



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

- Trabajo de Investigación-

EL ROL DEL CONTADOR EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES SANRAFAELINAS

POR

ARZA, Daiana Soledad- N° Registro: 25945; arzadaiana@hotmail.com

LÓPEZ, Melisa Anabel-N° Registro: 25972; meli_lopez88@hotmail.com

RODRIGUEZ, María Cecilia- N° Registro: 25981; cecirodz@hotmail.com.ar

SELA, Andrea Vanina- N° Registro: 25985; mandru_17@hotmail.com

VALLEJO, Gisella Mariana- N° Registro: 25990; gi_vallejo_08@hotmail.com

DIRECTOR DE TESIS:

Contadora Lucía Meyniel

Mendoza - 2012

ÍNDICE

Introducción	4
CAPÍTULO I.....	6
LA GESTIÓN Y EL CONTROLLER	6
1. Gestión.....	6
2. Controller.....	8
2.1. Funciones.....	8
2.2. La posición del controller en el organigrama	9
CAPÍTULO II	11
PYMES: DEFINICIÓN E IMPORTANCIA	11
1. PyMEs: Definición	11
2. La importancia de las PyMEs en la economía regional	13
2.1. A nivel nacional e internacional	13
2.2. A nivel provincial	15
2.3. A nivel departamental.....	16
CAPÍTULO III.....	18
LEGISLACIÓN VIGENTE	18
1. Ley 24467	18
2. Ley 25300	20
3. Resolución 1/1995 (CESRLPE).....	21
4. Decreto 146/99.....	22
5. Resolución 24/2001	23
6. Decreto 1076.....	23
7. Resolución 675/2002	23
8. Disposición 147/2006	23
9. Resolución 21/2010	23
CAPÍTULO IV.....	25
RESTRICCIONES DE LA PYMES	25
1. Restricciones endógenas: gestión en las PyMEs.....	25
1.2. Restricciones exógenas	27

CAPITULO V	41
SITUACIÓN DE LAS PYMES EN SAN RAFAEL	41
1. La gestión en las PyMEs sanrafaelinas	41
1.1. Limitantes a la obtención de resultados.....	41
1.2. Encuesta a contadores.....	42
1.3. Encuesta a PyMEs	49
CAPÍTULO VI.....	52
EL CONTADOR PÚBLICO.....	52
1. Las leyes de ejercicio profesional para el contador público y la gestión de las PyMEs	52
2. Campo laboral y perfil profesional del contador público nacional	53
3. Otras tareas del contador.....	55
3.1. Asesoría en términos generales	55
3.2. Teneduría de libros	56
3.3. Apoderados.....	56
3.4. Auditoria.....	56
Conclusión.....	58
Referencias.....	59
Anexos.....	62

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad exponer “El rol del contador en la gestión en las PyMEs sanrafaelinas”.

La elección del tema estuvo principalmente motivada por la importancia de este tipo de empresas en el ámbito socio-económico local, las peculiares características de su gestión y los numerosos problemas que enfrentan en el día a día.

Uno de los problemas más significativos se debe a la reticencia de las empresas PyMEs del medio a incorporar profesionales idóneos a la administración.

Este trabajo trata de probar la siguiente hipótesis: los empresarios PyMEs, en general, no reconocen la formación académica de los contadores, por ello, no facilitan su intervención en la gestión y en la toma de decisiones, desaprovechando de esta manera el valor agregado que el profesional puede proporcionar.

La metodología seguida para realizar esta investigación se basa en la información obtenida de la búsqueda bibliográfica en libros, artículos, legislación vigente y trabajos de investigación referidos al tema. Para el análisis del tema en el ámbito sanrafaelino se realizó trabajo de campo a través de encuestas a contadores residentes en el departamento, matriculados en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza y a PyMEs locales.

A la fecha no se encuentran estudios profundos sobre el tema que se pretende desarrollar, sin embargo existe información somera al respecto. A su vez, al tratarse de una investigación a nivel local, resulta más complejo hallar bibliografía puntual sobre el contenido de este trabajo.

Este documento presenta los siguientes capítulos:

En el capítulo I se expone una introducción al concepto de gestión y a las distintas funciones que involucra. También incluye la descripción del principal responsable de ejercer las tareas del control de gestión, el controller, y sus deberes más específicos.

