



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

Carrera: CONTADOR PÚBLICO NACIONAL Y PERITO PARTIDOR

“LA FALTA DE FORMALIDAD DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRENDIMIENTOS EN EL GRAN MENDOZA”

Autores

Sofía Gianina Collado (Reg.N° 27.585)
soficollado.sac@gmail.com

Agustina Vanina Guarnieri (Reg. N° 27.705)
agu.guarnieri@gmail.com

Juan José Furlán (Reg. N° 26.148)
juanjofurlan09@gmail.com

Profesor

Pablo Majowka

Mendoza, 2021

Índice

RESUMEN TEÓRICO	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I - CONTEXTO DEL EMPRENDEDURISMO EN EL GRAN MENDOZA	8
¿QUÉ ES UN EMPRENDIMIENTO?	8
¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR FORMALIZADO?	12
¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR NO FORMALIZADO?	18
CUADRO RESUMEN COMPARATIVO DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN EL EMPLEO INFORMAL, MONOTRIBUTISTA Y SAS	19
CAPÍTULO II - FORMALIZACIÓN	22
EMPRENDEDOR INDIVIDUAL	22
DEFINICIÓN DE UN EMPRENDEDOR INDIVIDUAL	22
CARACTERÍSTICAS	22
CONSECUENCIAS	22
INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO	23
COSTOS QUE DEBEN AFRONTAR AL INICIO DE LA ACTIVIDAD	23
ESTRUCTURA	23
FINANCIAMIENTO	23
TRATAMIENTO IMPOSITIVO	24
PERSONA HUMANA – MONOTRIBUTISTA	24
PERSONA HUMANA INSCRIPTA (RÉGIMEN GENERAL)	25
EMPRENDEDOR COMO SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (EN ADELANTE, SAS)	26
DEFINICIÓN DE UNA SAS	26
CARACTERÍSTICAS	26
CONSECUENCIAS	27
INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO	27
COSTOS	27
A SU CONSTITUCIÓN	27
UNA VEZ CONSTITUIDAS	28
ESTRUCTURA	28
ORGANIZACIÓN INTERNA	28
ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN	28
ÓRGANO DE GOBIERNO	29
ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN	29
FINANCIAMIENTO	29
TRATAMIENTO IMPOSITIVO	30
OTRAS REGULACIONES QUE CONSIDERAR A LA HORA DE EMPRENDER	30

DERECHO LABORAL	31
MARCA	31
CAPÍTULO III - HERRAMIENTAS DE APOYO AL EMPRENDEDOR: INCUBADORAS	33
FONDO SEMILLA	34
FONDO TECNOLÓGICO ARGENTINO (FONTAR)	35
PROGRAMA MANOS A LA OBRA	35
ASOCIACIÓN ARGENTINA DE CAPITAL PRIVADO, EMPRENDEDOR Y SEMILLA	36
PROMENDOZA	36
EMBARCA - ACELERADORA TECNOLÓGICA	37
PROGRAMA INCUBADORA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO	38
AGILMENTOR	39
VÍNCULOS CONSULTORÍA EMPRESARIAL	40
INCUBADORA DE LA CIUDAD DE MENDOZA	41
PROGRAMA INCUBADORA DE EMPRESAS DE GODOY CRUZ	42
CAPÍTULO IV - ANÁLISIS DE ENCUESTAS A EMPRENDEDORES	43
¿TE CONSIDERAS EMPRENDEDOR/A? SI/NO. ¿POR QUÉ? ¿CUÁLES SON LAS RAZONES POR LAS CUALES DECIDISTE COMENZAR ESTA ACTIVIDAD?	44
¿QUÉ TIPO DE ACTIVIDAD REALIZAS?	47
¿CUÁNTAS HORAS LE DEDICAS APROXIMADAMENTE A TU EMPRENDIMIENTO? (SEMANAL)	47
¿LLEVÁS A CABO TU EMPRENDIMIENTO EN UN LUGAR FÍSICO?	48
¿TIENES DESARROLLADO TU EMPRENDIMIENTO DE MANERA DIGITAL?	49
¿CUENTAS CON EMPLEADOS TRABAJANDO EN TU EMPRENDIMIENTO?	51
¿SE CONSIDERA UN EMPRENDEDOR FORMALIZADO?	52
¿SABES CUÁLES SON LOS IMPUESTOS NACIONALES Y PROVINCIALES A LOS CUALES ESTÁS ALCANZADO?	55
¿SABES EN QUÉ CONSISTE LA LEY N.º 27349 DE APOYO AL CAPITAL EMPRENDEDOR?	56
¿CONOCÉS ALGÚN ORGANISMO/INSTITUCIÓN AL QUE PUEDES RECURRIR EN APOYO A TU EMPRENDIMIENTO?	57
¿EN CONCLUSIÓN, DE ACUERDO A TU EXPERIENCIA COMO EMPRENDEDOR, ¿OBSERVAS ALGUNA RELACIÓN COSTO-BENEFICIO EN LA FORMALIZACIÓN? ¿CUÁLES?	59
CONCLUSIÓN	61
BIBLIOGRAFÍA	63

RESUMEN TÉCNICO

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza es una problemática que si bien anteriormente no ha tenido mucha trascendencia, actualmente, debido a las condiciones socio-económicas que atraviesa el país, se vuelve interesante al momento de investigar.

La presente investigación se propone tomar conocimientos de cuáles son los motivos de la formalización o no de los emprendimientos en el Gran Mendoza, para poder así, demostrar los beneficios que pueden o podrían alcanzar los mismos al estar formalizados según las leyes, proporcionando una fuente de información y concientización de los beneficios que genera estar en regla. Además de acercarles diversas herramientas no muy conocidas por ellos, que pueden serles de gran ayuda en la creación y desarrollo de los emprendimientos, como lo son las incubadoras o aceleradoras.

El presente estudio consiste en un análisis social, económico y legal de los emprendimientos en el Gran Mendoza. A partir de los datos obtenidos de las encuestas, mediante preguntas abiertas, a emprendedores de distintos rubros con el fin de conocer sus contextos socio-económicos, debilidades y fortalezas. Luego, se evaluaron las distintas respuestas obtenidas las cuales expondremos detalladamente en el presente trabajo a través de descripciones narrativas y gráficas.

De los resultados obtenidos podemos concluir: que la existencia de emprendimientos disminuye el desempleo, contribuye positivamente en el desarrollo de la comunidad. De las encuestas realizadas hemos observado que los emprendedores no encuentran beneficios mayores al costo de formalizar su emprendimiento. Lo cual, genera como consecuencia un deterioro en los servicios hospitalarios, seguridad, educación y justicia es decir todos aquellos servicios públicos que se sustentan de impuestos que paga la población.

Palabras claves: emprendedor, emprendimiento, formalización, informalidad, contexto económico, mercado laboral.

INTRODUCCIÓN

Ante la problemática de desempleo, cada día más personas se animan a emprender en Argentina, pero dicha tarea se vuelve compleja ante la falta de claridad sobre aspectos legales e impositivos que se deben cumplir a la hora de comenzar. La falta de conocimiento y los costos que deben asumir los emprendedores para formalizar sus actividades, entre otros motivos, lleva a que estos tomen la decisión de desarrollar sus emprendimientos al margen de la Ley.

Creemos que hoy en día más personas eligen trabajar de su propio emprendimiento que en forma dependiente. A lo largo del presente trabajo podremos ver que los motivos de esta situación son diversos y que este tipo de iniciativas hacen crecer la economía de nuestro país mediante el aporte de impuestos, ofertas de nuevos puestos de trabajo, desarrollo de ideas innovadoras y creativas, entre otros.

También, sabemos que tanto Argentina como Mendoza cuentan con una gran cantidad de emprendedores a diferencia de otros países y provincias. Es por ello, que hemos decidido abordar una temática novedosa que hemos observado: la falta de formalización de emprendedores en el Gran Mendoza. Para poder realizar un análisis más profundo y determinado es que hemos elegido como zona el Gran Mendoza.

Mediante este trabajo los autores hemos vinculado conocimientos obtenidos a través de la carrera de Contador Público Nacional con nuestra experiencia profesional y emprendedora junto a la propuesta de investigar acerca de la incidencia que tiene la formalización o no, de los emprendedores en la realidad económica del Gran Mendoza. Refiriéndonos mayormente a emprendedores pequeños de diversos rubros.

La relevancia al tema se la atribuimos a la cantidad de emprendedores que hoy en día no se encuentran formalizados ya sea por motivos internos y/o externos. Afectando así al progreso de desarrollo de sus emprendimientos e impidiendo que estos se conviertan en grandes empresas que podrían influir a gran escala en la economía de nuestra provincia.

Cómo veremos a lo largo de este trabajo, los motivos de la formalización o no de los emprendimientos son múltiples, algunos dependiendo de los conocimientos y habilidades de los mismos emprendedores y otros más externos a ellos, cómo los son las altas cargas tributarias y falta de apoyo del sector privado o público, entre otros.

Lo que se desea con este trabajo es demostrar los beneficios para los pequeños y medianos emprendedores del Gran Mendoza de estar formalizados según las leyes, proporcionando una fuente de información y concientización de los beneficios que genera estar en regla. Además de acercarles diversas herramientas no muy conocidas por ellos, que pueden serles de gran ayuda en la creación y desarrollo de los emprendimientos, como lo son las incubadoras o aceleradoras.

Por tal motivo, se establece como objetivo general analizar la importancia de ser un emprendedor formalizado en el Gran Mendoza. Para lo cual, comenzaremos dicho análisis con la exposición del contexto de emprendedurismo en el Gran Mendoza, lo cual desarrollaremos en el capítulo I. A raíz de poder analizar el grado de formalización de cada emprendimiento, es que los autores consideramos desarrollar en el capítulo II lo que consideramos cómo formalización de los mismos. En cuanto al cumplimiento del objetivo de brindarles herramientas para el mejor desarrollo de sus proyectos, es que exponemos en el capítulo III, las denominadas Incubadoras. Y cómo etapa final, en el capítulo IV, desarrollamos a través de descripciones narrativas y gráficas, las respuestas obtenidas de una encuesta realizada a diversos emprendedores del Gran Mendoza. Con el objeto de adentrarnos en la realidad de cada uno de ellos en cuanto a la formalización de sus emprendimientos, con el fin de obtener una enriquecedora conclusión de nuestra investigación.

A continuación, realizamos el desarrollo de la investigación para analizar si podemos cumplir con los objetivos planteados inicialmente en esta introducción.

CAPÍTULO I - CONTEXTO DEL EMPRENDEDURISMO EN EL GRAN MENDOZA

Nuestro trabajo se centra en la investigación de las formalidades de los pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza. Por este motivo nos parece pertinente comenzar con la definición de emprendimiento.

1. ¿QUÉ ES UN EMPRENDIMIENTO?

Es un proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o startup, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.¹ También, ha sido definido como "...capacidad y voluntad de desarrollar y administrar la apertura de un nuevo negocio, junto con los riesgos que esto implica, con el fin de generar ganancias".² Debido a los grandes riesgos de lanzar una empresa, una parte significativa de estos negocios tienen que cerrar debido a "falta de financiamiento, malas decisiones de negocio, crisis económica o una combinación de todas estas"³ o por falta de demanda en el mercado. En la década 2000-2010, la definición de "emprendimiento" se amplió para explicar cómo algunos individuos (o equipos) identifican oportunidades, las evalúan como viables y deciden explotarla,⁴ y se usan estas oportunidades para desarrollar nuevos productos o servicios, abrir nuevas empresas o incluso industrias.⁵

Para poder llevar a cabo un emprendimiento, es necesario emprender. Aquí nos encontramos con una gran variedad de definiciones que conceptualizan dicha palabra. Entre las más destacadas encontramos:

- Emprender se refiere a "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro."⁶

¹ Yetasen, A. K., Volpatti, L. R., Coskun, A. F., Cho, S.; Kamrani, E., Butt, H., Khademhosseini, A y Yun, S.H. (6 de agosto 2015). DOIs y URLs. *Entrepreneurship*.

² Business Dictionary. (s.f.) Entrepreneurship. En *Business Dictionary.com*. www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html#ixzz3xv9ci0nt

³ Belicove M. E. (2 de agosto de 2012). *How to properly close your business*. <https://www.entrepreneur.com/article/224113>

⁴ Scott, S. y Venkatraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review* 25: (pp. 217-226).

⁵ Brush, C., Duhaime I. D., Gartner W. B., Stewart A., Katz J.A., Hitt M. A., Alvarez S. A., Meyer G. D., Venkataraman S. (2003) *Doctoral education in the field of entrepreneurship*. *Journal of Management* 29: (pp. 309-331).

⁶ Diccionario Real Academia Española

- Emprender, desde el punto de vista del emprendedor y citando las palabras de Robin S. Sharma, es “tener la voluntad de ser arquitecto de tu propio futuro. Emprender empieza con un sueño. Todo negocio exitoso por lo general empieza con un sueño. Los grandes emprendedores que han revolucionado al mundo tuvieron una idea, un sueño que pudieron visualizar y a diferencia de muchos, ellos tuvieron la capacidad de concretar ese sueño y volverlo realidad. Emprender es el camino hacia su sueño, para lograrlo se tendrá que creer en él y trabajar con plena y absoluta dedicación, estableciendo objetivos que lo orienten. Se puede decir que emprender es la actitud de hacer sus sueños realidad. Es una decisión que implica sacrificio, determinación, convencimiento, y que exige un trabajo sostenido.”
- El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.
- Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no solo le surgen ideas sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad.⁷Tradicionalmente, un emprendedor ha sido definido como "una persona que organiza y administra una empresa, usualmente con un riesgo considerable".⁸En vez de trabajar como empleado, un emprendedor administra un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de su negocio. El emprendedor es comúnmente visto como un líder de negocios y como un innovador.⁹Los emprendedores tienden a ser buenos en percibir oportunidades de negocio y tienen una actitud en pro de asumir riesgos, lo cual los hace más

7 Formichella M. (enero 2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía realizada en el marco de la Beca de iniciación del INTA: “Gestión del emprendimiento y la innovación”, Buenos Aires, Argentina.

8 Hayes A. (28 de junio de 2020). *What Is an Entrepreneur?* <http://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp#ixzz3yfnOKdsp>

9 Zhang, S.X. y Cueto J. (1 de mayo de 2016). *URLs. The Entrepreneurship Theory and Practice*. [Doi: 10.1111/etap.12212](https://doi.org/10.1111/etap.12212).

propensos a explotar las oportunidades.¹⁰ El espíritu emprendedor está caracterizado por innovación y la asunción de riesgos."¹¹

En resumen, podríamos decir que una persona emprendedora, se destaca por:

- La capacidad para identificar nuevas oportunidades de negocio.
- La habilidad para encontrar soluciones y respuestas a esas necesidades mediante procesos de innovación o creatividad.
- Los deseos y voluntad de llevar a cabo esas soluciones o respuestas.
- La capacidad de mantener un ritmo de trabajo constante corrigiendo fallas y aprovechando los aciertos.
- El coraje para enfrentar situaciones inciertas.
- Esa convicción de confianza en sus facultades,
- Esa capacidad para integrar muchos hechos y circunstancias y
- Tomar decisiones con información incompleta.

