



Cuánto tiempo lleva iniciar una empresa

En la Argentina, según se desprende de un informe del Banco Mundial, se requieren 15 trámites que demorarían casi un mes hasta poder comenzar con un negocio. El testimonio de emprendedores locales y los consejos de los especialistas.



Crear una empresa en tiempo y forma

Susana Beatriz Alderico comenzó a comercializar alimentos que cocinaba en su casa en 1988. Al poco tiempo, se multiplicó la cantidad de clientes, lo que derivó en la necesidad de un espacio físico más grande. Fue en 1992 que inició la gestión para la habilitación municipal del nuevo establecimiento elaborador en San Martín y obtuvo en poco tiempo un permiso provisorio por 30 días para empezar a trabajar. "Las habilitaciones en IBB y AFIP estaban vigentes desde 1988. A los tres meses, una vez lograda la habilitación municipal definitiva, gestionamos el número de establecimiento elaborador (RNE) en La Plata, trámite obligatorio para poder producir y comercializar alimentos envasados. Paralelamente iniciamos el trámite de registro de la marca. Fue en ese entonces, hacia 1996, que SuSana Vida, nombre actual de la empresa, se convirtió en marca registrada", cuenta Susana Alderico. "Cabe destacar que la industria alimenti-

cia requiere dos habilitaciones, una la municipal -que tardó tres meses- y otra provincial/nacional como elaborador de productos alimenticios, que demoró cuatro años para otorgarnos el número definitivo", agrega.

Como SuSana Vida, numerosas empresas textiles, industriales y comerciales, entre otros rubros, atraviesan toda una serie de procesos y pasos burocráticos hasta que comienzan a funcionar con normalidad. Según un informe elaborado por el Banco Mundial, titulado *Doing Business 2010*, la apertura de un nuevo negocio en la Argentina requiere un proceso de 15 trámites que insumirían unos 27 días de tiempo (ver recuadro).

"El tiempo que tome iniciar un negocio depende del tipo de emprendimiento pero, en general, la habilitación en la ciudad de Buenos Aires se realiza de una manera bastante ágil, se gestiona una previa por Internet y, más tarde, en menos de un año, se obtiene la habili-



"Pasaron cinco años hasta obtener el retorno de la inversión. Nuestra forma de trabajo se basa en reinvertir todo lo ganado y aumentar la producción."

Valeria Rodríguez y Paula Denari, de Denari Rodríguez

La Argentina versus el resto del mundo



Un informe elaborado y publicado recientemente por el Banco Mundial (BM), *Doing Business 2010*, revela que para la apertura de un nuevo negocio en países de América Latina y El Caribe se necesitan realizar en promedio 9,5 trámites que llevarían casi 62 días, mientras que en los países de la OCDE son 5,7 trámites y 13 días. Este mismo indicador muestra que en la Argentina se requieren 15 trámites que insumirían 27 días de tiempo.

"Esto estaría indicando que, si bien podemos mejorar mucho en comparación con los países desarrollados, nuestra situación relativa es bastante más alentadora que en otros países de América Latina y El Caribe", explican Marcelo Romero y Héctor Sosa Inoriza, de la Asociación Jóvenes Industriales. "Esto mismo debemos tener en cuenta para allanar el camino de los emprendedores, fundamentalmente los industriales", opinan.

Por otro lado, Eduardo Fracchia y Cristian Alonso, del IAE Business School, sostienen que, en general, a la Argentina le va mal en los rankings internacionales que tratan de cuantificar la facilidad para hacer negocios. "En 2010, obtuvo la posición 118 en el ranking del Índice de Facilidad para Hacer Negocios del BM, sobre una muestra de 183 países. Es decir, seis de cada 10 países estuvieron mejor posicionados que la Argentina. En la comparación con Latinoamérica, los resultados son similares. Obtuvo la posición 23 sobre 32. Mejor que Paraguay, Brasil, Bolivia y Venezuela. Pero muy lejos de los líderes: Chile, Colombia y México", detallan.

Sin embargo, ambos explican que nuestro país también tiene fortalezas relativas en términos de capacidad para hacer cumplir contratos y para acceder al crédito. "Iniciar un negocio requiere, en promedio, 15 trámites que toman 27 días y representan un costo del 11% (medido en términos de PBI per cápita). En Brasil, cumplir las 16 formalidades exigidas insume 120 días y un costo de 6,9%, mientras que en México se puede iniciar un negocio en 13 días tras gestionar 13 trámites, con un costo similar al local (12%)", agregan.