El capítulo II aborda la definición de PyMEs, su importancia y tratamiento legislativo vigente. Se busca determinar los parámetros que permiten encuadrar a las distintas empresas como PyMEs a los fines de su acceso al crédito financiero, entre otros beneficios. Se señala la importancia de estas entidades en la economía regional, su importante función generadora de empleo y su aporte al crecimiento regional.

En el capítulo III se expone el marco normativo que rige a estas empresas, y que como mínimo, debe conocer el profesional en ciencias económicas para llevar a cabo su labor en forma eficiente.

El capítulo IV acerca al lector a las restricciones principales que afectan a las PyMEs, tanto a nivel interno como externo. En el primer caso se trata la gestión en forma específica, sus particularidades y las características de los administradores de las mismas. En el ámbito externo se analizan las dificultades para

acceder al crédito, a la tecnología, al asesoramiento técnico, el ingreso al mercado internacional, la relación con los competidores, clientes y proveedores, entre otros.

En el capítulo V se hace un análisis en base a encuestas efectuadas a contadores y empresas del medio, sobre la situación de las PYMES sanrafaelinas, su gestión y la participación del profesional en las mismas.

Finalmente, en el capítulo VI, se analiza la formación del contador público, el campo laboral derivado de ésta y las normas que rigen el ejercicio profesional.

Se espera que el presente trabajo sirva a los fines para los cuales fue elaborado.

CAPÍTULO I

LA GESTIÓN Y EL CONTROLLER

1. GESTIÓN

Según el Diccionario de la Real Academia Española, la palabra **gestión**, proviene del latín *gestio* y se refiere a la acción y al efecto de gestionar o de administrar.

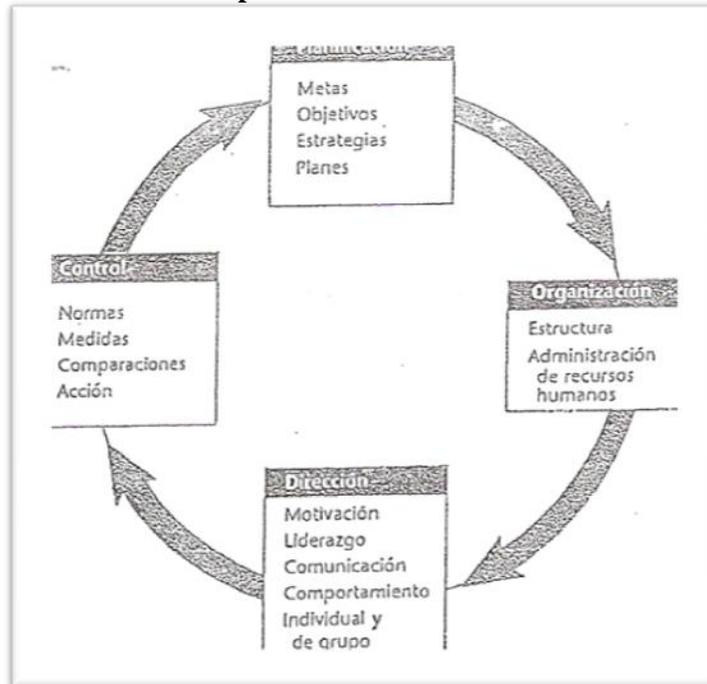
Por su parte, gestionar significa realizar diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. Y administrar consiste en ordenar, disponer, organizar, en especial la hacienda o los bienes.

Según Robbin & Coulter (1996) la gestión consta de las siguientes funciones:

- **Planificación:** en base a un análisis tanto del entorno como de la misma empresa, a los objetivos que ésta haya definido, a su misión y visión, consiste en prever anticipadamente cuáles serán las acciones a realizar, guiando así el desempeño de cada una de las áreas y del ente en su conjunto para la consecución de esos objetivos
- **Organización:** es el ordenamiento y distribución de los recursos, tanto materiales como humanos, con que cuenta la empresa y de las tareas que debe realizar, entre los distintos niveles jerárquicos que la componen, logrando así un mejor aprovechamiento de esos recursos y la colaboración de todos los miembros del ente en el logro eficiente de los objetivos.
- **Dirección:** teniendo en cuenta la dignidad de todas las personas que trabajan en la empresa, el administrador debe crear un clima laboral adecuado que aumentará la motivación lo que redundará en un doble beneficio: de cada trabajador en forma personal, y el aumento de la rentabilidad de la organización. Esto deberá llevarlo a cabo mediante su estilo de liderazgo y el proceso de comunicación ascendente y descendente.
- **Control:** consiste en verificar en qué medida las actividades que se planificaron fueron llevadas a cabo y, mediante la detección de las desviaciones producidas, establecer las medidas correctivas necesarias, constituyendo estas últimas la retroalimentación del proceso (Concepto de Gestión, artículo recuperado de internet).