Si bien existe un gran potencial por parte de las personas emprendedoras generado por las ganas, por su convicción, por el apoyo de su entorno cercano, no se puede dejar de lado, que pueden existir miedos e incertidumbres al momento de comenzar a emprender. Los cuales creemos que es importante conocerlos desde un inicio para poder afrontarlos de una mejor manera. Entonces, nos preguntamos ¿cuáles son los principales miedos de emprender?¹²

1. **Miedo a no conseguir dinero para empezar:** Es el principal y el que hace que muchas personas no se atrevan a dar el primer paso. No contar con suficiente dinero o usar un ahorro que tenía pensado para invertir en otra situación, lo puede llevar a que desista de seguir el sueño de su vida.

Pero sin duda, el mayor temor es tener que endeudarse para un negocio que puede no funcionar y así quedar con una gran deuda sin tener cómo responder luego.

2. **Miedo al fracaso:** No tener la certeza de que si lo que usted cree que puede ser un gran negocio vaya a "causar impacto" o ser bien recibido por la sociedad, genera mucho

10 Clifford, C. (3 de septiembre de 2013). *Why everyone will have to become an entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/article/228176>

11 Business Dictionary. (s.f.) Entrepreneurship. En *Business Dictionary.com*. <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html#ixzz3xv9ci0nt>

12 Camacho Caicedo, A. L. (2016). *El emprendimiento en la informalidad*. www.monografias.com.ar

temor. Lo que usted considera como algo "excepcional" puede que otros ya lo hayan intentado y no hayan tenido éxito, pero esto no significa que también le pase a usted.

Esto también está relacionado con el primer miedo, pues puede representar grandes pérdidas económicas que pueden afectar no sólo a usted, sino también a su familia.

3. **Miedo a que le roben su idea:** Por un lado, puede ser una superstición común, de creer que si cuentan la idea: o ya no va a suceder o alguien la va a escuchar y lo va a hacer primero que usted.

Y, por otro lado, es por el desconocimiento a no saber cómo patentar su idea. Puede pecar por ingenuidad o imprudencia, al respecto.

4. **Miedo a no tener el conocimiento para desarrollar su idea:** Esto sucede, especialmente, cuando usted tiene una profesión totalmente distinta al sector de la idea que tiene en mente.

Y el sólo pensar que debe capacitarse o aprender el proceso, lo hace desistir de querer emprender. O también puede suceder que, por falta de conocimiento, falle en la elaboración de los productos, lo que le puede salir mucho más costoso.

5. **Miedo a la competencia:** Este miedo está presente tanto para productos novedosos como para productos que ya existen, pero tienen una característica que los hace distintos. Y es que siempre habrá bienes o servicios similares al que usted tenga en mente, por lo que la competencia pareciera ser inevitable.

6. **Miedo a no vender y no saber posicionar su marca:** Esta es la tarea de "hacer mercadeo" que puede verse muy compleja. Crear una marca, que la gente la conozca y que empiece a confiar en ella, es una labor de paciencia.

Además, el desarrollo tecnológico ha hecho que estar presente en internet sea un componente fundamental para un producto o servicio, por lo que las redes sociales y una página web terminan siendo herramientas vitales para hacer marketing.

7. **Miedo a no tener las alianzas y conexiones para crecer:** No saber a quién vender o quién puede ser un proveedor, son situaciones que pueden poner a cualquier emprendedor contra la espada y la pared. El tema de desarrollar contactos no es nada

sencillo y si no se tienen amigos o conocidos en el sector, todo puede resultar más complicado.

Si bien existen barreras, como los miedos enunciados anteriormente, en la provincia se han desarrollado incubadoras de empresas, organizaciones o programas cuya principal finalidad es apoyar a los emprendedores y a sus proyectos e, incluso, crear nuevos proyectos propios. Las mismas nacieron en el sector tecnológico, pero, en la actualidad, ya existen incubadoras de empresas para casi cualquier clase de proyecto, con el denominador común de la innovación y el emprendimiento.

Las mismas ofrecen asesoramiento, formación e incluso financiación a los emprendedores que empiezan y que necesitan que su idea o servicio tenga éxito para poder subsistir en un mundo extremadamente competitivo.

Existen diferentes tipos de incubadoras de empresas según el modelo de empresa en el que se especialicen. En la provincia de Mendoza existen 9 incubadoras activas y 35 planes de startups en busca de financiamiento ante el Ministerio de Producción de la Nación. La Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Cuyo, lleva 99 proyectos incubados desde 2004, en su mayoría de base tecnológica.

Ahora bien, siguiendo con la idea de nuestro trabajo, nos encontramos en la necesidad de definir al emprendedor formalizado.

2. ¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR FORMALIZADO?

A nuestro parecer es aquella persona que una vez que ha concebido la idea de producir un bien o prestar un servicio o de colaborar con la sociedad, decide poner manos a la obra sobre esa idea

Podría comenzar con la inscripción en una primera etapa como monotributista, el cual concentra en un único tributo el componente previsional (aportes de jubilación y obra social) y el impositivo (donde se separa en categorías basándose en los ingresos brutos

obtenidos según facturación, la superficie afectada a la actividad y la energía eléctrica consumida).

El monotributo está conformado por pequeños contribuyentes (personas humanas) que realicen ventas de cosas muebles, locaciones y/o prestación de servicios. De este modo,

en un único pago mensual, los monotributistas pueden cumplir con los pagos obligados de impuesto a las ganancias, impuesto al valor agregado (IVA), aportes jubilatorios y al Sistema Nacional del Seguro de Salud.

Luego si sus ventas van aumentando durante los años que subsiste su emprendimiento, pasa a ser responsable inscripto, dicha figura está orientada a autónomos y empleadores.

El responsable inscripto debe registrarse en aquellos impuestos que se encuentra obligado a tributar debido a su actividad económica. De este modo, el contribuyente tiene que dirigirse a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) e inscribirse en impuestos como el IVA (Impuesto al Valor Agregado) o Ganancias, cumplimentando los formularios correspondientes.

Finalmente, puede que se vea en la necesidad de expandir su emprendimiento, a través de la incorporación de nuevas tecnologías, aumentando sus ventas, incorporando un/os socio/s, cuya solución podría ser convertirse en una sociedad anónima simplificada o en un PYME.

Las Sociedades Anónimas Simplificadas es un nuevo tipo societario argentino incorporado por la Ley N° 27349 de Apoyo al Capital Emprendedor, cuyo objetivo fue acortar los procedimientos burocráticos que requieren en la actualidad al constituir una sociedad y reducir costos a través de su constitución por medios digitales dentro del plazo de 24hs, por ejemplo.

Por otro lado, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son cada vez más famosas en Argentina, siendo claves para la economía de nuestro país. Son proveedoras de empleo a muchos trabajadores. Sin embargo, en la actualidad suelen crearse pocas nuevas Pymes ya

que en su mayoría fueron creadas hace más de 30 años y la actualización generacional es muy baja.

Desde 2016 hasta julio del 2019, creció 500% el registro de emprendedores u organizaciones que participan activamente en ferias regulares del Gran Mendoza. Puntualmente, el número de inscriptos ascendió de 620 a 4.100. Muchos de ellos son nuevos emprendedores y otros son participantes que trabajan informalmente y ante las exigencias administrativas del Gobierno, decidieron anotarse.

Según información suministrada por la Dirección de Economía social y Asociativa de Mendoza, casi la mitad de los emprendedores y artesanos que participan en las ferias regulares del Gran Mendoza tienen como ingreso familiar único esa actividad. Cerca del 80% de ellos son mayores de 30 años, de los cuales el 37% superan los 50 y, además, el 69% son mujeres. Por otra parte, más de un tercio tiene estudios superiores y el 24,8% alcanzó el nivel universitario.

Las unidades de la economía social incluyen principalmente a artesanos y emprendedores individuales, pero entre un 5 y 10% corresponde a organizaciones, desde familias a cooperativas y mutuales. La directora de Economía Social y Asociatividad de la provincia, Lorena Meschini, explicó que en este sector ofrece la posibilidad de generar un ingreso a personas que salieron del mercado de trabajo formal y, por su edad (u otros motivos), les cuesta volver a ingresar.

Por eso, el crecimiento exponencial de estas actividades en los últimos años se puede asociar a la situación actual del mercado laboral mendocino. De acuerdo con las estadísticas publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), en un año la tasa de desocupación de Mendoza se duplicó, pasando de 4,2% en el primer trimestre de 2018 a 8,4% en igual período de 2019.

Por otro lado, la información oficial indica que el 24,3% de las personas ocupadas es demandante de empleo. Es decir que casi uno de cada cuatro trabajadores de Mendoza busca una segunda fuente de ingresos. A su vez, casi la totalidad de los subocupados (personas que trabajan menos de 35 horas a la semana) aspira a conseguir un trabajo de tiempo completo o un segundo ingreso.

Un seguimiento de los informes de INDEC permite comprobar que estos registros se agravaron justamente en los últimos dos años, razón por la cual resulta lógico pensar que muchas de las personas que quedaron desocupadas e incluso aquellas que no están conformes con un salario actual, han decidido generar un emprendimiento dentro de los parámetros de economía social.

Si bien el crecimiento en el número de emprendedores y artesanos incluidos en el Registro de Unidades de la Economía Social y Solidaria no se puede adjudicar únicamente a la crisis actual, es un hecho que las cifras pasaron de 620 en 2016, a 1.200 en 2017 y 2.832 en 2018, superando los 4.000 en 2019. Los inscriptos deben cumplir ciertos requisitos, pero por otro lado acceden a beneficios, desde capacitación a financiamiento.

En función de lo enunciado en los párrafos anteriores, para una mejor interpretación de la información, presentamos los siguientes gráficos, confeccionados de acuerdo a distintos parámetros como edad de los propietarios de los emprendimientos, su nivel académico, la antigüedad en función al tiempo de vida del emprendimiento, si los ingresos de los emprendimientos constituyen para el propietario ingreso único o complementario a otro, la composición del emprendimiento y las principales formas de cobro.

Edad: El 45,7% de los feriantes tiene entre 31 y 50 años, 37,4% tiene más de 50, y 16,8%, entre 18 y 30 años.

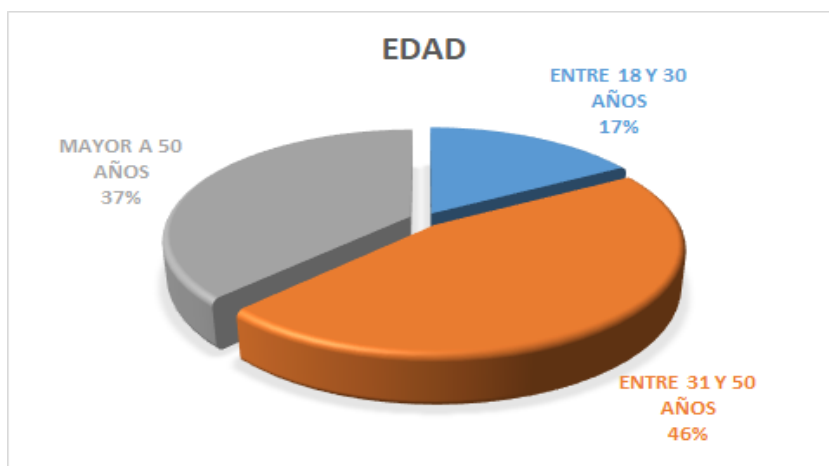


Figura n°1: FUENTE PROPIA

Nivel educativo: El 9,6% llegó a la primaria, el 46,4% a la secundaria, el 18,4% tiene nivel terciario y el 24,8%, universitario.

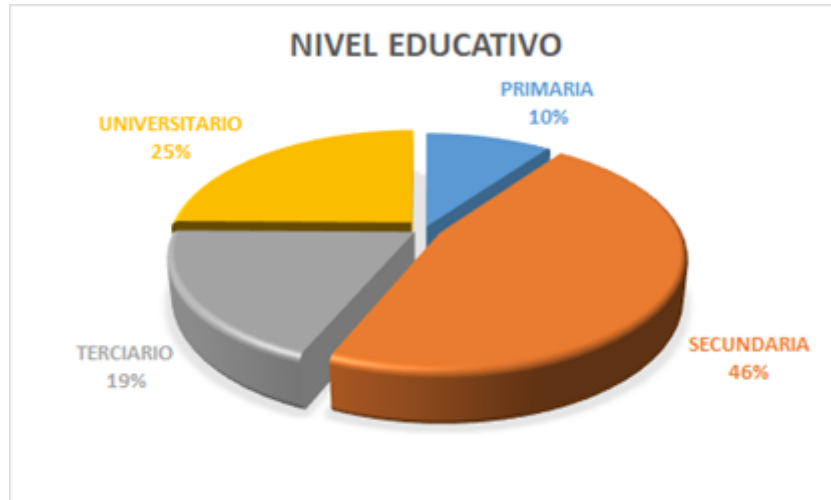


Figura n°2: FUENTE PROPIA

Antigüedad: El 25% de los emprendimientos tiene menos de 2 años, 44,4% entre 2 y 5 años, 20% de 6 a 14 años y 12% 15 años o más.

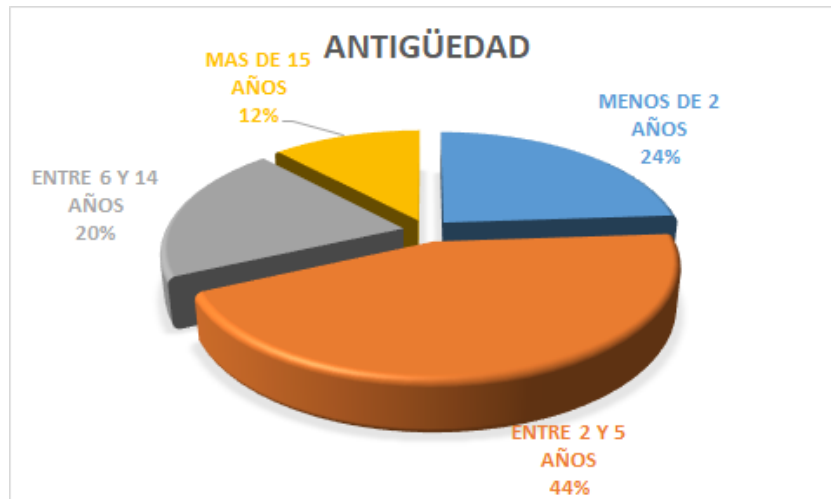


Figura N° 3: FUENTE PROPIA

Ingresos: En el 49,4% de los casos se trata del único ingreso familiar y en 50,6% de uno complementario.



Figura N° 4: FUENTE PROPIA

Composición: El 45,5% de los emprendimientos son unipersonales, pero el 26,3% involucra a dos familiares y el 28,3% a tres o más miembros de la familia.

