

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**CLUBES DE CAMPO Y BARRIOS
CERRADOS**



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

**AUTOR: JOSE FRANCISCO BRADY GIANNI
CARRERA: CONTADOR PÚBLICO
TUTOR: CDOR. MIGUEL ANGEL BELOZERCOVSKY**



INDICE TEMÁTICO

OBJETIVOS	6
INTRODUCCION	7
A) Los comienzos y la evolución	7
B) Actualidad: factores relevantes	9
ENFOQUE LEGAL	12
1) Legislación de fondo nacional	12
a) Ley 13.512 – Prehorizontalidad	12
b) Disposiciones del Código Civil	13
2) Legislación de fondo provincial	14
a) Buenos Aires	14
Decreto 2489/63 – Reglamentario Ley 13.512	14
Ley 8912/77 – Ordenamiento Territorial y del Suelo	14
Decreto 9404/87 – Reglamentario Clubes de Campo	15
Factibilidad del Proyecto	15
Resolución 74/97 – Barrios Cerrados	16
Decreto 27/98	16
Decreto 1727/02 – Descentralización aprobación municipios	16
Decreto 947/04 – Modificación al decreto 2489/63	16
Conceptos generales que emanan de las normas vigentes	16
Definición de Club de Campo	16
Necesidad de Personería Jurídica	17
Asociación Civil, Sociedad Anónima o Consorcio de propietarios	18
b) Otras provincias	19
3) Reglamentos	20
a) Reglamentos de Copropiedad y Administración Ley 13.512	21
b) Estatutos – Asociaciones Civiles y Sociedades Anónimas	22
c) Reglamento interno de convivencia	22
d) Reglamento urbanístico y de edificación	22
EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS	24
A) Introducción	24
1) Club de campo	24



2) Barrio cerrado	25
B) Regímenes de subdivisión de clubes de campo y barrios cerrados	25
1) Barrios Cerrados	25
2) Decretos 2489/63 y 947/04	26
C) Distintas clases de emprendimientos	26
1) Barrio cerrado	26
2) Club de campo	27
3) Clubes de chacras	
D) Consejos para la elección de un emprendimiento	27
1) Ubicación	27
2) Documentación legal	28
3) Documentación contable e impositiva	29
FIDEICOMISO: HERRAMIENTA DE DESARROLLO	30
A) Introducción	30
B) Consideraciones legales preliminares	30
C) Clasificación de fideicomisos	31
D) Partes intervinientes	32
E) Características legales generales	32
F) Aspectos impositivos	33
1. Impuesto a las ganancias	34
2. Impuesto a la transferencia de inmuebles	35
3. Impuesto a la ganancia mínima presunta	36
4. Impuesto sobre los bienes personales	36
5. Impuesto al valor agregado	38
6. Ingresos brutos	38
ORGANIZACIÓN DE CLUBES DE CAMPO Y BARRIOS CERRADOS	40
A) Introducción	40
B) Partes intervinientes	40
1) Régimen de propiedad horizontal	41
a. Consorcio de propietarios	41
b. Administrador	42
c. Consejo de administración	43
d. Comisión de arquitectura y urbanismo	43
e. Otras comisiones	43
f. Propietarios	44
Derechos	45
Obligaciones y prohibiciones	46
Deberes	46
2) Asociación Civil o Sociedad Anónima	47
a. Asociación Civil o Sociedad Anónima	47
b. Comisión directiva o directorio	47
c. Administrador o gerente	48
d. Propietarios – asociados	48



e.	Órgano fiscalización externa	48
f.	Comisión de arquitectura	49
g.	Otras comisiones	49
ADMINISTRACION		51
A) Tareas administrativas		51
B) Introducción		51
C) Presupuesto de liquidación de expensas		52
1)	Introducción	52
2)	Desarrollo del presupuesto	52
a)	Factores internos	52
b)	Factores externos	53
3)	Organización para presupuestar	54
4)	Transparencia y continuidad	54
5)	Necesidad de proyección anual	56
6)	Clasificación del presupuesto	56
7)	Rubros del presupuesto	57
a)	Gastos comunes u ordinarios	57
b)	Gastos extraordinarios	63
c)	Reservas	63
8)	Necesidad de apertura de cuentas	64
D) Sistemas de distribución de gastos y liquidación de expensas		65
1)	Distintos sistemas de distribución del gasto	65
a)	Por porcentual de dominio	65
b)	Por porcentual de dominio con índices correctores	66
c)	Sistema del 2 x 1	68
d)	Por áreas de servicios	69
2)	liquidación de Gastos particulares	70
E) Cobranzas de expensas		70
	Medios de cobro	70
	Documentación	71
	Deudores por expensas	71
F) Compras y servicios		71
	Medios de pago	72
	Documentación	72
G) Informes mensuales y anuales de administración		72
	Introducción	72
	La RT 11	74
	Información contable y teneduría de libros	75
a)	Consortios de propiedad horizontal	75
	Detalle de libros obligatorios	75
	Informes mensuales	76
	Informes anuales	77
	1. Estados contables según RT 11	77
	2. Flujo de fondos anual	77
b)	Asociaciones civiles	78
	Detalle de Libros obligatorios	78