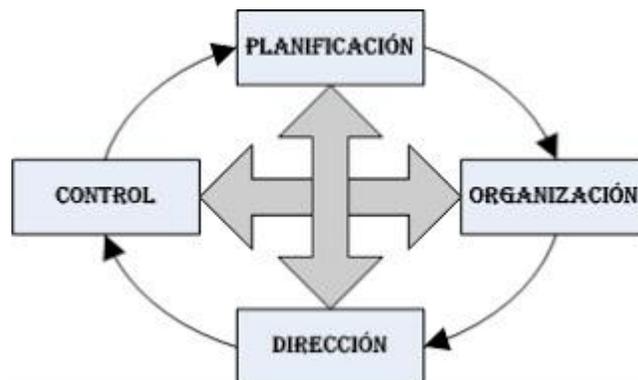
Cuando se considera la interrelación existente entre estas funciones, se está en presencia del proceso administrativo, el cual resulta ser no sólo cíclico sino interactivo, tal como se muestra en las imágenes:

Figura 1: Comportamiento cíclico del proceso administrativo



Fuente: Robbin, S. P. & Coulter, M. (1996). *Administración*.

Figura 2: Interrelación de las funciones del proceso administrativo.



Fuente Uyaguari, Juan Pablo. *Procesos Administrativos*.

Herramientas de la gestión

La administración del ente para lograr los objetivos propuestos en forma eficiente, mejorar la capacidad para la toma de decisiones y llevar a cabo las funciones antes descriptas, utiliza distintas herramientas:

- **Contabilidad de control**

Es un sistema de información para uso interno de la administración. Es más informal que la contabilidad tradicional debido a que los formatos de presentación de la información que suministra se ajustan a las necesidades de los usuarios.

Divide a la empresa en distintas áreas tomando a cada una de ellas como un centro de información para la base de la toma de decisiones.

Enfocada hacia el futuro pero basándose en los hechos acontecidos, le otorga mayor relevancia a los datos cualitativos (Meyniel, 2011).

- **Control o contabilidad de gestión**

Se centra en la cadena que se genera desde la compra de los insumos que son aplicados a la producción de los productos y servicios comercializados por la empresa hasta los servicios posteriores a la venta. Es decir, toma en cuenta desde los proveedores hasta los clientes.

Utilizando este control continuo y dinámico, se encauza la actividad del ente hacia el futuro mediante el establecimiento de acciones preventivas, procedimientos y controles. Entre las tareas que se efectúan podemos nombrar la confección de presupuestos de operación: ventas, producción, materiales, costos y gastos de venta, gastos de administración, estado de resultados proyectados; y presupuestos financieros: de efectivo, de capital, balance general proyectado.

En las PyMEs es el área contable la encargada de efectuar todo el trabajo de control de gestión (Asensio, 2001).

2. CONTROLLER

El controller es la persona responsable de ejercer el control de gestión. Por lo tanto, realiza tareas de control tales como: medición de los resultados de la gestión de los responsables de cada área, revisión de la asignación de recursos, requerimiento de explicaciones sobre las desviaciones detectadas, comunicación con las máximas autoridades de la organización e implementación de acciones correctivas (Meyniel, 2011).

2.1. Funciones

Dentro de las múltiples funciones que cumple el controller se pueden enumerar:

- Motivar a los demás componentes de la organización
- Anticiparse a la realidad, mediante el conocimiento de las variables que proporciona el entorno, de las debilidades y fortalezas que presenta la empresa

- Asesorar y guiar al empresario en cuantas cuestiones estime oportunas y sean necesarias, apoyado en una capacitación especializada.
- Ser el responsable del control de gestión
- Trabajar con el responsable de sistemas para lograr que la información reunida por las distintas áreas sea cargada y conservada correctamente y pueda combinarse con otros datos para obtener los informes que los usuarios internos requieran.
- Ser el encargado de coordinar y supervisar tanto la obtención como la distribución de la información obtenida en las distintas áreas de la organización
- Medir los resultados de la gestión y la forma en que se asignaron los recursos
- Detectar las desviaciones que se hayan producido respecto de la planificación, debiendo comunicarlas a la gerencia y/o a los responsables de cada área, para emprender junto con ellos, las acciones correctivas necesarias.