A la hora de evaluar los retos para comenzar un negocio en el país, se cuentan el número de pasos a cumplir por parte de los nuevos empresarios, el tiempo promedio que lleva, el capital mínimo requerido y el costo. En cuanto a este último punto, el BM los calcula en el 11% del PBI per cápita (estimado en u\$s 7.201 para la Argentina). En el cálculo de este costo se calculan los honorarios oficiales y de servicios profesionales y legales requeridos por la ley. En todos los casos, advierte el BM, se excluyen coimas y sobornos. Mientras, el capital mínimo calculado es del 2,9% del ingreso per cápita.

En el informe, la Argentina rankea 168 al evaluar el manejo de permisos de construcción; 101 en contrato de trabajadores (dificultades de los empleadores al contratar y despedir gente); 115 en el registro de propiedades y desciende aún más en su posición -se ubica en el puesto 142- al analizar los impuestos que una compañía de tamaño medio debe pagar o retener al año, junto con las complicaciones de las medidas administrativas sobre el pago de impuestos. En cuanto al cumplimiento de contratos comerciales, en cambio, se ubica en el lugar 46 de la tabla.

tación definitiva", sostiene Humberto Giordano, presidente de la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (Fecoba).

Por su parte, Marcelo Romero y Héctor Sosa Inoriza, presidente y vocal titular de la Asociación Jóvenes Industriales, respectivamente, explican que el período imprescindible para iniciar un negocio depende de factores como la localidad

cuentan con la estructura y herramientas legales de grandes compañías, estaríamos hablando de un mínimo de dos o tres meses", sostienen.

Los comienzos

Los cuatro elementos principales para iniciar una empresa son el lugar, la habilitación, el capital propio y un adecuado estudio de marketing. Sin embargo, las distintas pequeñas y medianas empresas que funcionan en el país atraviesan esos pasos en distintos tiempos y en función del tipo de negocio, del acceso al capital y del tiempo prefijado de planificación.

Para iniciarse en un mercado casi monopolizado por compañías extranjeras, los fundadores de la compañía fabricante de memorias Novatech tuvieron que viajar a Estados Unidos para adquirir destrezas y conocimientos en los módulos de memorias RAM. La empresa comenzó a

funcionar en diciembre de 2004 con máquinas usadas y el primer módulo de memoria de fabricación propia fue lanzado al mercado un mes después. "Tuviémos que empezar desde cero, con muchas paciencia, desde pedir el servicio eléctrico

hasta tramitar todas las habilitaciones. El permiso provisorio lo obtuvimos rápidamente debido a que nuestra actividad tiene impacto ambiental casi nulo, pero aún después de cinco años seguimos trabajando con planos y permisos, ya que en cada inspección siempre existe algún requerimiento más por satisfacer", explica Adrián Lamandía, CEO de Novatech Solutions.

Blue Duck es una pyme familiar dedicada a la confección de



donde se pueda o deba emplazar el micro emprendimiento industrial, las políticas orientadas a la radicación de nuevas industrias para ciertos distritos, la zonificación del lugar, la vigencia o no de habilitaciones transitorias que permitan operar hasta la obtención de una sanción definitiva. También se debe tener en cuenta el grado de impacto socio-ambiental que conlleve la actividad a desarrollarse. "En todos los casos, para micro emprendedores que no

Paso a paso

Ejemplo de la constitución de una sociedad (SRL o SA) en la ciudad de Buenos Aires:

Primer paso:

constitución de la sociedad ante la Inspección General de Justicia (IGJ)

Si se efectúa la solicitud con trámite urgente, puede demorar dos semanas desde la firma del contrato social, considerando la demora en la publicación de edictos en el Boletín Oficial, hasta la expedición del trámite por parte de la IGJ. Con trámite normal, el plazo ronda los 30 días (los tiempos pueden duplicarse o triplicarse si la IGJ realiza observaciones sobre alguna cláusula).

