez casos de nuevos emprendimientos ven la luz al final del túnel.

¿Poseen las condiciones mínimas para lograr el objetivo?

Seguramente los que deciden comenzar un emprendimiento por su cuenta deberán:

- tener capacidad de reacción cuando las circunstancias no son las que esperaban;

- ser conscientes que el proyecto exigirá mucho esfuerzo a largo plazo para que se vean los resultados;
- trabajar fuera de hora, incluso los fines de semana y, porque no, resignar parte o todas las vacaciones.

Durante su vida como empresarios los ex empleados se encontrarán ante situaciones que los podrán llevar a reducir su nivel de vida, o hacer cosas que les resulten desagradables, o que más de una vez se enfrenten con el hecho que la empresa no tiene dinero para solventar sus remuneraciones mensuales, o se encuentren en la disyuntiva de finalizar el proyecto o persistir en él aunque las circunstancias les sean adversas.

Parece tan fácil, pero ...

En el caso que nos tocó participar, todo parecía más sencillo ya que debían continuar el camino que ya habían transitado con bastante éxito. Por empezar tenían la clientela y contaban con un pequeño inventario, un tanto obsoleto, pero mercadería al fin. Ellos no tenían que empezar de cero. No obstante tenían que reposicionar a la firma en la plaza ya que muchas veces se dejó entrever que la firma cerraría sus puertas. La gran diferencia era que si ahora se producían pérdidas eran ellos los que deberían soportarlas y no un tercero.

Turbulencias

Pero a poco de haber iniciado las actividades bajo la administración de los ex empleados, comenzaron los problemas. El primer escollo fue el incumplimiento del ex propietario en promover el envío de mercadería, razón por la cual hubo que salir a buscar un nuevo proveedor.

Muchas preguntas nos surgieron acerca de la capacidad de los ex empleados ante cada paso que daban, tales como:

- ¿Cómo reaccionarían ante la incertidumbre?
- ¿Se animarían a enfrentar situaciones de riesgo?
- ¿Tendrían la entereza y confianza para desarrollar creatividad ante la adversidad?
- ¿Persistirían en el proyecto aunque las circunstancias parecieran no ser las esperadas?
- ¿Tendrían la autodisciplina, optimismo y paciencia necesaria para no dejar de lado los sueños de ser artífices de su propio destino?
- ¿Tomarían los problemas como un desafío o se paralizarían ante lo inesperado?

El Business Plan

El primer paso fue desarrollar un plan de negocios. Asistimos a nuestros clientes en analizar el mercado, identificando a sus competidores, determinamos sus debilidades y fortalezas. Comparamos los productos que ofrece cada uno de ellos y observamos si existía solapamiento de proveedores. Analizamos la política

de precios y el margen del negocio, hasta que finalmente todo eso se vio plasmado en un flujo de fondos.

Optimismo

Si bien diversos artículos manifiestan que los nuevos emprendedores esperan que en diez años el reembolso del capital aportado sea el doble de lo invertido, nuestros clientes fueron un poco más optimistas. Algunos consultores estiman que el retorno de la inversión se produce entre los 18 y los 24 meses y nuestros clientes no escapan a esa norma.

Parece ser que solo el 30% de los proyectos supera el segundo año de vida. Nuestros clientes son bastante optimistas al pensar que el proyecto superará holgadamente esa barrera. Lo más difícil, desde nuestro rol de consultores, fue compenetrarlos en que la inestabilidad crónica de la Argentina hace que al riesgo del propio negocio se suma el del país.

Edades de los nuevos empresarios

En discrepancia de lo que algunos colegas manifiestan en el sentido de que la mitad de los nuevos emprendedores son personas menores de 25 años que a su vez son hijos de empresarios, en este caso los que tomaron el desafío tienen en promedio más de 45 años, sin antecedentes directos de empresarios en la familia. Según fuentes consultadas el 40% de los nuevos emprendedores tienen entre los 25 y los 34 años, en tanto que solo el 15% está en el rango de edad de nuestros clientes.