Debido a que la función esencial del ejecutivo es planificar las acciones proyectando la empresa hacia el porvenir, debe contar con información histórica que diagnostique la situación actual del ente, indicando sus carencias y puntos fuertes, que identifique los peligros o las oportunidades que el entorno proporciona para fijar las rutas y estrategias a seguir (Meyniel, 2011).

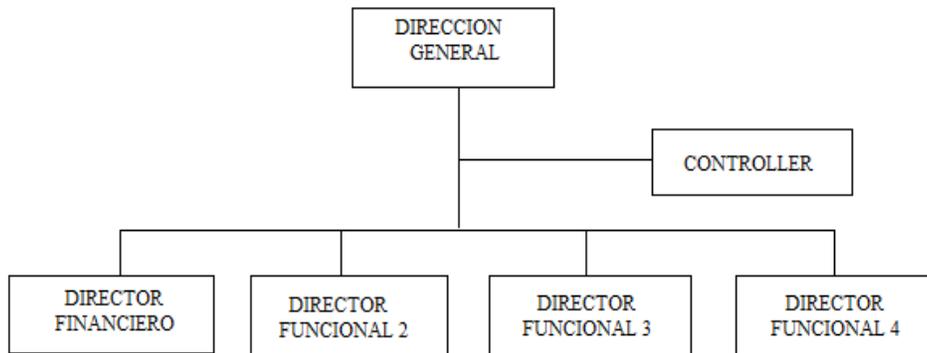
2.2. La posición del controller en el organigrama

El controller puede ser un tercero ajeno al ente, en el caso de tercerización del servicio, o pertenecer al mismo mediante la relación de dependencia. En este último supuesto, la posición que ocupe el controller dentro del organigrama del ente, depende de varios factores como por ejemplo el tamaño de la organización, el estilo de conducción de los empresarios, el poder que haya obtenido a través del tiempo.

Aun así, se debe aclarar que debido a las funciones asignadas por el organigrama, conviene que el controller sea independiente del gerente general, pero dependiente del directorio.

A continuación se expone un cuadro tentativo de la posición del controller en la estructura orgánica del ente:

Figura 3: Posición del controller en la estructura orgánica



Fuente: González-Ubeda Rico J. *El papel del control de gestión y del controller ante las nuevas tecnologías y sistemas de información.*

CAPÍTULO II

PYMES: DEFINICIÓN E IMPORTANCIA

1. PYMES: DEFINICIÓN

La doctrina define a la pequeña y mediana empresa como aquella organización con escaso peso en el mercado, gerenciamiento personalizado e independencia de decisiones de las firmas grandes (Canales, 2010). Sin embargo, la ley 24467 que establece el régimen de pequeñas y Medianas Empresas, no define cuales son las características de las empresas que serán consideradas PyMEs sino que encomienda dicha labor a las autoridades de aplicación y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan, junto con los parámetros para categorizarlas (Campón Fernandez, Farina, & Rainolter, 1996).

Fue la resolución 401/89 del Ministerio de Economía quien permitió lograr dicha clasificación, definiendo los siguientes atributos: cantidad de personal, ventas anuales y activos productivos o Patrimonio Neto de una empresa. Dichos elementos se relacionan en una fórmula, asignando como resultado un valor máximo 10 puntos. Cuando las empresas superen dicho monto quedarían excluidas del régimen de PyMEs; en caso de no superarlo se clasificarán en: microempresa cuando no superen los 0,3 puntos; pequeñas empresa hasta 2,5 puntos y medianas empresas 2.5 a 10 puntos. La misma categorización más tarde sería tomada por la ley 25.300, denominada ley de PyMEs.

En “Financiación de las PyMEs” se establece que la fórmula valoraba distintos atributos de una PyME, y permitía que una empresa se excediese en un rubro (por ejemplo las ventas anuales), pero lo compensase con los valores menores en los otros dos atributos (siguiendo el ejemplo, cantidad de personal o activos) (García, 2006).