Segundo paso:

inscripción ante la AFIP (solicitud de CUIT)

La primera parte se realiza por Internet y la segunda, en forma presencial, cuando el representante legal (gerente en caso de SRL o el presidente si se trata de una SA) acredita ante la agencia de la AFIP que corresponda, el domicilio fiscal de la sociedad. Una vez obtenido el CUIT, se realiza la vinculación de la clave fiscal para dar de alta los impuestos respectivos (IVA, Ganancias, Empleador). Luego, podrá imprimir la constancia de inscripción que necesitarán para presentar a sus proveedores. El tiempo depende de la dedicación de los interesados, pero se puede resolver en dos días hábiles.

Tercer paso:

inscripción ante la AGIP (ex Rentas)

Esta etapa también está desdoblada; la primera se realiza por Internet (a través de un formulario se solicita el número de Ingresos Brutos de la sociedad) y luego, de manera presencial, se entrega ante la AGIP la documentación que acredita la existencia de la sociedad y su domicilio. Esta fase puede tramitarse en cinco días hábiles, aproximadamente

Cuarto paso:

solicitud de impresión de comprobantes (facturas).

Una persona jurídica que inicia actividades debe cumplir ciertas condiciones patrimoniales para obtener facturas tipo "A". Así, los socios que representan el 33% como mínimo, deberán acreditar: a) un patrimonio personal (valuado según la ley de impuesto de bienes personales) por encima de \$ 305.000, o b) la titularidad de bienes inmuebles y/o automotores por un valor igual o superior a \$ 150.000.

Si no se pueden acreditar éstos, se deberá optar por solicitar (sin requisito previo alguno) otro tipo de comprobantes en su reemplazo (tipo "A con CBU" o tipo "M"). El trámite se realiza ante la AFIP y su resolución puede tomar dos días hábiles.

Fuente: Alejandro Piñero, contador del Estudio Lembo.



"Optamos por la venta online como herramienta de venta moderna, abierta al público las 24 horas y muy cómoda para todos."

Gustavo Sarmiento,
El Gusanito Kids

calzado infantil para niños de cero a 12 años que ya acredita tres generaciones dedicadas a la industria. "El emprendimiento se inició por idea de mi padre, quien ya contaba con una vasta experiencia en el segmento de niños y eligió la for-

tuvimos que elegir las marcas, contactarnos con ellas y vencerlas del proyecto, tarea que no fue fácil sin una experiencia previa en el ramo. Luego, elegimos el local, la ubicación y el diseño del mismo. Queríamos que fuese cálido y que representase una experiencia renovadora para el cliente, para lo cual contratamos un arquitecto especialista que cuidara todos estos detalles. Luego, conseguimos la habilitación municipal, la electricidad, la publicidad en vía pública, trámites que quedaron en manos de un gestor experto en trámites. Por último, seleccionamos el personal. El proyecto en total llevó cinco meses de trabajo", repasa.

Una buena opción para aquellos que buscan simplificar los trámites y habilitaciones de locales es iniciar un negocio *online*, como es el caso de El Gusanito Kids, empresa de diseño y fabricación de productos infantiles. "El negocio surgió como un *hobby* en plena crisis de 2001, para hacer los regalos para los chicos y para Navidad, mientras continuábamos con nuestros trabajos, yo como arquitecto y mi mujer en un banco", cuenta Gustavo Sarmiento, dueño de la empresa. Tres años más tarde, debido al constante estímulo de familiares y amigos, la pareja comenzó a ofrecer los productos



"Después de cinco años, seguimos trabajando con planos y permisos; en cada inspección hay algún requerimiento más por satisfacer."

Adrián Lamandía, Novatech

rá mucho del sector al cual pertenece el emprendimiento y del tamaño e integración de la empresa que se forme. Cabe mencionar que los micro emprendedores abarcan un rango de posibilidades económicas bastante amplio, es decir, no todos disponen de los mismos

Los factores principales al iniciar una empresa son: el lugar, la habilitación, el capital propio y un adecuado estudio de marketing. Las pymes atraviesan esos pasos en función del tipo de negocio, el acceso al capital y el tiempo de planificación.

ma societaria de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) para arrancar con la empresa", cuenta Gonzalo Cruz, socio de Blue Duck. El empresario también recomienda: "Para dar inicio a la actividad elegida, se debe contar como primera medida con un estatuto para luego proceder con las inscripciones y tramitaciones requeridas. Antes de obtener la habilitación municipal hay que contar con la Categorización Industrial. En nuestro caso en particular, pasaron cuatro años hasta obtener la habilitación definitiva".