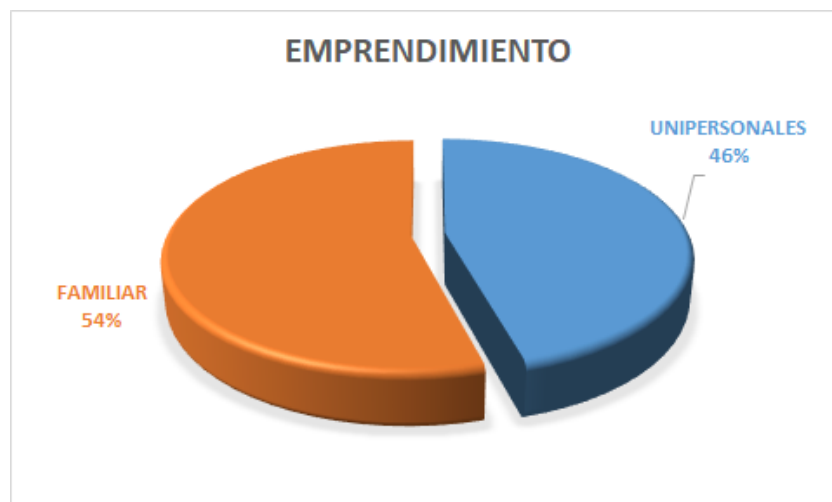


Figura N° 5: FUENTE PROPIA

Cobro: El 91% acepta pagos con tarjeta a través de plataformas online.¹³

13 Conte S. (2019). En cuatro años creció 500% el registro de emprendedores. Los Andes de <https://www.losandes.com.ar/en-cuatro-anos-crecio-500-el-registro-de-emprendedores/>



Figura N° 6: FUENTE PROPIA

3. ¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR NO FORMALIZADO?

En base a lo expuesto anteriormente sobre qué es o a que llamamos en nuestra investigación emprendedor formalizado, podríamos definir al no formalizado como un concepto dicotómico. Es decir, aquel que no cumple con las características de uno formalizado.

Por lo tanto, podemos concluir en la siguiente definición:

Informal es aquello que no respeta las formas. Este adjetivo suele utilizarse para calificar a lo que no se rige por las reglas o las normas vigentes.

Con estas ideas en claro, podemos avanzar en la definición del emprendedor no formalizado o informal. Así se denomina al emprendimiento cuyas condiciones no están regidas por la ley. Esta particularidad deja en una situación de desprotección al emprendedor y su emprendimiento. Lo cual le permite al emprendedor ahorrar dinero ya que no paga las cargas de la obra social ni jubilación ni los impuestos nacionales y provinciales correspondientes.

Por lo tanto, a continuación, mencionamos algunos de los motivos que conllevan a los emprendedores a no realizar sus actividades de manera formalizada:

- Elevados costos de contratación laborales salariales.

Desconocimiento sobre trámites y requisitos.

- Tasas de impuestos proporcionalmente más altas que negocios formales, siendo menos productivos y menos poder de mercado para trasladar sus costos a los precios que cobran.
- Barreras para acceder al crédito sin invertir para crecer y regularizarse.¹⁴

4. CUADRO RESUMEN COMPARATIVO DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN EL EMPLEO INFORMAL, MONOTRIBUTISTA Y SAS

En conclusión, de acuerdo con lo desarrollado en los puntos anteriores, presentamos a modo de continuación un cuadro de ventajas y desventajas que tiene el emprendedor al momento de decidir sobre formalizarse o no.

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
EMPLEO INFORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Los negocios informales no pagan impuestos, pues al no tener ningún registro ante cámaras de comercio no están obligados a responder ante estatutos jurídicos que respondan por el bienestar de sus empleados. Su carrito o puesto de trabajo, tampoco se verá en la obligación de pagar servicios públicos. • Se pueden ubicar en cualquier lugar o zona. Si un punto no le dio para el "producido" o le dejó pocas ganancias, 	<ul style="list-style-type: none"> • Pueden ser perseguidos por las autoridades locales por invasión al espacio público, le pueden decomisar la mercancía y hasta se le pueden llevar su carrito. Es necesario que lo sepa, en algunos espacios públicos operan mafias que le cobrarán alguna cuota mensual por el derecho a mantener su puesto de trabajo en ese lugar. • Todo lo que se llama como "seguridad social" tiene que ir por su propia cuenta incluso, si trabaja para alguien más. Esto

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

	<p>fácilmente se puede trastear para otra zona y darse a conocer. También puede cambiar de servicio o producto ofrecido, es decir, puede ofrecer más de un producto y fijar su propio precio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usted es libre de trabajar los días que quiera y las horas que más le convenga. Todo depende del servicio o producto ofrecido y el público al que le quiera vender. Tenga en cuenta que no todos los productos se venden igual y a la misma hora, por eso es necesario que realice un estudio de mercado y de la zona. • Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida. Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado. 	<p>significa que no tiene derecho a vacaciones, primas, horas extras ni pago de obra social, ART, pensión, auxilio de maternidad, entre otras. Recuerde que usted trabajará y se le pagará por lo producido o meta diaria, los sueldos son bajos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si le da pereza o "flojera" salir un día a trabajar, tenga en cuenta que usted es su propio jefe y el único que se exige lograr un producto diario. No obstante, si se enferma o se ausenta de su lugar de trabajo, puede correr el riesgo que otra persona lo ocupe o que en los días trabajados no va a recibir ningún tipo de auxilio o subsidio por incapacidad. También deberá sortear las variables de clima e inseguridad que representa el trabajo en la calle.
<p>EMPREN- DEDOR FORMALI- ZADO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a una Obra Social (prestación médica). 	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrarse con la necesidad de presentar Declaraciones Juradas

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

	<ul style="list-style-type: none">• Aportes al Sistema de Seguridad Social (jubilación).• Acceso al sistema bancario para realizar inversiones que le permitan mejorar las condiciones de su emprendimiento.• Fomenta el crecimiento y el desarrollo socioeconómico local.	<p>Mensuales o Anuales ante AFIP.</p> <ul style="list-style-type: none">• Debe afrontar el pago de Impuestos.• Puede verse en la obligación del pago de cargas sociales de empleados.
--	--	--

Figura n°7: FUENTE PROPIA

CAPÍTULO II - FORMALIZACIÓN

En base a lo visto en el capítulo anterior, en este nuevo capítulo nos focalizamos en las características particulares de las figuras jurídicas que puede adoptar un emprendedor. Entre las mismas se destacan: *emprendedor individual*, como monotributista o responsable inscripto, y emprendedor a través de una *sociedad anónima simplificada*.

1. EMPRENDEDOR INDIVIDUAL

1.1. DEFINICIÓN DE UN EMPRENDEDOR INDIVIDUAL

Se define emprendedor individual como aquella persona humana que realiza en nombre propio o por medio de una empresa -es decir, por cuenta propia o por fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona- una actividad comercial, industrial o profesional.¹⁵ La cual no limita su responsabilidad, sino que responde frente a terceros con todo su patrimonio (salvo respecto de aquellos bienes que por ley son inembargables y los afectados al Régimen de Bien de Familia)¹⁶.

1.2. CARACTERÍSTICAS

Algunas características que encontramos de acuerdo con lo recorrido en el campo de análisis son:

- Plena capacidad para comerciar.
- Tiene Código Único de Identificación Tributaria (CUIT) (monotributista o responsable inscripto en el IVA)
- Puede tener cuentas bancarias, facturar y llevar libros contables.
- Puede registrar dominios de marcas a su nombre.
- Puede ser empleador.

1.3. CONSECUENCIAS

Algunas consecuencias a considerar por el emprendedor

¹⁵ Admin. (2019). *El emprendedor individual de responsabilidad limitada*. *Gestión pyme*. <https://gestionpyme.com/emprendedor-individual-responsabilidad-limitada>

¹⁶ Fundación Thomson Reuters (2016). *Guía legal para emprendimientos sociales en Argentina: ¿Qué figura jurídica elegir para crear empresas de impacto social?* 13-17.

~~• Responde ilimitadamente con todo su patrimonio frente a terceros.~~

- Paga impuestos.

1.4. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO

El emprendedor individual no necesita registrarse en el Registro Público de Comercio para poder realizar actividad comercial.¹⁷ Ante ese organismo deben registrarse solamente las personas humanas que realicen los siguientes actos:

a. Las matrículas individuales de quienes realizan una actividad económica organizada.

b. Deberá registrarse ante las autoridades fiscales (nacionales y provinciales) para poder facturar por la actividad que realice como así también matricularse en caso de que la profesión liberal que desarrolle, así lo requiera.

1.5. COSTOS QUE DEBEN AFRONTAR AL INICIO DE LA ACTIVIDAD

Los costos para iniciar la actividad corresponden solamente a los gastos de registros ante las autoridades fiscales y/o colegios que tengan a cargo la matrícula de la profesión en caso de que corresponda.

El emprendedor individual no está obligado a llevar contabilidad, aunque podría hacerlo si solicita su inscripción y la habilitación de sus registros o la rubricación de los libros contables.

Una vez iniciada la actividad deberá pagar regularmente sus impuestos y dar cumplimiento con las obligaciones que la actividad que realice le requiera.

1.6. ESTRUCTURA

No aplica una estructura legal por tratarse de un emprendimiento individual, pero no quita que exista una estructura interna independientemente del tipo de emprendimiento.

1.7. FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiamiento disponibles para el emprendedor individual serían financiamiento propio (los aportes iniciales y también futuros del emprendedor individual) o

¹⁷ Ley Orgánica de Personas Jurídicas y Registro Público N° 9002. Artículo N°7. 2017. (Argentina).

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~financiamiento de terceros. En relación con el financiamiento por terceros, existen~~
actualmente diferentes actores de la economía que dan distintos tipos de financiamiento a emprendedores:

- bancos autorizados (públicos o privados);
- dependencias de los distintos gobiernos (nacional, provincial y/o municipal) que dan financiación bajo programas de capital semilla para el arranque del emprendimiento y, a futuro, para microempresas, etc.;
- aceleradoras o incubadoras de capitales privados que financian emprendimientos en las diversas etapas; y,
- fondos de inversión de capital público o privado o internacionales.

No existen restricciones legales para que el emprendedor individual reciba donaciones y otras liberalidades. En todos los supuestos debería analizarse el impacto fiscal.

1.8. TRATAMIENTO IMPOSITIVO

Con respecto al régimen impositivo aplicable al emprendedor individual señalamos que podría este ser:

- a) Monotributista o,
- b) responsable inscripto (Régimen general) ante el Impuesto al Valor Agregado (en adelante “IVA”) para lo cual en cada caso los siguientes gravámenes le son exigibles:

1.8.1. PERSONA HUMANA – MONOTRIBUTISTA

De acuerdo con lo mencionado en el Capítulo I, el Régimen Simplificado consiste en un sistema tributario “simplificado e integrado” destinado a aquellos sujetos a los que la ley define como “pequeños contribuyentes”. Este régimen se denomina Monotributo.

Con relación a la posibilidad de adherirse al Monotributo es necesario cumplir con ciertas condiciones subjetivas y objetivas; ello, además, de no realizar y/o poseer más de 3 actividades o unidades de explotación.

En lo que aquí interesa, las personas humanas y/o sucesiones indivisas deberán realizar ventas de cosas muebles, locaciones y/o prestaciones de servicios. Dichos sujetos para poder

adherirse deberán cumplir, además, con las siguientes condiciones objetivas para calificar dentro de cada una de las categorías previstas en el régimen.

- Respecto a sus ingresos brutos.
- Energía eléctrica consumida.
- La superficie afecta a la actividad.
- Alquileres devengados.
- Precio unitario de venta.
- No realizar importaciones de cosas muebles y/o de servicios durante los últimos 12 meses.

1.8.2. PERSONA HUMANA INSCRIPTA (RÉGIMEN GENERAL)

Los emprendedores que se inscriban en el Régimen General son llamados Contribuyentes del Régimen General, comúnmente conocidos como trabajadores autónomos. Éstos están obligados a efectuar sus aportes al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), según la actividad que desarrollen. Se debe efectuar mensualmente el pago de los aportes y contribuciones, correspondientes al mencionado Sistema.

Los Contribuyentes del Régimen General, habitualmente se encuentran inscriptos o deberán inscribirse, en los siguientes tributos:

- Régimen Nacional de Seguridad Social-Empleador: se inscribirá en este tributo, en caso de tener personal en relación de dependencia.
- Impuesto a las ganancias: Se encuentra alcanzada por el Impuesto a las Ganancias por la totalidad de las ganancias obtenidas de su actividad en Argentina y en el exterior, con una alícuota progresiva del 9% al 35% dependiendo del nivel de ingresos.
- Impuesto a los bienes personales: Es sujeto de impuestos
- Impuesto al valor agregado: Grava la venta de cosas y prestación de servicios realizadas en el país, así como la importación de cosas muebles y de servicios. La alícuota general es del 21% (existen alícuotas reducidas para ciertos casos 10,5% y agravadas para otros 27%).
- Impuestos sobre los ingresos brutos: Grava a los ingresos brutos obtenidos por el ejercicio habitual y a título oneroso de actividad comercial, industrial, de servicios, profesional y demás actividades a título oneroso. Cada provincia aplica una alícuota diferente según el tipo de actividad desarrollada.

2. EMPRENDEDOR COMO SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (EN ADELANTE, SAS)

2.1. DEFINICIÓN DE UNA SAS

Haciendo referencia a lo mencionado en el Capítulo I, un SAS es un nuevo tipo societario que, a diferencia de una Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada, se puede constituir de manera simple, rápida y por medios digitales, ahorrando costos y tiempo.

Es una sociedad comercial, cuyo capital está representado en acciones, cuya responsabilidad social se limita a la integración de las acciones suscriptas por los accionistas. A su vez, esta puede ser constituida por uno o más accionistas.

2.2. CARACTERÍSTICAS

- Plena capacidad para comerciar y tiene CUIT.
- El objeto social puede ser amplio y plural. Las actividades que lo constituyen podrán guardar o no conexión entre ellas.¹⁸
- Patrimonio propio e independiente del de sus accionistas.
- Solo se necesita un capital social equivalente a dos salarios mínimos, vitales y móviles.
- Puede limitarse la transmisibilidad de acciones por 10 años.
- Posibilidad de ingresar al régimen de oferta pública de acciones y debentures.
- Pueden registrar dominios de marcas a su nombre.
- Debe firmarse el estatuto con firma digital.
- Se puede utilizar el instrumento constitutivo modelo establecido por la Dirección de Persona Jurídica, que permite obtener la registración de sociedad sin que sea necesario el dictamen legal y contable.¹⁹
- Se puede dar de alta en impuestos y solicitar factura A en línea.
- Inmediatez en la apertura de una cuenta en el banco.²⁰

¹⁸ Dirección de Personas Jurídicas. Resolución de sociedades comerciales n°420. Artículo N°22. 2020 (Argentina).

¹⁹ Dirección de Personas Jurídicas. Resolución de sociedades comerciales n°420. Artículo N°12. 2020 (Argentina).