Con la Resolución N° 24/01 de la ex Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa, se adoptó una definición a los efectos de caracterizar la condición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en función de la variable "ventas anuales". En su momento se argumentó que dicha variable indica por sí misma la dotación de factores que la empresa afecta a su negocio y que, como consecuencia, los atributos antes mencionados se ven reemplazados en la misma.

Debido al incremento económico que se ha ido registrando en los últimos años, los valores máximos de las ventas totales anuales se han ido actualizando. Hoy en día la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SePyMEs), aplica la Resolución 21/10 que considera como micro, pequeñas y medianas empresas aquellas cuyas ventas totales expresadas en pesos no superen los valores establecidos en el siguiente cuadro:

Cuadro 1

SECTOR					
TAMAÑO	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña Empresa	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana Empresa	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Fuente: REPÚBLICA ARGENTINA. “Resolución 21”. Normativa sobre PYMES.

Se entenderá por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos **tres** (3) balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el Impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del treinta y cinco por ciento (35%) de dichas ventas (Resolución 24, 2001).

García (2006) hace una crítica en cuanto a dicha resolución estableciendo que cabe preguntarse en qué bibliografía se basaron quienes decidieron que las ventas anuales indican por sí misma la dotación de factores de una empresa, como si todas las empresas, aun dentro de un mismo grupo de actividad económica, utilizaran la misma tecnología. Aunque hay que reconocer que utilizar solamente las ventas anuales simplifica extremadamente el proceso burocrático.

2. LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA REGIONAL

2.1. A nivel nacional e internacional

Las PyMEs cumplen un papel socioeconómico fundamental en la sociedad, ya sea a nivel mundial, nacional o local. Su importancia en el crecimiento y desarrollo de una región encuentra su fundamento principalmente en:

- La capacidad de generación de empleos
- La capacidad de asimilación y adaptación tecnológica
- La participación en el Producto Bruto
- La importancia como factor de política redistributiva del ingreso
- La orientación a la producción local y de consumo básico

Garda Ortiz (2002) en su obra “Gobernar para las familias” establece claramente la función de las PyMEs en el desarrollo regional. Respecto a esto comenta que las grandes empresas y corporaciones están pensadas para ser eficientes y competitivas y no para generar puestos de trabajo. En contraposición a la globalización, la tecnología y el incremento de la productividad que han incrementado notoriamente el desempleo, las PyMEs son las empresas que más puestos de trabajo generan. Estas empresas son la base de una economía sana.

En términos cuantitativos, las PyMEs son la “columna vertebral del sistema productivo. Por lejos es lo más importante que tiene en aspecto productivo un país”. La mayoría de las empresas argentinas son PyMEs que representan un altísimo porcentaje del empleo y más de la mitad de las ventas totales. Son economías regionales que abarcan todo el país, lo cubren ampliamente en su totalidad geográfica y están en todas las actividades (González Fraga, 2008).

Figura 4



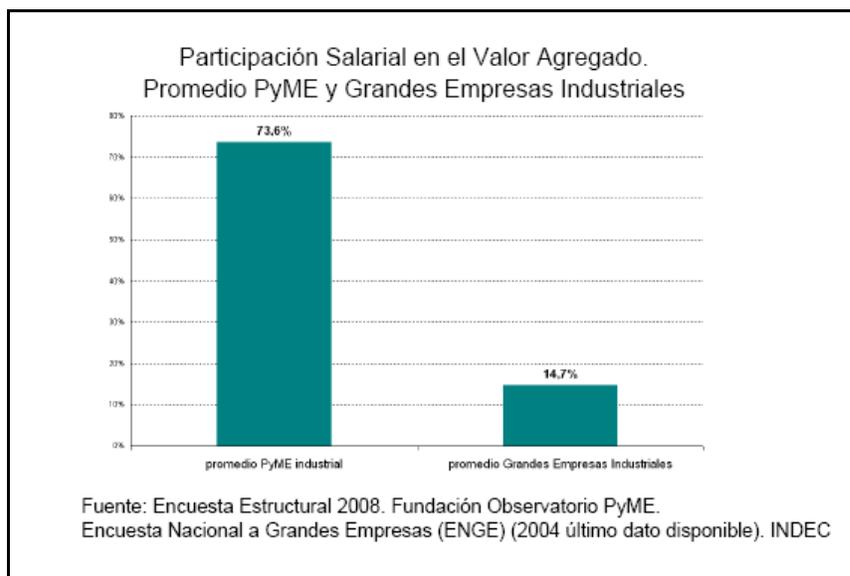
De acuerdo a un estudio del CEDEX (Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador de la Universidad de Palermo), los beneficios más relevantes para la actividad económica, generados por las PyMEs, son:

1. El estímulo a la actividad privada.
2. El desarrollo de habilidades emprendedoras.
3. La flexibilidad que les permite adaptarse a cambios en la demanda y la oferta.
4. La importante generación de empleo.
5. La colaboración en la diversificación de la actividad económica.
6. El aporte a las exportaciones y al comercio.

El aspecto más importante que hace necesaria la subsistencia de estas empresas, es su capacidad generadora de puestos de trabajo, ya que es lo que contribuye a una mayor y mejor distribución del ingreso. Las PyMEs en general son intensivas en mano de obra, a diferencia de las grandes corporaciones que son capital-intensivas, permitiendo que un alto porcentaje de la población pueda acceder a la clase trabajadora y de esta manera a un salario (Orlando, 2006).

Garda Ortiz (2009), en “Economía para gobernantes”, en una sociedad post-industrial, plantea que la mejor manera de distribuir el ingreso es distribuir las actividades productivas, y la mejor manera de distribuir la producción es difundir la propiedad del capital. En esto juegan un papel fundamental las PyMEs, ya que al tomar mano de obra, transfieren capacidad de compra y de ahorro, permitiendo la inversión y la distribución del capital. De acuerdo a una Encuesta Estructural de la Fundación Observatorio PyME, del 2008, la participación salarial promedio en el valor agregado en una PyME industrial era del 73,6%, mientras que el promedio en las grandes empresas industriales era del 14,7%.

Gráfico 1



A su vez, en un trabajo del INSECAP (Instituto de Economía Aplicada de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales) se presentó el “Círculo virtuoso de un adecuado tejido PyME”, el que resume los beneficios de las PyMEs en la economía argentina (Bruera, 2010).

Gráfico 2



Fuente: Bruera, I. (2010).

Estos beneficios generados por las pequeñas y medianas empresas, constituyen las razones por las cuales la mayor parte de los países desarrollados tratan de estimular el crecimiento de las PyMEs en su economía.

2.2. A nivel provincial

La economía regional de la Provincia de Mendoza está asociada estrechamente con las industrias petroleras y de elaboración de productos alimenticios y bebidas (con destacada participación de vinos, conservas de frutas, hortalizas y legumbres). El sector de alimentos y bebidas, tiene predominancia en cuanto a cantidad de locales distribuidos en toda la provincia y a la participación relativa en el empleo industrial.

La estructura industrial de la provincia presenta una acentuada disparidad en relación a la localización geográfica, el tamaño de los locales y la rama de actividad industrial. Las grandes empresas, representan un porcentaje muy reducido de locales, ubicados principalmente en los centros urbanos más relevantes (Maipú, San Rafael, Guaymallén) y dedicadas especialmente a la producción de alimentos, bebidas y refinación de petróleo. Las pequeñas y medianas empresas representan el mayor porcentaje de locales distribuidos en toda la Provincia y cuentan con una mayor diversificación en relación a la producción.

En el período posterior a la convertibilidad se reactivó el tejido productivo y del empleo, que se había estancado en el período anterior, afectando notablemente el desarrollo de las PyMEs locales. El desempeño de los sectores petroleros y de vitivinicultura se vio considerablemente favorecido cuando concluyó la paridad cambiaria con el dólar.

El incremento en el consumo del mercado externo y la reactivación del consumo interno, producto del fin de la paridad, afectó el nivel de actividad de las PyMEs industriales permitiendo que muchas industrias se vieran altamente beneficiadas con el bienestar de los sectores centrales de la economía regional (petrolero y vitivinícola).