Kaslik es una empresa de *outlets premium* orientada al segmento de clientela ABC1, que nació en 2007 como un concepto que todavía no estaba presente en el medio local. Daniel Helou, socio gerente de la firma, cuenta cuáles fueron los pasos a seguir para principiar en el mercado: "Primero,

comercialmente. "Lo primero que tuvimos que hacer fue inscribirnos en AFIP y buscar una imprenta para imprimir remitos, facturas y recibos. Optamos por la venta *online* como herramienta de venta moderna, abierta al público las 24 horas del día y muy cómoda para todos en los tiempos que corren", opina la pareja.

Capital inicial y ROI

Al momento de planificar un negocio, se debe tener en cuenta no sólo cuánto tiempo demandará la selección del local y la finalización de los trámites de habilitación. También debe considerarse cuál va a ser la inversión inicial y cómo y cuándo va a producirse el retorno de dicho capital.

Según Romero e Inoriza, de la Asociación de Jóvenes Industriales, "la inversión depende

recursos", opinan.

Para comenzar el negocio de productos alimenticios, Susana Alderico cuenta que la inversión inicial fue de \$16.000 y se obtuvo a través de un préstamo de su hermana, mientras que el retorno de inversión de produjo a los dos años. "Es igualmente importante destacar que nunca se dejó de invertir", agrega la fundadora de SuSana Vida.

El caso de Novatech, por ejemplo, fue distinto. Mientras que la inversión inicial fue de socios, amigos y muy poco crédito de bancos y proveedores al principio, con el tiempo obtuvieron calificación en los bancos y proveedores en el exterior y se fueron ampliando las líneas de crédito. Sin embargo, a seis años de su fundación, aún esperan el retorno de inversión. De todas maneras, su CEO explica que "la empresa está capita-

lizada por mucho más valor que lo aportado ya que, como también le ocurre a muchas empresas, la ganancia queda en créditos fiscales y por activos para mantener el nivel de producción por los cambios tecnológicos". Otras empresas comienzan con un bajo nivel de inversión, aunque el retorno del capital puede demorarse varios años.

Denari Rodríguez, por ejemplo, es una compañía de indumentaria femenina que comenzó a funcionar hace 12 años, a partir de una idea que fue concebida por dos estudiantes de la carrera de Diseño de indumentaria y textil en la UBA. "Comenzamos como un juego, hacíamos prendas y se las vendíamos a nuestras amigas y conocidas, todo esto con la ayuda de nuestras familias. La inversión inicial fue de \$ 1.000, que eran nuestros ahorros. Todo lo hacíamos nosotros, con lo cual no teníamos muchos gastos y la producción era menor. Pasaron cinco años hasta obtener el retorno de la inversión, explican Valeria Rodríguez y Paula Denari, sus fundadoras. "Nuestra forma de trabajo se basa además en reinvertir todo lo ganado, aumentando al mismo tiempo la producción y así ir creciendo. Al hacer las cosas de esa manera autofinanciamos cada producción de temporada", agregan. Hoy, Denari Rodríguez tiene su propio *showroom* donde se atienden personalmente a las clientas y además vende a través de otros locales en distintas localidades del país.

Otras compañías, como la fabricante de muebles Fontenla, con ya más de 60 años en el mercado local, explican que, como la reinversión para continuar en desarrollo es constante, es difícil especificar cuándo se produce el retorno del capital para que un negocio comience a ser rentable. "Con el crecimiento paulatino que tuvo la empresa es difícil de especificarlo. No hay un momento en particular porque siempre fuimos reinvertiendo. Comenzamos con un pequeño taller de 17 personas y fuimos acrecentando el personal y la estructura a medida que pasaron los años. En este tiempo, cambiamos tres veces de fábrica y las últimas dos las hicimos de cero. La última, donde se hizo, entre otras cosas, la restauración de todo el mobiliario del Teatro Colón, la inauguramos hace nueve años. Justamente la clave de nuestro crecimiento es la reinserción permanente de la inversión", explica el presidente, Roberto Fontenla.