¿Que los motiva?

Nuestros clientes estuvieron motivados en aceptar el desafío 50% por necesidad, ya que si no lo hubieran hecho tendrían que haberse reubicado laboralmente una vez más como asalariados, y el otro 50% por la oportunidad que se les daría una sola vez en la vida.

¿Final feliz?

Estamos convencidos que si en la plaza la tasa de éxito es baja, ya que de diez casos solo dos o tres tienen éxito, nuestros clientes serán uno de los exitosos siete. Otros dicen que de diez nuevos emprendimientos siete no continúan, dos están en la disyuntiva de continuar o cerrar porque el negocio no produce suficiente dinero para despegar, y el restante es el que en un lapso prudencial multiplica más de una vez su inversión.

A que sector orientar el proyecto

Tendrán mejores oportunidades aquellos que conocen los sectores en que trabajaron con anterioridad, como es el caso de nuestros clientes. Ellos forman parte del 80% de los casos en los cuales los nuevos emprendedores conocen el mercado en donde desarrollan su proyecto.

Luego de leer este artículo muchos se preguntarán si vale la pena ser independiente. Al principio no es fácil, nada es fácil, pero se puede. Los que, como nosotros, optamos hace muchos años por este camino no exento de turbulencias, podemos asegurar que la independencia no tiene comparación con el mundo de las grandes corporaciones.

Si en sus planes está vender su participación en una empresa en marcha a sus empleados o si se trata del caso inverso, en donde los empleados desean acceder a la propiedad de la empresa para la cual trabajan, nuestra experiencia podrá serles muy útil a la hora de llevar a la práctica estas alternativas, no importa de que lado del mostrador usted se encuentre.

Este artículo ha sido preparado por Jorge A. Papantos, socio de la firma Papantos, Parrella & Asociados, miembros de the Leading Edge Alliance, basado principalmente en su propia experiencia profesional.

NOVEDADES IMPOSITIVAS

Monotributo

El Congreso de la Nación aprobó la nueva ley del Monotributo, pendiente de promulgación por parte del Poder Ejecutivo Nacional.

Se destacamos que se posibilita el reingreso al régimen para aquellos sujetos que hayan renunciado o quedado excluidos sin que hayan transcurrido 3 años desde ese hecho.

Entre las principales modificaciones introducidas, señalamos:

* Se redefinen las escalas y magnitudes físicas incorporando el monto anual de alquileres devengados según el siguiente detalle:

Se elimina la categoría A por lo tanto la primer categoría es la B y se crean las categorías F, G, H e I

Categoría	Ingresos Brutos	Monto alquileres anuales devengados
B	24.000.-	9.000.-
C	36.000.-	9.000.-
D	48.000.-	18.000.-
E	72.000.-	18.000.-
F	96.000.-	27.000.-
G	120.000.-	27.000.-
H	144.000.-	36.000.-
I	200.000.-	45.000.-

Para el caso de venta de bienes muebles se incorporan las siguientes categorías con el requisito adicional de cantidad mínima de empleados en relación de dependencia y en tanto no superen los parámetros de superficie afectada, energía eléctrica consumida y el monto de alquileres devengados anuales previstos para la categoría I.

Categoría	Ingresos Brutos	Cantidad Mínima de empleados
J	235.000.-	1
K	270.000.-	2
L	300.000.-	3

El impuesto integrado para cada categoría es el siguiente:

CATEGORÍA	LOCACIONES Y PRESTACIONES DE SERVICIOS	VENTA DE COSAS MUEBLES
B	\$ 39	\$ 39
C	\$ 75	\$ 75
D	\$ 128	\$ 118
E	\$ 210	\$ 194
F	\$ 400	\$ 310
G	\$ 550	\$ 405
H	\$ 700	\$ 505
I	\$ 1.600	\$ 1.240
J	-	\$ 2.000
K	-	\$ 2.350
L	-	\$ 2.700