²⁰ Argentina.gob.ar. (s.f.) SAS: Sociedad por Acciones Simplificada | Tu empresa más fácil. Ministerio de desarrollo productivo <https://www.argentina.gob.ar>

2.3. CONSECUENCIAS

Algunas consecuencias para considerar en la SAS:

- Mayores gastos de mantenimiento, en relación con los monotributista y responsables inscriptos.
- Si bien una de las características de estas sociedades es constituirse en 24 horas, en Mendoza actualmente no se aplica ya que demora más el proceso de constitución.
- Obligatoriedad de presentar balances en el Registro Público de Comercio.
- Pagan impuestos.
- Obligatoriedad de llevar libros sociales y contables, pero no es obligatorio la presentación ante Dirección de Personas Jurídicas de los estados contables.²¹

2.4. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO

Las SAS pueden constituirse por escritura pública o por escritura privada y dicha escritura deberá presentarse, junto con otros documentos, en el Registro Público de Comercio para su inscripción como sociedad regularmente constituida y, por ende, habilitada para funcionar como tal.

El Registro Público de Comercio, es quien examina el cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley y las regulaciones registrales y otorga la inscripción correspondiente que le permite a la sociedad desarrollar su actividad comercial.

2.5. COSTOS

Los costos en que incurre una SAS son los siguientes:

2.5.1. A SU CONSTITUCIÓN

- Estatuto instrumentado por escritura pública o instrumento privado con certificación de firma por parte de escribano público;
 - Formulario de constitución;
 - Publicación de aviso en el Boletín Oficial;
 - Compra de libros (libro de actas, libro de registro de acciones, libro diario; libro de inventario y balances, libro IVA compras y libro IVA ventas). Todos los registros que
- +

²¹ Dirección de Personas Jurídicas. Resolución de sociedades comerciales n°420. Artículo N°47. 2020 (Argentina).

obligatoriamente deba llevar la SAS se individualizan por medios electrónicos ante el registro público;²² y

- Rúbrica de libros por registro público.
- Tasas retributivas solicitadas por Dirección de Personas Jurídicas.

2.5.2. UNA VEZ CONSTITUIDAS

- Pago regular de impuestos;
- Confección y presentación de Memoria y Estados Contables, los cuales deberán aprobarse por Asamblea en los cuatro meses posteriores al cierre;
- En caso de otorgarse poderes, los mismos deben ser instrumentados por Escritura Pública;
- Deberá abonarse el formulario correspondiente a las inscripciones que fueren necesarias en virtud de las decisiones adoptadas; y
- Pago de tasa anual, cuyo monto varía en función del capital.

2.6. ESTRUCTURA

2.6.1. ORGANIZACIÓN INTERNA

En principio, la organización societaria adoptada será determinada por los socios. Los órganos de administración, de gobierno y de fiscalización, en su caso, funcionarán de conformidad con las normas previstas en la Ley 27349, en el instrumento constitutivo y, supletoriamente, por las de la sociedad de responsabilidad limitada y las disposiciones generales de la Ley General de Sociedades, 19.550, t. o. 1984.

2.6.2. ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN

- Puede ser singular o plural. En este último caso, pueden autoconvocarse para deliberar, sin necesidad de citación previa.²³
- Podrá estar a cargo de una o más personas humanas, socios o no, designados por plazo determinado o indeterminado en el instrumento constitutivo o posteriormente.
-

²² Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°58. 2017 (Argentina).

²³ Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°49. 2017 (Argentina).

~~• Deberá designarse por lo menos un suplente, en caso de que se prescindiera del órgano de fiscalización.²⁴~~

- Tiene a su cargo la representación legal. Esto implica, la celebración y ejecución de todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directa o indirectamente con el mismo.²⁵

2.6.3. ÓRGANO DE GOBIERNO

- La reunión de socios es el órgano de gobierno de la SAS.
- Puede ser singular o plural. En este último caso, pueden autoconvocarse para deliberar, sin necesidad de citación previa, ya sea celebrándose en la sede social o fuera de ella.²⁶

2.6.4. ÓRGANO DE FISCALIZACIÓN

En el instrumento constitutivo podrá establecerse un órgano de fiscalización, sindicatura o consejo de vigilancia, que se regirá por sus disposiciones y supletoriamente por las normas de la Ley General de Sociedades, 19.550, p.o. 1984, en lo pertinente.²⁷

2.7. FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiamiento disponibles para las SAS serían financiamiento propio (los aportes de los accionistas) o financiamiento de terceros. Los terceros podrían financiarse vía préstamos o capital (es decir, incorporándose como accionistas).

En relación con el financiamiento por terceros, existen actualmente diferentes actores de la economía que dan distintos tipos de financiamiento:

- Bancos autorizados (públicos o privados);
- Dependencias de los distintos gobiernos (nacional, provincial y/o municipal) que dan financiación bajo programas de capital semilla para el arranque del emprendimiento y, a futuro, para microempresas, etc.;

²⁴ Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°50. 2017 (Argentina).

²⁵ Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°51. 2017 (Argentina).

²⁶ Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°51. 2017 (Argentina).

²⁷ Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349, Artículo N°53. 2017 (Argentina).

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~● Aceleradoras o incubadoras de capitales privados que financian emprendimientos en las diversas etapas; y,~~

- Fondos de inversión de capital público o privado o internacionales.

Aunque no es lo más usual en las figuras comerciales, no existe restricción legal para que reciban donaciones y otras liberalidades.

En todos los supuestos debería analizarse el impacto fiscal.

2.8. TRATAMIENTO IMPOSITIVO

Con respecto al régimen impositivo aplicable a sociedades de responsabilidad limitada, se detallan a continuación los gravámenes que les son exigibles:

- Impuestos a las Ganancias: Se encuentra alcanzada por el Impuesto a las Ganancias por la totalidad de las ganancias obtenidas de su actividad en Argentina y en el exterior, con una alícuota del 35%.
- Impuesto sobre los bienes personales: Las SAS actúan como responsables sustitutos del gravamen correspondiente a los titulares (personas humanas o sucesiones residentes o no) de acciones en el capital de las sociedades regidas por la Ley General de Sociedades, debiendo retener e ingresar el impuesto. La alícuota de retención es del 0,50%.
- Impuesto a la ganancia Mínima Presunta: Grava al 1% sobre el valor de los activos siempre que sobrepasen la suma de \$2.000.000
- Impuesto al valor agregado: Grava la prestación de servicios y transferencia de bienes con una alícuota general del 21%.
- Impuesto sobre los ingresos brutos: Grava a los ingresos brutos obtenidos. Cada provincia aplica una alícuota diferente según el tipo de actividad desarrollada.

3. OTRAS REGULACIONES QUE CONSIDERAR A LA HORA DE EMPRENDER

Se detallan a continuación otras regulaciones que les serán de aplicación a los emprendedores por tratarse de marco normativo requerido para el desarrollo de sus actividades ordinarias.

3.1. DERECHO LABORAL

Uno de los aspectos que más interrogantes despierta a la hora de iniciar un emprendimiento, se refiere a las obligaciones que se derivan del vínculo entre empleador y empleado.

El empleador-emprendedor deberá ser consciente que al momento de comenzar una relación laboral tendrá la potestad de dirigir a sus empleados mediante órdenes e instrucciones, controlar el debido cumplimiento de las órdenes que fueren impartidas, sancionar en el caso de incumplimiento.

A su vez, éste deberá pagar la remuneración relacionada a la contraprestación y realizar los aportes correspondientes a seguridad social; asegurar el ambiente de trabajo, a través de la contratación de aseguradoras de riesgo de trabajo, etc.; informar el alta ante AFIP; y llevar libro especial, donde se registran los empleados contratados y las remuneraciones que se abonen a cada uno de aquellos.

En el caso, que el empleador-emprendedor tomará un trabajador en negro inconscientemente pone en riesgo su patrimonio, dado que, si su trabajador se accidenta, tanto en el trabajo como en ocasión de dirigirse a él, deberá hacer frente al pago de una indemnización que puede ser de varios cientos de miles de pesos.

3.2. MARCA

El emprendedor al desarrollar su negocio podrá constituir marca, la cual es todo signo con capacidad distintiva que permite diferenciar un producto o un servicio de otro. Estas pueden ser palabras con o sin contenido conceptual, dibujos, emblemas, monogramas, grabados, estampados, sellos, imágenes, combinaciones de colores, combinaciones de letras y números, frases publicitarias originales, etc.

La ley 22.362 de marcas y designaciones define cuáles son los signos que pueden o no ser registrados como marcas, y así obtener la protección legal.²⁸

Si bien el registro de marcas no es obligatorio, es recomendable realizarlo antes de comenzar a comercializar productos o servicios usando la marca, ya que la registración

²⁸ Ley de Marcas y Designaciones n°22362. Artículo N°1. 2018 (Argentina).

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~garantiza la propiedad y el uso exclusivo de la marca al titular. A partir de ella, pueden~~
ejercerse todas las defensas por el uso no autorizado por parte de terceros.

Para solicitar la registración de la marca deberá hacerse ante la Dirección Nacional de Marcas a cargo del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (en adelante, el "INPI"), cumpliéndose los siguientes pasos:

- el INPI examina la solicitud para asegurarse que cumple con los requisitos formales,
- se hace publicación en el Boletín de Marcas por un día y se otorga un plazo de 30 días para oposiciones,
- el INPI examina el cumplimiento de requisitos de fondo, y
- se entrega un certificado de registro con una validez de 10 años, plazo que es renovable por períodos iguales y sucesivos.

Brindamos el sitio web del INPI para recurrir a mayor información en caso de interés <https://www.argentina.gob.ar/inpi/institucional/recursos-de-interes>.

A modo de conclusión, el emprendedor podrá optar por las distintas formas jurídicas descriptas anteriormente teniendo en cuenta las dificultades que deberá abordar a la hora de comenzar su emprendimiento.

Es importante destacar, que, si bien la figura de una SAS brinda seguridad jurídica y patrimonial, también, implica mayores costos de constitución y administración en comparación con el monotributo o el responsable inscripto.

Independiente de la forma jurídica que adopte esta le permitirá un mejor desarrollo legal, impositivo, contable y laboral del emprendimiento.

CAPÍTULO III - HERRAMIENTAS DE APOYO AL EMPRENDEDOR: INCUBADORAS

En los capítulos anteriores, hemos definido qué es un emprendimiento, qué características se destacan en un emprendedor y cuáles son las ventajas y desventajas de formalizarse. Ahora bien, también nos parece importante destacar en un nuevo capítulo, que los emprendedores no están solos, existen incubadoras, aceleradoras, programas e instituciones a las cuales se les puede solicitar ayuda para poder comenzar el proyecto, analizar su viabilidad y conseguir financiamiento, que les permita alcanzar la formalización de acuerdo con lo definido anteriormente.

Las incubadoras son herramientas para impulsar el nacimiento de empresas, las cuales proporcionan la asistencia necesaria para crecer como tal. La asistencia que una incubadora proporciona atraviesa por tres etapas. En primer lugar, está la pre-incubación, durante la cual se brinda al emprendedor una orientación para el desarrollo de su empresa. Después viene la incubación, el tiempo en que se revisa y da seguimiento a la implantación, operación y desarrollo del negocio y todos los procesos. Por último, la post incubación se aplica después de haber puesto en marcha el negocio, con el fin de mejorarlo continuamente.²⁹

PASOS HACIA LA INCUBACIÓN



29 Qué es y cómo trabaja una incubadora de negocios (s.f.). Entreprenar. <https://www.entrepreneur.com/article/268323>

Estos centros se encargan de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado de un plan, proporcionar servicios de asesoría legal, desarrollar los planes de mercadotecnia y ventas e incluso, aportar un espacio físico, equipo, logística y acceso a financiamiento y capital semilla.

Entre las distintas herramientas a las cuales pueden acceder los emprendedores, al momento de llevar a cabo su emprendimiento, podemos destacar a nivel Nacional, a través del Ministerio de Desarrollo Productivo se puede contar con el apoyo:

1. FONDO SEMILLA

Es una posibilidad crediticia que tiene el emprendedor para desarrollar su negocio. El cual podrá acceder a un préstamo de honor de hasta \$250.000 sin interés y elegir una incubadora para que lo asista en lo que necesita en todos los trámites necesarios para que aplique al programa, acceda al préstamo, arme su plan de negocios y mejore su producto o servicio.

Con el préstamo, se podrá invertir en:

- Bienes de capital: maquinaria, equipos y mobiliario.
- Mejoras o refacciones del lugar de trabajo (hasta un 20%).
- Activos intangibles: certificaciones, patentes y marcas.
- Capital de trabajo: materia prima, mano de obra tercerizada.
- Capital de trabajo: servicios profesionales (hasta un 35%).

El emprendedor deberá tener una idea o proyecto o un emprendimiento productivo que no supere el año de antigüedad respecto de su primera factura o un emprendimiento productivo con impacto social, medioambiental y/o con perspectiva de género que no supere los cuatro años de antigüedad respecto de su primera factura.³⁰

2. FONDO TECNOLÓGICO ARGENTINO (FONTAR)

FONTAR permite gestionar la aplicación de recursos presupuestarios del Tesoro Nacional con la finalidad de financiar proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad del sector privado a través de la innovación tecnológica.

Además, brinda asistencia a la ejecución de proyectos de innovación. Para lograrlo, realiza las siguientes actividades:

- Promueve la realización de los proyectos.
- Asesora y asiste técnicamente a los interesados en la formulación de los proyectos.
- Evalúa técnica, económica y financieramente las solicitudes de apoyo económico.
- Financia los proyectos con evaluación favorable.
- Supervisa y evalúa el desempeño de los proyectos financiados.
- Habilita, cuando así corresponda, las Unidades de Vinculación Tecnológica (UVT).

El principal objetivo de FONTAR es mejorar la competitividad de las empresas argentinas a través de la promoción de la innovación tecnológica.³¹

Otras oportunidades a las que pueden acceder los emprendedores surgen del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, tales como:

3. PROGRAMA MANOS A LA OBRA

El plan Manos a la Obra es un subsidio por parte del estado para aquellas personas que cuentan con un proyecto comercial, industrial, productivo para acceder a un subsidio no reintegrable el cual les permite comprar herramientas, equipamientos y maquinarias. Todos los insumos que sean adquiridos por medio de esta línea de créditos serán sin reintegro.

Este programa de créditos de Desarrollo Social está dirigido a las siguientes personas:

- Organizaciones de pueblos originarios.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Empresas recuperadas.

³¹ Argentina.gob.ar. (s.f.) *Fondo Tecnológico Argentino*. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

<https://www.argentina.gob.ar/ciencia/agencia/fondo-tecnologico-argentino-fontar#:~:text=Gestionamos%20la%20aplicaci%C3%B3n%20de%20recursos, tray%C3%A9s%20de%20la%20in%20novaci%C3%B3n%20tecnol%C3%B3gica>

- Asociaciones de productores.
- Organismos gubernamentales.
- Cooperativas de trabajo.

El principal objetivo que tiene este plan nacional es generar nuevos pequeños proyectos productivos con créditos no reintegrables.

Mediante la entrega de este nuevo sistema de microcréditos en participación de ANSES y Desarrollo Social se va a financiar todos los proyectos productivos para generar nuevos puestos de trabajo.³²

4. ASOCIACIÓN ARGENTINA DE CAPITAL PRIVADO, EMPRENDEDOR Y SEMILLA

La Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP) es una asociación sin fines de lucro que tiene el objetivo de promover el desarrollo de la Industria de Capital Privado en Argentina.

Busca dinamizar la movilización de inversión local en compañías de alto impacto económico, social y ambiental que generan empleos de alta calidad en el país.