Informes mensuales	78
Informes anuales	79
Informe 20 - CECyT	79
Informes mensuales	79
Rendición de cuentas	81
TRATAMIENTO IMPOSITIVO	83
A) Agente de retención	83
B) Impuesto a las ganancias	83
C) Impuesto a la ganancia mínima presunta	86
D) Impuesto al valor agregado	87
E) Impuesto a los ingresos brutos	88
ENFOQUE DE AUDITORIA	89
A) Alcance y objetivos de la auditoria de rendiciones de cuentas	89
B) Tareas de revisión para el auditor externo	89
Documentación a requerir	89
Procedimientos de auditoria	89
Informes a emitir	91
CONCLUSION	93
BIBLIOGRAFIA	95





OBJETIVOS

A través de este trabajo se aportará el conocimiento para que todos aquellos que se vean relacionados o alcanzados por la diversa temática, complejidad y cotidianeidad en que se presentan hoy los clubes de campo y barrios cerrados, sean estos administradores, miembros de una comisión directiva, desarrolladores, inversores, propietarios o miembros del sector externo que interactúa con todos ellos, puedan lograr, a través de diferentes enfoques, conceptos y materias, obtener un conocimiento general de este tipo de entidades y conocer acerca de su funcionamiento, la administración, la organización, aspectos legales, contables, impositivos y de auditoría.



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR



INTRODUCCION

La importancia y popularidad que han adquirido los clubes de campo y barrios cerrados a lo largo de los últimos años, debería ser un factor fundamental que nos lleve cada día más a interiorizarnos en sus cuestiones de organización y administración.

El crecimiento sostenido y la complejidad como parte inserta de la sociedad, nos obliga a despejar cada uno de los interrogantes que se presentan, sobre los cuales el común denominador de la sociedad no está familiarizado o interiorizado con la profundidad necesaria para abordarlos. Más allá de eso, aún y ya entrados en la quinta década de existencia de este tipo de entidades en nuestro país no se ha logrado uniformidad en las normas que regulan la existencia y actividad de clubes de campos y barrios cerrados, contribuyendo así a la gestación de contingencias por la ausencia de un Estado que margina y delega en provincias y municipios una cuestión que a mi entender y al de los textos de nuestra Constitución es nacional.

A) LOS COMIENZOS Y LA EVOLUCION

No es en vano contar que los primeros emprendimientos de esta clase nacen en su mayoría por la coordinación y común denominador en el estilo de vida de ciertas comunidades que resuelven crear su propio hábitat con objetivos y filosofías de vida comunes, como lo pueden ser las religiones, los deportes, la búsqueda y énfasis en la calidad de vida social, entre otros.

Así, los primeros en surgir fueron los hoy denominados clubes de campo (usualmente conocidos según su término en inglés como *countries*), asentándose primordialmente en el área norte de la provincia de Buenos Aires, en la ciudad de Pilar. El puntapié surgió de la mano de un joven llamado Antonio Maura, quien a fines del siglo XIX, practicaba polo con sus amigos en un campo cuya propiedad era de su suegro. Para facilitar el traslado a las zonas urbanas de aquellos visitantes y practicantes, y hacer su estadía y práctica de aquel particular deporte argentino más placentera, Don Antonio decide alojar a los jugadores en carpas, cuya idea derivó en un asentamiento que tendría sus frutos en Tortugas Country Club oficialmente inaugurado en 1930.



El sucesor de aquel primer emprendimiento fue el escribano Alberto Gonzalez Venzano, quien tras descubrir un campo en el año 1945 que lo sedujera por completo, adquiere el predio de 72 hectáreas, construye su propia vivienda y somete a remate público las demás parcelas y bautiza al predio bajo el nombre de Highland Park, hoy conocido como Highland Park Country Club, también creando por ese entonces una Sociedad de Responsabilidad Limitada destinada a la administración del club de campo.

Cercano al año 1980, fueron surgiendo otros emprendimientos como la sede del histórico Club Universitario de Buenos Aires, cuyo destino principal era la de extender los beneficios y modo de vida con que contaban todos los socios activos cuya fundación tuvo lugar en 1919. Así se adquiere un predio en la localidad de Fátima, Pilar, donde los socios de aquel club en conjunto construyeron sus propias casas anexándole canchas de golf, tenis y diferentes espacios comunes de recreación.

Otro de ellos fue el reconocido Club y Campos de Golf Las Praderas en Luján, el primer asentamiento fuera de la zona norte de la provincia, ubicado en Open Door, partido de Luján, creado en 1979 por un grupo entusiastas de golfistas.