El precio máximo unitario de venta se establece en \$ 2.500

* Cuando se deje de tener la cantidad mínima de empleados en relación de dependencia, no se producirá la exclusión del régimen si se recupera dicha cantidad al mes siguiente de producida la reducción;

* Se establecen nuevas causales de exclusión del régimen vinculadas con:

a) depósitos bancarios que resulten incompatibles con los ingresos declarados;

b) Las compras y los gastos vinculados a la actividad superen el 80% o el 40% de los ingresos cuando se trate de venta de bienes o servicios respectivamente para las categorías I, J, K o L;

* Se precisa el momento en el que opera la exclusión como la cero hora del día en que ésta se produce;

* Cuando la AFIP verifique que el contribuyente se encuentra en alguna de las causales de exclusión, labrará el acta de constatación correspondiente y comunicará al contribuyente la exclusión de pleno derecho. Ésta tendrá efecto desde la cero hora en que se produjo la causal de exclusión;

* Se efectúan reducciones con respecto a las sanciones actualmente aplicables a los monotributistas;

* Se faculta a la AFIP a señalar determinadas zonas, regiones y/o actividades en las que, no obstante tener menos

de 40.000 habitantes, deberá aplicarse el parámetro superficie afectada a la actividad;

En materia laboral, se establecen las siguientes modificaciones:

- Con respecto al Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, se establecen los siguientes aportes:

* Con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA): \$ 110;

* Con destino al Sistema Nacional del Seguro de Salud: \$ 70;

* Aporte adicional y opcional por la incorporación de cada integrante del grupo familiar primario al Sistema Nacional del Seguro de Salud: \$ 70;

Asimismo y sin perjuicio de las prestaciones de la Seguridad Social que podrían corresponder por Prestación Básica Universal y Retiro por Invalidez o Pensión por Fallecimiento, se establece como garantía el haber mínimo dispuesto por el artículo 125 de la ley de jubilaciones y pensiones (L. 24241). - Con respecto al Régimen del Servicio Doméstico, se recepta lo establecido por la resolución general (AFIP) 2538, que determinó los importes que deberá ingresar el personal doméstico en carácter de aporte con destino al Sistema Nacional del Seguro de Salud. Por último, se establece un Régimen de Inclusión Social y Promoción del Trabajo Independiente. A través de este Régimen, las personas físicas con ingresos anuales de hasta \$ 24.000, incluidos bajo ciertas condiciones, los profesionales universitarios con una antigüedad inferior a los 2 años de graduados, gozan de la exención del ingreso del impuesto integrado y además sustituyen el aporte al Sistema Provisional Argentino por una cuota de inclusión social que establecerá el Poder Ejecutivo. Como contrapartida, los importes facturados por estos sujetos no podrán ser deducidos del impuesto a las ganancias

Papantos, Parrella & Asociados

Contadores Públicos

Contabilidad + auditoría + asesoramiento fiscal.

Acción, compromiso y diálogo son el núcleo de nuestra filosofía de participación. Verificamos y corregimos sus registros contables. Certificamos que sus estados contables presenten una situación financiera razonable. Acompañamos a nuestros clientes durante las inspecciones impositivas. Compartimos con su empresa nuestra visión de largo plazo en la estrategia fiscal.

VALOR AGREGADO es publicado tres veces al año por Papantos, Parrella y Asociados, Contadores Públicos, para el uso de los socios, clientes, miembros y amigos. Los usuarios deben tener en cuenta que la información técnica contenida se encuentra resumida y puede resultar desactualizada. Antes de llegar a sus propias conclusiones o tomar decisiones en base a la información aquí contenida, recomendamos consultar su profesional de confianza. Este boletín no tiene la intención de atraer clientes atendidos por otros colegas, ni pretende brindar servicios de cualquier naturaleza.