A nivel provincial, en Mendoza, se cuenta con instituciones, organizaciones e incubadoras entre las que destacamos:

5. PROMENDOZA

En el año 1996, el gobierno mendocino fundó ProMendoza, un organismo creado en conjunto con la Unión Comercial e Industrial, la Bolsa de Comercio y la Federación Económica locales, para acompañar a las pequeñas y medianas empresas mendocinas a posicionar sus productos, como alimentos procesados y orgánicos, productos gourmet, frutas y hortalizas frescas, vinos, aceites de oliva, maquinarias, desarrollos tecnológicos y servicios, como desarrollo de producción audiovisual, videojuegos, software, diseño, entre otras, en el mundo.

32 Ríos, S. (s.f.) *Programa Manos a la Obra 2020 Desarrollo Social: Requisitos*. Fecha de cobro de

<https://fechadecobro.com.ar/programa-manos-a-la-obra/#?text=El%20plan%20Manos%20a%20la%20compra%20herramientas%20equipamientos%20y%20maquinarias>

La Fundación genera información estratégica, desarrolla acciones de promoción y herramientas para facilitar la exportación tales como misiones y agendas comerciales, ferias internacionales, rondas inversas con importadores, entre otras.

Además, la Fundación fomenta el crecimiento de las Pymes locales a través de programas de desarrollo y capacitación específicos para responder a las diversas necesidades de los emprendimientos mendocinos.³³

6. EMBARCA - ACELERADORA TECNOLÓGICA

Embarca es una aceleradora de startups de base tecnológica, es decir emprendimientos en el cual la tecnología es un medio para desarrollar su negocio. La cual ayuda a emprendedores a crecer en sus emprendimientos mediante inversión, espacio de coworking, mentoría, capacitaciones y redes de contacto.

Embarca ofrece un programa de pre-aceleración para pasar de la idea a la acción, con una duración de 4 meses, dedicación part-time. También, cuenta con un programa de aceleración para startups que ya tengan un prototipo validado y tracción/ventas. Dura 5 meses y es con dedicación full-time.

La pre-aceleración consiste en que durante 4 meses se desarrollará un modelo de negocio validado, descubra el emprendedor su cliente y desarrolla un prototipo válido. El emprendedor deberá tener una disponibilidad de 3 horas semanales durante la duración del programa para asistir a talleres y sesiones de mentorías. Es una inversión pre-seed entre Embarca y el emprendedor, donde Embarca cubre el 50% del costo del programa.

La aceleración consiste en un programa de 5 meses para desarrollar nuevas funcionalidades del emprendimiento, se pruebe el producto o servicio en otros mercados y se planifique el crecimiento de este. La disponibilidad debe ser full-time para asistir de lunes a viernes al Campus Olegario, ubicado en el gran lugar de coworking, para trabajar en el desarrollo del emprendimiento. Acceder a este programa tiene como beneficio mentorías, capacitaciones, lugar de trabajo, red de contacto e inversión entre 25000 y 50000 dólares a cambio del 10% de equity.

³³ ¿Quiénes somos? (s.f.) ProMendoza. <https://www.promendoza.com/es/quienes-somos/>

Existen dos llamados al año que culmina con un Investor Day donde el emprendedor puede mostrar su empresa emergente a inversores y conseguir los fondos que necesita para dar el próximo paso.³⁴

7. PROGRAMA INCUBADORA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO

El Programa Incubadora de Empresas da la UNCUYO nace en el año 2005 como una herramienta estratégica para la necesaria integración de la Universidad en procesos que impulsen el desarrollo local, logrando la interfase entre los sectores público, privado y científico-tecnológico mediante la consolidación de una cultura emprendedora universitaria.

Actualmente, la Incubadora de Empresas brinda el soporte necesario a emprendedores para transformar ideas-proyectos en empresas exitosas, viables y autosuficientes, relacionadas con la innovación científica-tecnológica que posibilite la gestión de nuevos productos o servicios, o mejore el desempeño de empresas existentes, capaces de colaborar con el desarrollo de la región y el país.³⁵

A través de este programa se implementan planes integrales de incubación a fin de reducir los riesgos de los emprendimientos en las etapas tempranas y consolidar los equipos de emprendedores para hacer frente a las complejidades que implica la generación, puesta en marcha y desarrollo de un emprendimiento de alto potencial.

Desde el año 2005 se han realizado 14 convocatorias de ideas proyectos con la participación de más 1172 emprendedores, 457 ideas proyectos postulados y alrededor de 100 proyectos incubados³⁶

Los emprendimientos incubados disponen de una serie de beneficios tales como espacio físico de uso compartido, salas de reuniones, asistencia técnica y tutorías personalizadas para cada emprendimiento, asesoramiento, red de contactos, búsqueda y vinculación con fuentes de financiamiento, coaching para la presentación ante inversores y concursos, red de mentores, capacitación y ámbitos para el intercambio de experiencias con

34 Embarca - Aceleradora Tecnológico (s.f.) *Embarca*. <https://embarca.tech/>

35 Uncuyo.edu.ar (s.f.). *Incubadora de Empresas*. Facultad de ciencias aplicadas a la Industria. <http://fcai.uncuyo.edu.ar/incubadora-de-empresas98>

36 Uncuyo.edu.ar (s.f.). *Incubadora UNCUYO*. Secretaría de Extensión y Vinculación. UNCUYO.

<http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/incubadora-uncuyo#:~:text=El%20Programa%20Incubadora%20UNCUYO%20es,el%20desarrollo%20local%20y%20regional>

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~actores del ecosistema, que finalmente contribuyen a disminuir los riesgos de fracaso en las etapas tempranas del emprendimiento.~~

Como soporte a las actividades de incubación se han desarrollado 124 acciones de formación emprendedora a través de cursos, seminarios y conferencias de sensibilización, tanto en el ámbito local, nacional como internacional.³⁷

8. AGILMENTOR

Es una plataforma que contiene herramientas que aportan valor a la persona que emprende haciendo crecer sus proyectos o emprendimientos, sus ganas de emprender y sus talentos personales. Agilmentor brinda metodologías ágiles e innovadoras que permiten concretar las ideas y procesos de aquellos que los eligen.

Su objetivo es incubar, acompañar, formar y conectar a la comunidad emprendedora mediante un modelo organizado que contiene todas las herramientas necesarias para el desarrollo de habilidades y se enfoca en las personas involucradas en el proceso de emprender.

Entre los servicios que brinda, destacamos:

- Incubación y Mentoría, en donde se busca el desarrollo del emprendimiento con un programa ágil de mentoría e incubación para Startups.
- Asesoría para la búsqueda de inversión, brinda capacitaciones para preparar al emprendedor a conseguir el financiamiento que ayude al crecimiento de estos.
- Herramientas para emprender, se busca formar al emprendedor en el diseño, planificación y potenciación de su emprendimiento.
- Desarrollo de Innovación en Pymes, proporciona un programa completo de eventos, talleres y mentoría para generar una cultura de innovación en los distintos emprendimientos.³⁸

³⁷ Uncuyo.edu.ar (7 de septiembre de 2018). *La incubadora de empresas de la UNCuyo dentro de las 10 mejores del país*. Secretaría de Extensión y Vinculación.

<http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/la-incubadora-de-empresas-de-la-uncuyo-dentro-de-las-10-mejores-del-pais>

³⁸ ¿Qué es Agilmentor? (s.f.) Agilmentor. <http://www.agilmentor.com/>

9. VÍNCULOS CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Los emprendedores pueden asesorarse de manera práctica y económica a través de las llamadas Empresas Junior. Estas consisten en empresas legalmente constituidas bajo la forma de empresas sin fines de lucro, formadas por estudiantes universitarios. En Mendoza, en materia económica y financiera pueden buscar asesoramiento a través de Vínculos Consultoría Empresarial.

Vínculos se encuentra formada por estudiantes avanzados de las cuatro carreras de grado dictadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo: Licenciado en Administración, Contador Público Nacional y Perito Partidor, Licenciado en Economía y Licenciado en Logística. De esta forma, se combinan las distintas disciplinas que hacen a la eficiencia del mundo empresarial.



Figura n°9: Vínculos Consultoría Empresarial

Los miembros son cuidadosamente seleccionados en virtud de sus méritos, valores, habilidades y desempeño académico en un exhaustivo proceso selectivo. El equipo es capaz de resolver problemáticas y necesidades de gestión empresarial en pequeñas y medianas empresas y emprendedores. Además, cuentan con asesoramiento directo de profesores de prestigio pertenecientes a distintas ramas de las ciencias económicas.

Dicha empresa brinda los siguientes servicios:

- En el área de finanzas: asesoramiento en trámites e inscripciones impositivas. Incluye Ingresos Brutos, IVA, obtención de exenciones, constancias de facturación. Asesoramiento sobre Trámites al Contribuyente. Análisis Financiero de Proyectos (Diagnóstico financiero). Determinación y estimación de precios de venta, costos y flujos de fondo.
- Recursos humanos: Manejo de personal. Técnicas de motivación de personal, gestión de conflictos, comunicación interna. Contratación de personal. Control de personal. Mejoramiento de la comunicación interna.
- Marketing: Creación y gestión de redes sociales. Campañas de publicidad en redes y Google ADS. Desarrollo y guía de planes de marketing integral. Consultorías de comunicación y diseño de marca.
- Proyectos: Evaluación de proyectos. Análisis de factibilidad de nuevos proyectos para el mercado local. confección de plan de negocios. Confección de manuales y mejoramiento de procesos.³⁹

Por último, los distintos municipios de la provincia de Mendoza cuentan con incubadoras. A modo de ejemplo hablaremos de la incubadora de la Ciudad de Mendoza y de Godoy Cruz.

10. INCUBADORA DE LA CIUDAD DE MENDOZA

La incubadora de Ciudad de Mendoza tiene como objetivo constituir un espacio colaborativo que promueva y fortalezca a emprendedores del conglomerado del Gran Mendoza para el desarrollo de proyectos productivos y de servicios.

Podrán acceder a su espacio los emprendedores que tengan una idea o proyecto en marcha que se radiquen en la Ciudad de Mendoza, a quienes se los asesora en las etapas de introducción, gestación, desarrollo, expansión y madurez de sus emprendimientos.

Los servicios que brinda son asistencia técnica en el proceso de desarrollo y ejecución de proyectos a emprendedores de la Ciudad y Gran Mendoza, servicios de intermediación

³⁹ Nosotros (s.f.) *Vínculos Consultoría Empresarial*. <https://www.vinculosconsultoria.com.ar/nosotros/>

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~laboral para contratar recursos humanos, asesoramiento en comercialización, asesoramiento~~
en imagen y diseño y orientación legal y contable.⁴⁰

11. PROGRAMA INCUBADORA DE EMPRESAS DE GODOY CRUZ

El Programa Incubadora de Empresas de Godoy Cruz se crea por Decreto Municipal N°0940 en julio de 2010 en el marco del Programa Provincial de Incubadora de Empresas, con financiamiento otorgado por Dirección PYME, Gobierno de Mendoza, iniciando formalmente los procesos de incubación en el año 2014.

Es una institución pública, dependiente de la Dirección de Educación y Gestión de Empleo de la municipalidad de Godoy Cruz y un instrumento para transformar ideas o proyectos en empresas y apoyar la consolidación de éstas en el mercado.

Está orientada a desarrollar principalmente emprendimientos productivos innovadores y de impacto social y ambiental que aporten al desarrollo local, al cuidado ambiental, a diversificar el tejido productivo, mejorar los ingresos y generar nuevos empleos y oportunidades para las personas.

Actualmente, funciona en un predio cedido en comodato al Municipio por la empresa IMPSA (Industrias Metalúrgicas Pescarmona SA, junto a la Escuela de Oficios.

La Incubadora cuenta con un Reglamento Interno que enuncia y describe sus objetivos y define sus características, estructura de funcionamiento y procedimientos formales.

Entre los servicios que brinda podemos enunciar los siguientes:

- Espacio de trabajo compartido: escritorios, Wifi.
- Asesoramiento técnico y formación: talleres, capacitaciones, monitoreo, etc.
- Redes: Acceso a contactos e información de actividades del ecosistema emprendedor. Participación en ferias y eventos. Sinergia entre emprendedores, empresarios e instituciones.
- Financiamiento: asesoramiento en Líneas de Financiamiento para emprendedores: PAC emprendedores, Fondo Semilla del Ministerio de

40 Mendozaemprende.org (s.f.). *Incubadora de la ciudad de Mendoza*. Dirección de Emprendedores. http://mendozaemprende.org/portfolio_page/incubadora-de-la-ciudad-de-mendoza/

~~Producción de la Nación: Línea \$50.000, PIC, Misiones Comerciales del~~
Ministerio de Economía, Infraestructura y Energía de la Provincia; Línea 601
del Banco Nación.

- Taller Formulación Modelo de Negocio.⁴¹

Podemos observar una variedad ilimitada de beneficios y oportunidades a las que puede acceder un emprendedor tanto a nivel Nacional como Provincial y Municipal en Argentina. Distintas herramientas que están a disposición de estos para la puesta en marcha y crecimiento sostenible en el tiempo de sus emprendimientos. Creemos que mucho depende de ellos aprovechar y utilizar dichas herramientas, la mayoría de ellas gratuitas, pero no muy conocidas por los emprendedores. Es por eso que dedicamos este capítulo para acercarles a los mismos el detalle de las principales características de estas útiles herramientas.

⁴¹ Godoycruz.gob.ar (s.f.). *Incubadora de Empresa*. Municipalidad de Godoy Cruz. <https://www.godoycruz.gob.ar/produccion-y-empleo/incubadora-de-empresas/>

CAPÍTULO IV - ANÁLISIS DE ENCUESTAS A EMPRENDEDORES

En base a lo desarrollado en los capítulos anteriores, es de nuestro interés llevar adelante un pequeño estudio sobre la formalización de diversos tipos de emprendimientos en el Gran Mendoza, con el objetivo de evaluar la situación y los desafíos, a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en dicha ubicación geográfica.

El análisis se llevará a cabo desde el momento en que deciden comenzar a desarrollar su emprendimiento, como también, durante la evolución de este. Por lo cual, realizamos encuestas a 20 emprendedores, actualmente activos, del Gran Mendoza.

Entre los aspectos consultados se incluyó qué tipos de actividades llevan a cabo, cuántas horas son dedicadas al funcionamiento de este, si poseen un espacio físico en el cual desarrollan su actividad, si poseen redes sociales, si cuentan con empleados a cargo y cuántos, y si utilizan procedimientos para su registración y formalización.

A continuación, brindamos una recopilación y conclusión de la información obtenida por dichos emprendedores.

Entre las preguntas que incluimos en el cuestionario tenemos:

1. ¿TE CONSIDERAS EMPRENDEDOR/A? SI/NO. ¿POR QUÉ? ¿CUÁLES SON LAS RAZONES POR LAS CUALES DECIDISTE COMENZAR ESTA ACTIVIDAD?

Al momento de responder dicha pregunta el emprendedor tuvo que considerar una definición planteada por nuestro equipo de trabajo, la cual fue: “definimos así a aquella persona que una vez que ha concebido la idea de producir un bien, prestar un servicio o de colaborar con la sociedad, decide poner manos a la obra sobre esa idea.”