Así, otros emprendimientos se fueron sumando y para ese entonces constituían un distintivo signo de status, con intereses económicos y sociales distintos al resto de la población, y sólidos orígenes educacionales, deportivos (sobretudo estos) y religiosos comunes. Eran en realidad, meros clubes deportivos con viviendas de fines de semana o épocas vacacionales sumergidas en ellos.

Más adelante, con el avance de las obras viales, rutas y autopistas, comienza el auge y crecimiento de los Clubes de Campo, dotando el paisaje de la provincia de números archipiélagos cerrados, adoptando la modalidad no solo de vivienda transitoria o de fin de semana, sino también de viviendas permanentes con todos los accesorios, servicios y necesidades que ello acarrea.

El hecho del avance de las obras viales, también acentuó la tendencia de las familias a vivir en lugares que estén cerca de las principales ciudades o centros laborales, y que a la vez se envuelvan en un entorno rodeado de verde y sectores tendientes a fomentar una vida placentera en todos sus aspectos.

A dicho factor también, se le fue sumando el que es hoy el factor primordial en la elección de este particular estilo de vida, la necesidad de seguridad.



Motivados por la necesidad de seguridad en primer término y de un entorno acogedor, y sin tener mucho en cuenta la necesidad de prácticas de deportes, nacieron los denominados barrios cerrados en la década del 90. Estos asentamientos, no tienen la necesidad de reservar un área común para esparcimiento, pudiendo de esa manera destinar toda la superficie a loteo, lo que tiene su ventaja en los menores costos de mantenimiento, posibilitando y abriendo así que otros sectores de la sociedad, como las familias de clase media se incorporen a tales emprendimientos.

En la continua búsqueda de diferentes estilos y ofertas para las distintos gustos y necesidades los desarrolladores siguieron hurgando en la temática, dándoles nacimiento a los clubes de chacras, que son emprendimientos caracterizados por lotes de gran tamaño y más alejados de las zonas urbanas, apuntando así a un sector de la sociedad que desee menor relación social, más privacidad, mayor contacto con la naturaleza especialmente relacionado con la vida de campo.

Últimamente se han incorporado los mega emprendimientos, que son en definitiva un conjunto o aglomerado de diferentes clubes de campos, chacras o barrios cerrados y sus diferentes combinaciones, con un lugar común interconector de cada subemprendimiento. Esta nueva modalidad se presenta como una mini ciudad o pueblo, hasta incluso con sus propios centros comerciales, colegios, iglesias, hospitales y todo lo necesario a distancias cortas y sin tener que recorrer kilómetros en búsqueda de un mínimo servicio.

B) ACTUALIDAD: FACTORES RELEVANTES

Hoy los clubes de campo y barrios cerrados experimentan un crecimiento numérico sin precedentes, lo que hace sus estructuras cada vez más complejas, como todo ente en crecimiento, en el que particularmente se dan una serie de factores y hechos por los cuales no podemos dejar de prestar su debida atención en la evolución y desarrollo de los mismos. A modo de ejemplo, podemos enumerar una serie de factores socioeconómicos que nos incumben, como lo son:

- La magnitud de los fondos que manejan, como consecuencia del crecimiento poblacional y las necesidades de servicios que se le presentan a dicha población.



- El volumen de los servicios públicos que demandan. Necesariamente serán grandes consumidores de luz, gas, teléfono e internet, para lo cual influirá en cada uno la estructura desarrollada en cuanto a las redes de servicios programadas para enfrentar estos servicios.
 - El volumen de los servicios privados que requieran ya que inevitablemente a falta de un estado que regule sobre ellos también, serán consumidores de servicios de empresas privadas en diferentes rubros como lo son:
 - o Vigilancia, servicio privado por excelencia y de alta prioridad.
 - o Materiales y mano de obra, tanto para la infraestructura de las áreas comunes como en forma individual para sus habitantes.
 - o De mantenimiento. Relacionados con las áreas verdes en su mayoría, los caminos (rurales o pavimentados), limpieza y recolección de residuos.
 - El potencial que cuentan hacia la generación de focos de desarrollo económico en sus alrededores. Así como en las antiguas urbes, los focos de desarrollo se ubicaban sobre los lugares en donde hubiere actividad comercial, de la misma forma y en otra escala se genera este desarrollo económico entorno a los barrios cerrados y clubes de campo. Un gran ejemplo de este punto, es el desarrollo económico que forjó la ciudad de Pilar debido en gran parte, y por no decir en su mayoría, al desarrollo e instalación de clubes de campo y posteriormente barrios cerrados en su partido, proveyendo a su población de centros de entretenimiento, de salud, de transporte, de educación, de accesos, de oficinas, lugares de convención, etc.

De la misma forma hoy en día se está repitiendo la tendencia en otras localidades anexas como Escobar, o alejándonos hacia el oeste, en la ciudad de Luján, que tiende a ser el próximo foco de gran desarrollo.
 - Todos estos factores, también redundan en la generación de puestos de trabajos de manera directa e indirecta; en la creación de efectos secundarios positivos como la ayuda solidaria y la colaboración comunitaria, etc.
-