Entre las personas consultadas, la totalidad respondió que sí, lo curioso fueron los motivos por los cuales decidieron emprender. En principio, algunos consideraron que al ser pequeño su emprendimiento, no sabían si realmente se podían hacer llamar emprendedores.

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~Desde nuestro punto de vista la persona emprendedora es aquella que desea contribuir con~~
la

sociedad con un bien innovador o un servicio de calidad o simplemente colabora con ella, como en el caso de Vínculos Consultoría Empresarial, donde llevan adelante asesoramiento contable-financiero a pymes, pero a precio diferencial, según lo visto en el capítulo anterior.

Otros, consideraron que es una buena manera de generar ingresos, conocimientos y experiencia. Está claro que empezar un proyecto a veces suele ser más una prueba y error, que un éxito rotundo.

Hay quienes se encuentran en la negación de trabajar por largos periodos de tiempo para otra persona, es decir en relación de dependencia. Esto es un nuevo paradigma para nuestra sociedad, ya que, si tuviéramos que analizar a la sociedad de hace 40 años, emprender era una utopía y muy pocas personas, casi nadie, tomaba tal decisión. Hoy la idea se encuentra instalada con ganas de poder salir adelante con un sueño personal.

También, tuvimos respuesta como “mi marido se quedó sin trabajo en plena pandemia y tuvimos que salir adelante”. Esta situación se repitió muchas veces, el contexto COVID-19 fue el agravante de esta situación, familias completas reinventándose. Las indemnizaciones que se cobraban por los despidos fueron invertidas en proyectos nuevos, desafíos que hoy en día siguen generando incertidumbre, ya que se desconoce si realmente lo que se invirtió se recuperará en algún momento.

Como se podrá observar los motivos son múltiples, cada uno, sumamente válido, los contextos sociales, económicos, políticos, culturales pueden ser los grandes disparadores de ideas exitosas. A su vez, muchos deciden emprender por vocación y entusiasmo más allá de una necesidad.

Finalmente, podemos concluir que, en base a las diversas respuestas obtenidas, las personas consultadas son emprendedores.

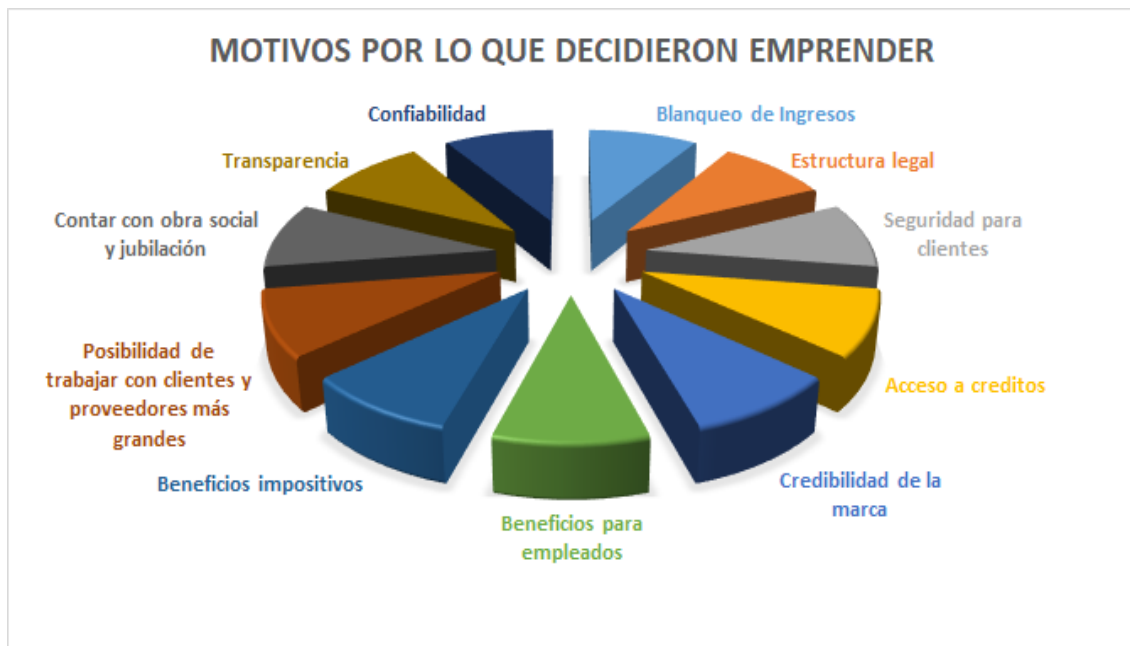


Figura N° 9: FUENTE PROPIA



Figura N° 10: FUENTE PROPIA

2. ¿QUÉ TIPO DE ACTIVIDAD REALIZAS?

Entre los emprendedores encuestados el 57% se dedica a la comercialización de bienes. De los cuales, el 56% produce y vende su producto, mientras que un 44% compran y venden el producto final, generando valor agregado a través de la atención personalizada al cliente, la publicidad, merchandising, creación de redes sociales y desarrollo del modelo de negocio. Finalmente, el 43% presta un servicio. Es interesante este análisis, ya que nos permite tener una primera aproximación de los movimientos de los emprendedores y nos permite concluir que las actividades que se llevan a cabo son diversas y no están localizadas en una actividad en particular, por lo cual, los requerimientos para llevar a cabo la formalización varían en función del rubro elegido.

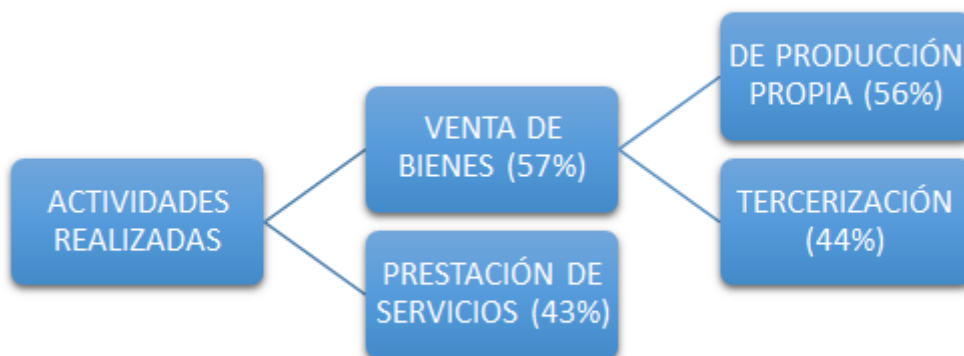


Figura n°11: FUENTE PROPIA

3. ¿CUÁNTAS HORAS LE DEDICAS APROXIMADAMENTE A TU EMPRENDIMIENTO? (SEMANAL)

En promedio, los encuestados nos respondieron que dedican 24 hs semanales a su emprendimiento, es decir entre 4 y 5 horas diarias, considerando que trabajan de lunes a viernes.

Nos encontramos con diversas situaciones ya que en algunos casos los emprendedores trabajan tiempo completo en su emprendimiento (38%), mientras que en otros les dedican

menos tiempo porque se encuentran estudiando o trabajando en relación de dependencia (62%).

También pudimos analizar que a veces la rentabilidad de un emprendimiento, en sus inicios, no es la deseada o la esperada, por lo cual el emprendedor debe llevar adelante un trabajo en relación de dependencia para financiar el emprendimiento. En ocasiones, esta situación dificulta la expansión del proyecto, ya que el desarrollo del mismo es más arduo, trayendo constantes desilusiones. Hay quienes, eligen llevar adelante ambos trabajos en paralelo, porque lo consideran una posibilidad de aumentar sus conocimientos, las redes de contactos y generar experiencia en el rubro relacionado al proyecto.

En muchas oportunidades, el emprendimiento requiere profesionalismo o conocimientos técnicos, por lo cual el emprendedor decide comenzar a estudiar o especializarse, otro motivo, por el cual el emprendedor ve postergando su sueño.

4. ¿LLEVÁS A CABO TU EMPRENDIMIENTO EN UN LUGAR FÍSICO?

En general se desconoce la importancia del espacio de trabajo. Cuando el mismo resulta ser óptimo, se obtiene una mayor comodidad, se mejora el estado de ánimo y se logra un mayor rendimiento, lo que permite ser más innovador y resolutivo.

La mayoría de las personas duran aproximadamente 8 horas en sus lugares de trabajo, contar con unas instalaciones adecuadas y bien equipadas no es una mala idea. De esta manera el emprendedor puede contar con un espacio en el que se sentirá cómodo y a gusto durante su jornada laboral.

Hoy funcionan diferentes dinámicas de trabajo que se creían en el pasado que iban a perjudicar a las empresas, como el coworking o el home office. Dichas opciones son cada vez más utilizadas por las mismas ya que ofrecen más beneficios y comodidades para las partes.

Como resultado de la encuesta obtuvimos que el 54% de los encuestados decidieron llevar a cabo su emprendimiento en un lugar físico, mientras que el resto no necesita de este para desarrollar el mismo. Cabe destacar a su vez que disponer o no de espacio físico depende mucho del tipo de emprendimiento de que se trate. Ya que, por ejemplo, un startup dispone de más flexibilidad en cuanto a tener un lugar con respecto a un comercio tradicional de ventas

de bienes, o una peluquería que requiere como herramienta necesaria de trabajo, un espacio para atender a sus clientes.

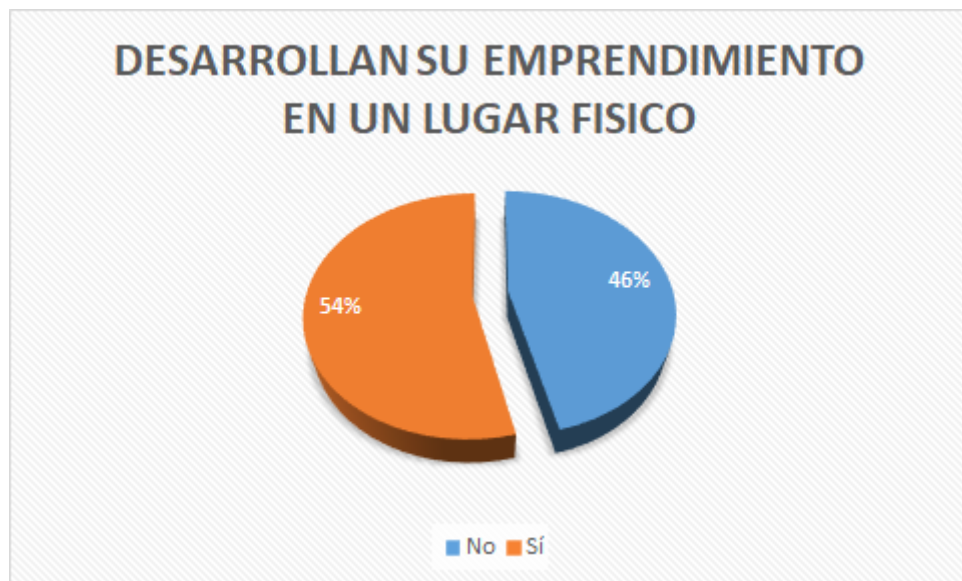


Figura n°12: FUENTE PROPIA

5. ¿TIENES DESARROLLADO TU EMPRENDIMIENTO DE MANERA DIGITAL?

Hoy todo, absolutamente todo, se puede hacer online. Y no sólo eso, nos conectamos a través de los más diversos dispositivos. Así, no sólo el usuario se encuentra con varias oportunidades de conexión, sino que aquellos emprendedores innovadores que buscan un progreso continuo se encuentran con varias posibilidades para desarrollar nuevos negocios digitales.

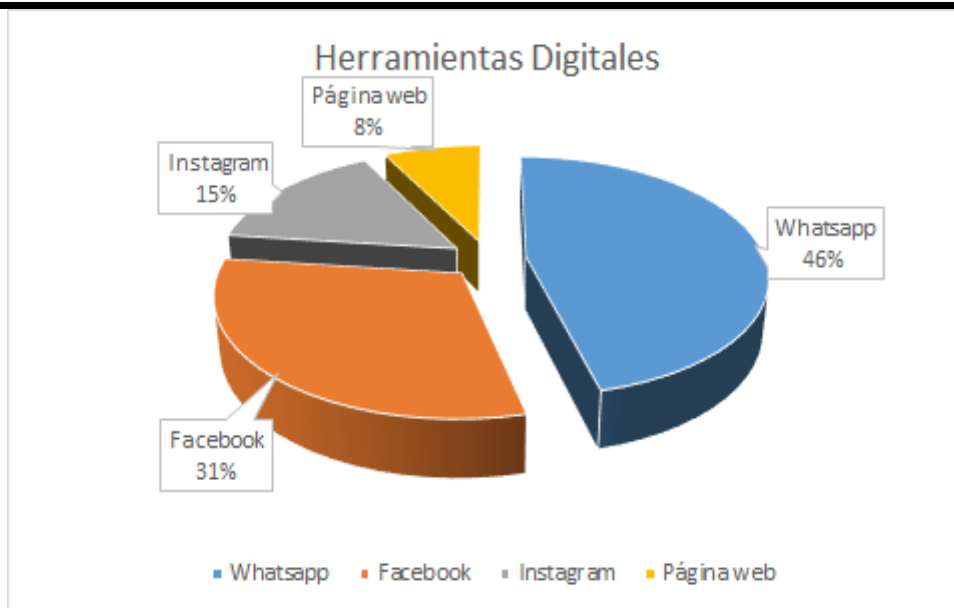


Figura N° 13: FUENTE PROPIA

En todo emprendimiento está presente la necesidad de exponerlo de manera digital. Esta herramienta le permite al emprendedor desarrollar habilidades tecnológicas para comunicarse con sus clientes y su entorno laboral, mostrar la cartera de servicios o productos que ofrece, de buscar e investigar el producto o servicio, de conocer de qué se trata el emprendimiento, entre otros.

Está claro que estas herramientas digitales, como las redes sociales, páginas web, blogs, aplicaciones, etc., son un excelente vínculo para mostrar el emprendimiento y comunicarse con la red laboral del emprendedor. Es por ello que entre las respuestas más destacadas obtuvimos:

- WhatsApp: permite una fluida comunicación con el entorno del emprendedor.
- Facebook: es ideal para crear comunidad a partir de interacciones, mostrando un perfil adecuado del emprendimiento, destinado a un público distinto al de Instagram.
- Instagram: es una herramienta más visual, destinada a un público más joven, permitiendo diversas formas de interrelacionar con clientes o potenciales clientes, a través de las publicidades.

-

- Página web: las mismas pueden ser gratuitas o pagas de acuerdo con el nivel de complejidad que se busque para mostrar el emprendimiento. Algunas también permiten que el emprendedor venda sus productos o servicios a través de las mismas (e-commerce).

Cada una de estas redes brindan diversas oportunidades para mostrar la marca del emprendedor, para acercarse a los clientes y según el tipo de clientes a los que estén orientados los emprendimientos, será la red social a elegir.

6. ¿CUENTAS CON EMPLEADOS TRABAJANDO EN TU EMPRENDIMIENTO?

Actualmente un pequeño porcentaje de los encuestados cuenta con empleados en relación de dependencia. Esto puede ser debido a que la mayoría de los encuestados son pequeños emprendedores que no llevan en promedio más de 3 años en el mercado y que por lo tanto no requieren por el momento personal extra o que los ingresos no son los suficientes para cubrir dicho costo en personal. Cabe destacar que en Argentina el costo laboral es muy elevado, lo cual creemos que adquirir un empleado para el emprendimiento es una decisión que se debe tomar con mucho análisis y cautela.

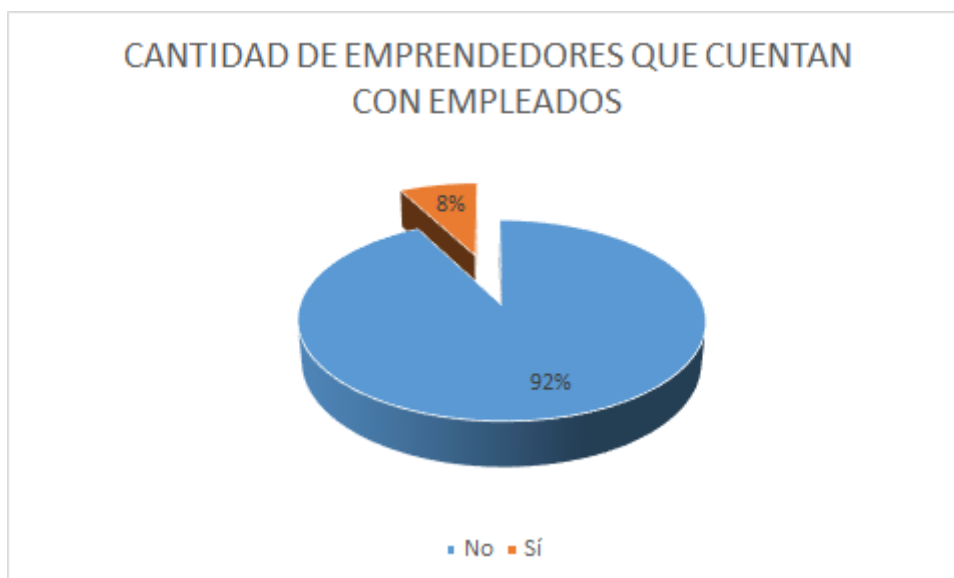


Figura N° 14: FUENTE PROPIA

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~Este porcentaje aumenta cuando les consultamos sobre la posibilidad de incluir~~
empleados en el futuro. Con esto observamos que, a medida que los emprendimientos evolucionen y requieran de mayor cantidad de personal, sin dudas el negocio incorporará

empleados, es decir, que lo harán a medida que exista la necesidad y que la relación costo/beneficio del personal sea razonable para el emprendimiento/negocio.

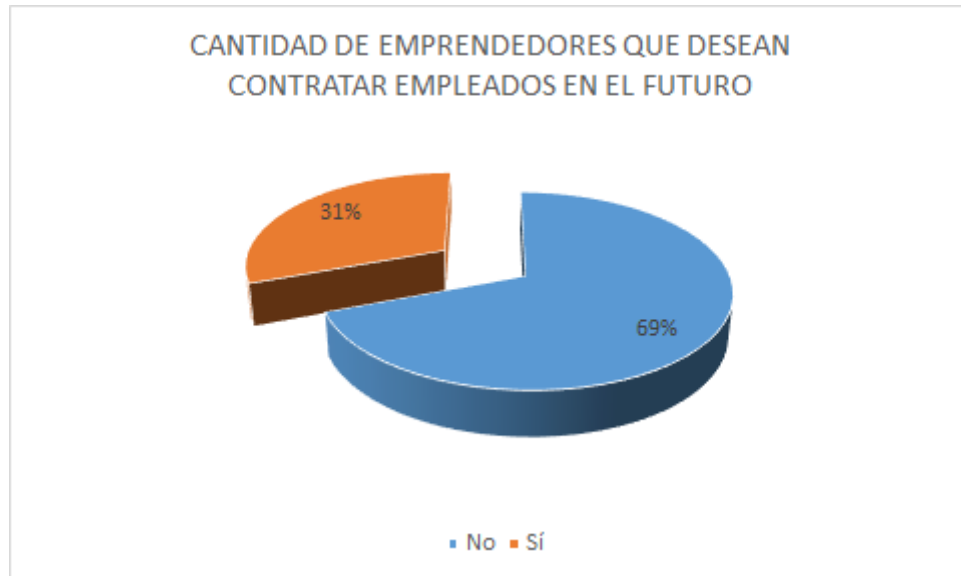


Figura N° 15: FUENTE PROPIA

7. ¿SE CONSIDERA UN EMPRENDEDOR FORMALIZADO?

ENUMERE 4 REQUISITOS QUE CREE QUE SE DEBEN CUMPLIR PARA ALCANZAR EL FORMALISMO EN TU EMPRENDIMIENTO. EN CASO DE ESTAR FORMALIZADO, ¿CUÁL/ES SERÍA/N EL/LOS MOTIVOS POR CUALES ADQUIRIÓ ESTA CONDICIÓN? ¿SABES CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE ESTAR FORMALIZADO? Y, EN EL CASO DE NO ESTAR FORMALIZADO, ¿CUÁL/ES SERÍA/N EL/LOS MOTIVOS? (POR EJEMPLO: POR FALTA DE CONOCIMIENTO, PORQUE NO PUEDEN PAGARLO, POR FALTA DE INTERÉS, POR FALTA DE ASESORAMIENTO, ETC.). ¿SABES CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE NO ESTAR FORMALIZADO?

El 54% de los encuestados respondió, que se consideran emprendedores formalizados. Ahora bien, qué es un emprendedor formalizado, como dijimos en capítulos anteriores, a la definición planteada de emprendedor, debemos sumarle el formalismo, es decir que comienza el emprendedor a incursionar en el mundo de los registros.

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~En una primera etapa, podría inscribirse impositivamente, lo cual le traería beneficios previsionales, bancarios, si quisiera acceder a un préstamo, laborales, si quisiera tener empleados a cargo o constituir una sociedad, si sus deseos son de expansión.~~

Los motivos que llevaron a los encuestados al formalismo fueron diversos entre los que destacamos la necesidad de acceder a créditos, ya sea para expandir el emprendimiento o saldar deudas vencidas.

Otro motivo, fue acceder a una obra social, la primera aproximación que tiene el emprendedor a esta idea, es a través del pago de un monotributo, lo cual como hemos mencionado en reiteradas oportunidades, es un impuesto único con un componente previsional y otro impositivo.

También, consideran que el formalismo, genera una imagen más segura, se tiende a una marca creíble, permite garantizar la seguridad laboral, se logra una estructura legal consolidada frente a proveedores, clientes y empleados, posibilita el hecho de trabajar con clientes y proveedores más grandes, que solicitan que sus compras se encuentren facturadas, por ejemplo.

En algunos emprendimientos, tener una habilitación municipal, es un requisito obligatorio, ya que, por ejemplo, en algunos los locales se manipulan alimentos o también sirve para asegurarnos que al momento de alquilar el inmueble no tenga vicios ocultos.

Mientras que el 46% no ve con buenos ojos formalizar su emprendimiento porque no desea afrontar el pago de impuestos, ya que creen que es una carga impositiva muy pesada, para sus niveles de ventas actuales, lo cual obliga a los emprendedores a evadir impuestos para poder ser competitivos en el mercado y que dicha carga no sea trasladada a los precios.

Creemos que, de acuerdo a las respuestas obtenidas, es difícil priorizar los requisitos necesarios para alcanzar el formalismo ya que muchos de ellos son indispensables para llevar a cabo el emprendimiento y otros varían de acuerdo al tipo de actividad.

Finalmente, se destacó que, para llevar adelante el formalismo, el emprendedor debe estar comprometido, capacitado, tener pasión por lo que realizaba, tener una visión y proyección de negocio. Ser una persona puntual, con una buena organización y una buena

La falta de formalidad de pequeños y medianos emprendimientos en el Gran Mendoza

~~dinámica de trabajo de equipo, disciplinada, responsable, paciente, perseverante, con un~~
buen manejo de la frustración y disposición a consultar y aprender.



Figura N° 16: FUENTE PROPIA

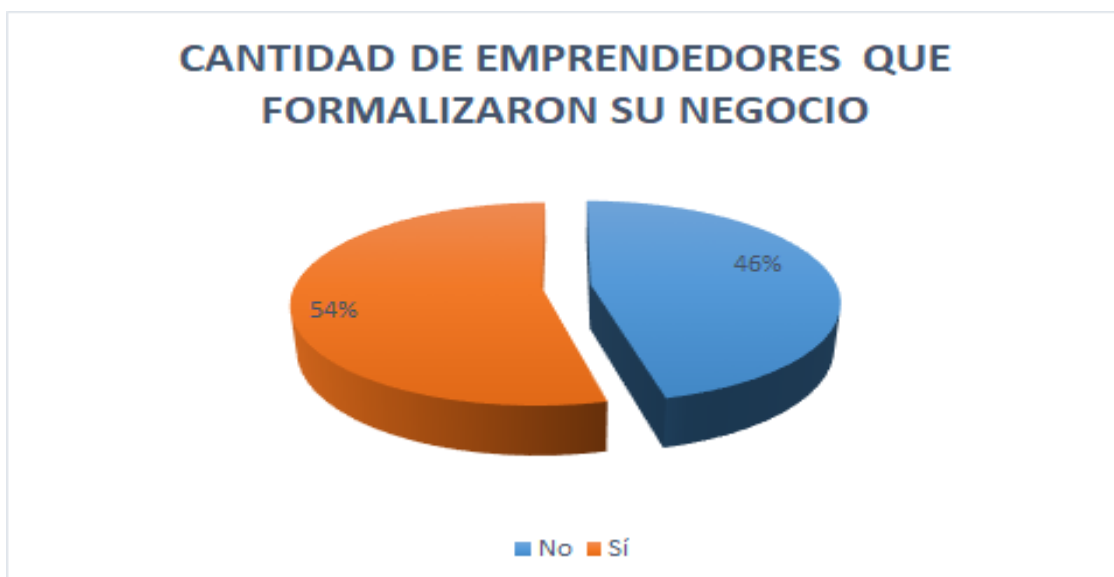


Figura N° 17 FUENTE PROPIA

8. ¿SABES CUÁLES SON LOS IMPUESTOS NACIONALES Y PROVINCIALES A LOS CUALES ESTÁS ALCANZADO?

Dado que el 54% de los encuestados, se encuentran formalizados, pudimos observar que estos tenían conocimiento sobre cuáles eran los impuestos que alcanzan su actividad. El resto, al no encontrarse inscriptos en los respectivos órganos fiscales, entendemos que respondieron dicha pregunta en base a sus conocimientos y no en función a lo que sería su realidad impositiva.

Además, pudimos observar que la mayoría de los emprendedores están alcanzados por los impuestos nacionales IVA y ganancias y por el impuesto provincial, ingresos brutos. Siendo estos los impuestos base para cualquier tipo de actividad.

En general todos poseen conocimientos básicos sobre los impuestos generales a los cuales están alcanzados, independientemente de sus actividades y situaciones actuales.

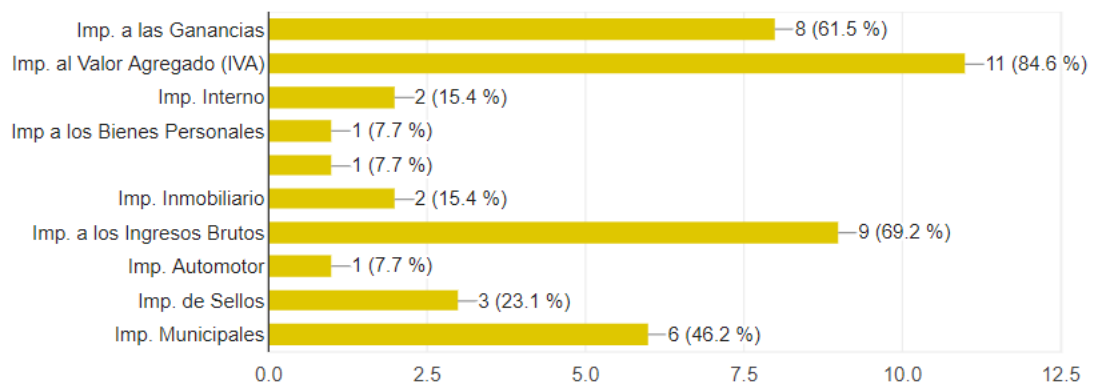


Figura N° 18: FUENTE PROPIA

**9. ¿SABES EN QUÉ CONSISTE LA LEY N.º 27349 DE APOYO AL CAPITAL EMPRENDEDOR?
SI LA RESPUESTA ANTERIOR FUE AFIRMATIVA, ¿SABES CUÁLES SON LOS BENEFICIOS QUE**

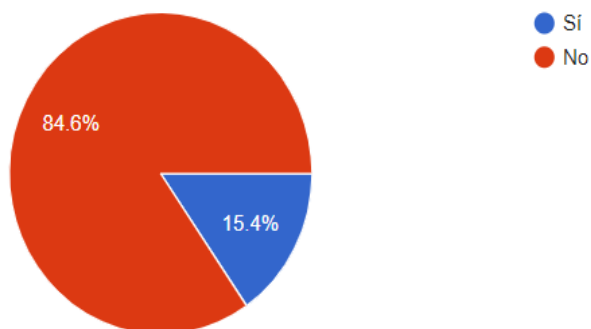


Figura N° 19: FUENTE PROPIA

Con el objetivo de impulsar la actividad emprendedora en el país se sancionó en el Congreso Nacional la Ley 27.349 (de Apoyo al Capital Emprendedor) en el año 2017. Entre los puntos salientes de la Ley se encuentra la creación de un nuevo tipo societario llamado Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).

Otro de los aportes que hace esta ley es la creación del Programa Fondo Semilla, a través del Ministerio de Producción, quien es la autoridad de aplicación. El mismo otorgará créditos a tasa 0 (cero) por un plazo de 6 años -con un año de gracia- y hasta con un monto de \$250.000 para la iniciación de proyectos productivos o con impacto social y ambiental, y con asistencia técnica de una incubadora elegida por el emprendedor, de acuerdo con la zona en que desarrolle el emprendimiento. El préstamo se puede aplicar a gastos, como maquinarias, materias primas, servicios profesionales, marcas y patentes, entre otros.

Un detalle importante es que el inversor podrá deducirse hasta un 75% de los aportes invertidos en la determinación del Impuesto a las Ganancias y con un tope del 10% de las ganancias netas sujetas a impuesto del ejercicio. Asimismo, el porcentaje se eleva al 85% del capital en el caso de que los emprendimientos se desarrollen en zonas alejadas de los centros urbanos.

~~Con respecto a los encuestados sobre dicho tema y para nuestra sorpresa nos~~
encontramos que solamente el 15,4% de emprendedores encuestados conocían de esta ley y de sus beneficios. El desconocimiento es una de las desventajas a la hora de decidir administrar un emprendimiento en forma personal, por lo que es importante contar con el asesoramiento adecuado a la hora de llevar adelante algún emprendimiento. Si bien esto genera algún costo que en principio puede parecer innecesario, el mismo podrá producir beneficios mayores, tanto a la hora del pago de impuestos como a la hora de tomar decisiones importantes para el emprendimiento.

Creemos que es sumamente importante acercar a los emprendedores a los distintos tipos de herramientas que brindan tanto el sector privado cómo el público, para ayudarlos al desarrollo de sus proyectos. Entre ellas consideramos importante el conocimiento de dicha ley, por lo que es necesario contar con un mayor asesoramiento de un contador que los guíe, evitando así futuros costos en sus emprendimientos.

10. ¿CONOCÉS ALGÚN ORGANISMO/INSTITUCIÓN AL QUE PUEDAS RECURRIR EN APOYO A TU EMPRENDIMIENTO?

¿CUÁLES? EJEMPLO: INCUBADORA, ACELERADORA, ETC.

Un 40 % de los emprendedores tiene conocimientos sobre Incubadoras, aceleradoras y programas de apoyo a emprendedores, como por ejemplo la Incubadora de la Universidad Nacional de Cuyo, Ágil Mentor, ProMendoza. El 22 % tenía un conocimiento vago y deseaba conocer más y otro porcentaje, menor, directamente desconocía de la existencia de dichas herramientas.

A partir de ellos, podemos observar la falta de información que existe entre los emprendedores de las distintas herramientas a las cuales tiene acceso. Los motivos son diversos, tal como lo expresaron en las preguntas anteriores, puede deberse a la falta de publicidad o difusión o quizás porque la herramienta/programa/incubadora son para emprendimientos puntuales. Además, debemos recordar que estas, a su vez, también son emprendimientos.

Retomando el capítulo anterior “Herramientas de apoyo al emprendedor: incubadoras”, es importante destacar, los beneficios que se obtienen de una incubadora como, por ejemplo:

-Proporcionan apoyo económico: La financiación en las empresas es considerada por los emprendedores como uno de los principales escollos con los que se encuentran para llevar a buen puerto su proyecto.

Uno de los principales beneficios de las incubadoras de empresas es que pueden asesorar sobre el tipo de entidades a las que acudir para solicitar financiación con mayor garantía de éxito o, en algunos casos, facilitar financiación ellas mismas.

-Prestan apoyo logístico y de gestión: Si la nueva empresa necesita una sede u oficina, formación, así como consejos e ideas, la incubadora de empresas lo proporciona.

De hecho, una de las principales funciones de las incubadoras de empresas es el apoyo en la gestión, pues los nuevos proyectos suelen presentar déficit en formación por no tener claras algunas ideas sobre organización y las bases para crear una empresa desde sus inicios.

-Brindan un trato personalizado: Las incubadoras de empresas tratan de adaptarse a las necesidades de cada uno de los proyectos que impulsan.

Al final, para cada proyecto el asesoramiento y la formación son completamente diferentes.

-Ayudan a optimizar los recursos: El asesoramiento facilitado por la incubadora de negocios es muy importante para saber optimizar los recursos disponibles y reducir gastos que, en una empresa que empieza, siempre son demasiados.

-Minimizan los riesgos: Por último, y muy importante, las incubadoras de empresas ayudan a los nuevos proyectos a minimizar los riesgos, con la aportación de su conocimiento especializado. Con este apoyo, es posible iniciar un negocio sin riesgos, ya que se posee el asesoramiento necesario para tomar las decisiones adecuadas.

Esto repercutirá en reducir, así, las posibilidades de fracaso. Por lo tanto, podemos decir sin duda alguna que las incubadoras de empresas impulsan hacia el éxito a los emprendedores.

En lo que se refiere a los problemas de las incubadoras de empresas, hay que tener en cuenta:

-Su conocimiento es especializado. Este hecho no es de por sí un inconveniente a no ser que la nueva empresa busque la ayuda de una incubadora de empresas que no esté especializada en su sector. Sí puede ser un inconveniente para nuevos proyectos en sectores que no cuentan con incubadoras de empresas especializadas. Cabe destacar que existen diferentes tipos de incubadoras de empresas dependiendo del modelo de empresas al que se dirijan.

-Restan independencia. Al solicitar ayuda de expertos, el emprendedor ha de entender que estará sometido a cierta supervisión por parte de las incubadoras de empresas y perderá independencia. Es un pequeño peaje que hay que pagar por la ayuda prestada.

-Su vigencia es limitada. Las incubadoras tienen como finalidad ayudar a nuevos proyectos, pero, una vez que están en el mercado y han comenzado a andar, acaba su servicio. Para pasos posteriores relacionados con el crecimiento y consolidación habrá que recurrir a aceleradoras.

No todos los proyectos son susceptibles de recibir su ayuda. Los nuevos proyectos de emprendedores que son supervisados por las incubadoras de empresas deben cumplir, por lo general, una serie de requisitos para ser susceptibles de recibir ayuda. Entre estos requisitos, que son muy variables, se cuentan la innovación, la capacidad de generar empleos y riqueza, posibles beneficios sociales a medio plazo, el sector de especialización o el potencial de crecimiento del nuevo negocio.

11. ¿EN CONCLUSIÓN, DE ACUERDO A TU EXPERIENCIA COMO EMPRENDEDOR, ¿OBSERVAS ALGUNA RELACIÓN COSTO-BENEFICIO EN LA FORMALIZACIÓN? ¿CUÁLES?

En post de todo lo consultado a lo largo del cuestionario, buscamos que cada emprendedor pudiera sacar una conclusión poniendo sobre la balanza lo bueno y lo malo de formalizar su emprendimiento y así poder determinar el beneficio o no del mismo.

En base a esto, nos encontramos con una diversidad de respuestas que varían de acuerdo a la realidad que vive cada emprendedor, del nivel de avance de sus emprendimientos, experiencias de cada uno, pero sobre todo conocimientos y asesoramientos obtenidos.

Es así que un pequeño porcentaje piensa que no hay casi beneficio o que en este momento por el que transitan con sus proyectos, no encuentran tales beneficios o que los costos son mayores a los mismos.

Otros, sin embargo, a pesar de que actualmente no encuentran más beneficios que costos, piensan que, si sus emprendimientos fueran más permanentes y constantes y crecieran con el tiempo, dicha relación de formalización sería positiva. Ya que necesitan formalizarse para obtener beneficios que hoy en día por no estar formalizados no pueden obtener, pero que por el momento no los necesitan. Y que cuando llegue el momento, poder adquirir el servicio de un contador para llevar a cabo la registración de los mismos.

Para concluir, la mayoría tiene en claro que el beneficio es mayor que el costo de estar formalizados. Que son nuevos gastos que uno incurre para poder crecer y tener una mejor presencia en el mercado, entre otros beneficios. Que al principio la relación se inclina por más costo que beneficio. Pero como todo emprendimiento necesita tiempo y mucho trabajo, en el mediano plazo se pueden ver los frutos.

Creemos que es sumamente importante informarse bien sobre los costos y beneficios de la formalización, ya que existe claramente una relación ya que la formalización requiere de costos que debería traer aparejado mayores beneficios.

CONCLUSIÓN

A lo largo de este trabajo se han definido conceptos teóricos sobre emprendimiento y se ha analizado la importancia del espíritu emprendedor en el orden social, ya que consideramos que es una herramienta que busca solucionar uno de los más grandes problemas sociales, como lo es el desempleo que actualmente se observa, tanto en Argentina como en la provincia de Mendoza.

Hemos podido identificar que existe una estrecha relación entre el concepto de emprendimiento y los conceptos de educación, desempleo y desarrollo local. Por una parte, se deduce que las aptitudes de los emprendedores pueden forjarse y potenciarse a través de la educación. También se puede mencionar que la existencia de emprendimientos disminuye el desempleo. Y, por último, se observa que las actitudes emprendedoras contribuyen positivamente en el desarrollo de un proyecto y a su vez, en el desarrollo de una comunidad.

Dicha tarea se vuelve compleja y poco redituable a la hora de formalizar un emprendimiento, por los altos costos legales e impositivos que se deben cumplir. Por estos motivos, los emprendedores toman la decisión de desarrollar sus emprendimientos al margen de las leyes.

Una persona que decide no formalizar su emprendimiento, es un trabajador informal que carece de protección en cuestiones de seguridad social, ya que no posee obra social, ni seguro de riesgos del trabajo; no pagan sus impuestos y sin estos ingresos se deterioran los servicios hospitalarios, de educación, seguridad, justicia, es decir todos aquellos servicios públicos que se sustentan de impuestos que paga la población. También representa una competencia desleal para quienes realizan las mismas actividades de acuerdo a las normas, es decir quienes se encuentran correctamente inscriptos ante AFIP y demás organismos.

Para contribuir a la puesta en marcha y al crecimiento sostenible de los emprendimientos, existen diversas herramientas de apoyo al emprendedor, que están a disposición de estos. Depende de ellos aprovechar y utilizar dichas herramientas, la mayoría de ellas gratuitas, pero no muy conocidas por los emprendedores.

Creemos que el Estado tiene un importante rol, en el que debe lograr aumentar el espíritu emprendedor de los individuos y de esta forma brindar una dotación social de cualidades emprendedoras. Esto provoca efectos positivos, tales como la creación de empresas, el crecimiento de las empresas existentes y la generación de autoempleo. Contribuyendo así a la disminución del desempleo, lo cual favorece al desarrollo socio económico. Esto debido a que disminuyen los recursos ociosos en la comunidad, favoreciendo así el crecimiento del producto, y debido a que los individuos, cuando tienen trabajo, mejoran su autoestima y su calidad de vida.

A su vez, al aumentar las cualidades emprendedoras de la comunidad, aumenta la aparición de nuevas e innovadoras iniciativas en la misma, y se facilita la tarea de los agentes de desarrollo, favoreciendo así la generación de proyectos y la formación de redes sociales. De esta manera, se propicia el desarrollo local en ese territorio, y una sociedad más desarrollada mejora sus niveles de educación, mejorando también la educación en emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Admin. (2019). *El emprendedor individual de responsabilidad limitada. Gestión pyme.* <https://gestionpyme.com/emprendedor-individual-responsabilidad-limitada>
- Argentina.gob.ar. (s.f.) *Acceder al Fondo Semilla.* Ministerio de desarrollo productivo <https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-fondo-semilla>
- Argentina.gob.ar. (s.f.) *Fondo Tecnológico Argentino.* Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/agencia/fondo-tecnologico-argentino-fontar>
- Argentina.gob.ar. (s.f.) *SAS: Sociedad por Acciones Simplificada | Tu empresa más fácil.* Ministerio de desarrollo productivo <https://www.argentina.gob.ar>
- Belicove M. E. (2 de agosto de 2012). *How to properly close your business.* <https://www.entrepreneur.com/article/224113>
- Brush, C., Duhaime I. D., Gartner W. B., Stewart A., Katz J .A., Hitt M. A., Alvarez S. A., Meyer G. D., Venkataraman S. (2003) *Doctoral education in the field of entrepreneurship.* Journal of Management **29**: (pp. 309-331).
- Business Dictionary. (s.f.) Entrepreneurship. En *Business Dictionary.com.* www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html#ixzz3xv9ci0nt.
- Camacho Caicedo, A. L. (2016). *El emprendimiento en la informalidad.* www.monografias.com.ar
- Clifford, C. (3 de septiembre de 2013). *Why everyone will have to become an entrepreneur.* <https://www.entrepreneur.com/article/228176>
- Conte S. (2019). *En cuatro años creció 500% el registro de emprendedores.* Los Andes de <https://www.losandes.com.ar/en-cuatro-anos-crecio-500-el-registro-de-emprendedores/>

- Diccionario Real Academia Española.
- Dirección de Personas Jurídicas. Resolución de sociedades comerciales n°420.Artículo N°12, 22, 47. 2020 (Argentina).
- Embarca - Aceleradora Tecnológico (s.f.) *Embarca*. <https://embarca.tech/>
- Formichella M (enero 2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía realizada en el marco de la Beca de iniciación del INTA: "Gestión del emprendimiento y la innovación", Buenos Aires, Argentina.
- Fundación Thomson Reuters (2016). Guía legal para emprendimientos sociales en Argentina: ¿Qué figura jurídica elegir para crear empresas de impacto social? 13-17.
- Godoycruz.gob.ar (s.f.). *Incubadora de Empresa*. Municipalidad de Godoy Cruz.<https://www.godoycruz.gob.ar/produccion-y-empleo/incubadora-de-empresas/>
- Hayes A. (28 de junio de 2020). *What Is an Entrepreneur?* <http://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp#ixzz3yfNOKdsp>
- Ley Apoyo al Capital Emprendedor n°27349.Artículo N° 49, 50, 51, 53, 58. 2017 (Argentina).
- Ley de Marcas y Designaciones n°22362.Artículo N°1. 2018 (Argentina).
- Ley Orgánica de Personas Jurídicas y Registro Público N ° 9002.Artículo N°7. 2017. (Argentina).
- Mendozaemprende.org (s.f.). *Incubadora de la ciudad de Mendoza*. Dirección de Emprendedores. http://mendozaemprende.org/portfolio_page/incubadora-de-la-ciudad-de-mendoza/
- Nosotros (s.f.) *Vínculos Consultoría Empresarial*. <https://www.vinculosconsultoria.com.ar/nosotros/>
- ¿Qué es Agilmentor? (s.f.) *Agilmentor*. <http://www.agilmentor.com/>
- ¿Qué es y cómo trabaja una incubadora de negocios? (s.f.). *Entrepernar*. <https://www.entrepreneur.com/article/268323>

- ¿Quiénes somos? (s.f.) *ProMendoza*. <https://www.promendoza.com/es/quienes-somos/>
- Ríos, S. (s.f.) *Programa Manos a la Obra 2020 Desarrollo Social: Requisitos*. Fecha de cobro de <https://fechadecobro.com.ar/programa-manos-a-la-obra>
- Scott, S. y Venkatraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review* **25**: (pp. 217-226).
- Uncuyo.edu.ar (s.f.). *Incubadora de Empresas*. Facultad de ciencias aplicadas a la Industria. <http://fcai.uncuyo.edu.ar/incubadora-de-empresas98>
- Uncuyo.edu.ar (7 de septiembre de 2018). *La incubadora de empresas de la UNCuyo está dentro de las 10 mejores del país*. Secretaría de Extensión y Vinculación. <http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/la-incubadora-de-empresas-de-la-uncuyo-dentro-de-las-10-mejores-del-pais>
- Uncuyo.edu.ar (s.f.). *Incubadora UNCUIYO*. Secretaría de Extensión y Vinculación. UNCUIYO. <http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/incubadora-uncuyol>
- Yetasen, A. K., Volpatti, L. R., Coskun, A. F., Cho, S.; Kamrani, E., Butt, H., Khademhosseini, A y Yun, S.H. (6 de agosto 2015). DOIs y URLs. *Entrepreneurship*.
- Zhang, S.X. y Cueto J. (1 de mayo de 2016). DOIs y URLs. *The Study of Bias in Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. .Doi: [10.1111/etap.12212](https://doi.org/10.1111/etap.12212).