De acuerdo a la relevancia de su función en la economía provincial, resulta posible definir a las PyMEs como *agentes socioproductivos*, lo que implica considerar su “posicionamiento en el marco de relaciones sociales (capital-capital, capital-trabajo, capital-trabajo-Estado) y de una particular configuración productiva”. Constituyen un tejido productivo sumamente heterogéneo, diversidad fundamentada por la sociedad en que se desarrollan y la evolución histórica de las mismas. “Las PyMEs realizan actividades suplementarias o complementarias relevantes para la dinámica de la economía provincial (también por el tamaño del mercado-consumo interno- y por la inserción en el comercio exterior –esfera de la circulación de mercancías)” (Canafoglia, 2012).

Mendoza es el resultado de la actuación de las pequeñas y medianas empresas en mayor proporción que otras partes del país. La mayor parte de los emprendimientos agrícolas provinciales constituyen PyMEs, encontrándose la provincia ampliamente diversificada en cuanto a las actividades desarrolladas por estas empresas, produciendo todo tipo de bienes transables en el mercado interno.

Las pequeñas y medianas empresas cumplen su función no sólo como proveedoras de empresas mayores, sino también como abastecedoras en forma directa del mercado interno, empleando mucha mayor cantidad de empleados que las grandes. “Aunque en dinero se ubiquen por debajo de aquellas, en beneficios aportados a la sociedad son ciertamente primeras” (Canafoglia, 2012).

2.3. A nivel departamental

Las pequeñas y medianas empresas de nuestro departamento significan un importante potencial económico y social. Proveen entre un 75 y 80 % de las fuentes de trabajo disponibles.

Respecto a la situación actual de estos emprendedores en el departamento, el titular de APyME expresó que el sector con mayores necesidades son los agricultores con pequeñas fincas, debido a los bajos ingresos que se están obteniendo con la producción de frutas y verduras de la región, además “para los pequeños emprendimientos es muy difícil mantener a sus empleados en regla, ya que los impuestos y cargas laborales que se pagan en la provincia son unos de los más altos del país” (Clotet, 2011).

En general, las políticas nacionales para el sector contrastan con otros países: "en Brasil quienes tengan hasta cinco empleados son considerados minipyme y el gobierno se hace cargo de la mitad de las cargas sociales. Falta mirar a las pequeñas empresas como importantes fuentes de trabajo del país", señaló Clotet (2011).

Otra de las dificultades que enfrentan principalmente es conseguir financiamiento, que se torna dificultoso, en especial por la cantidad de requisitos y trámites que deben cumplir (Clotet, 2011).

CAPÍTULO III

LEGISLACIÓN VIGENTE

La legislación que referencia a estas entidades es bastante amplia sin mencionar aquella que regula en forma especial el tipo de ente que encuadra como pequeña o mediana empresa, que puede ir de una estructura tan compleja como la de una sociedad anónima, hasta un pequeño comercio de titularidad unipersonal.

Las normas que reglan las pequeñas y medianas empresas se encuentran contenidas en:

- Leyes;
- Decretos;
- Resoluciones y disposiciones.

Esta clasificación también hace al orden de prelación de las mismas (Código Procesal Civil de Mendoza, 2012).

La normativa será mencionada en este capítulo, el cual no pretende hacer un análisis intensivo de la misma, sino introducirse en sus disposiciones, determinando los puntos más salientes con el objeto de comprender como su naturaleza se relaciona con las incumbencias del Contador Público Nacional. El mismo debe conocer no sólo las aplicaciones prácticas de la gestión de las PYMES, sino también el marco legal en el cual están insertas a fin de enfocar su tarea desde la raíz misma de la estructura organizativa de estos entes.

1. LEY 24467

Es la ley que actualmente contiene la regulación general de PyMEs, (Campón Fernandez, Farina, & Rainolter, 1996), promulgada el 23 de marzo de 1995, consta de tres títulos:

1. Disposiciones generales: entre los aspectos que contiene se resaltan los siguientes:
 - 1.1. Esta ley tiene como objetivo promover el crecimiento de las PyMEs.
 - 1.2. Encomienda a la autoridad de aplicación (Ley 25300, 2000) definir los parámetros para que las empresas resulten encuadradas como PyMEs.
 - 1.3. Se establece un régimen de bonificación del crédito, con destinos específicos, a fin de disminuir el costo de los mismos.
 - 1.4. Encarga el establecimiento de líneas de crédito especiales para dichas empresas.

1.5. Se crea un sistema de información cuyo objetivo es la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa.

1.6. Priorizará la profundización, ampliación y difusión de un Programa de Desarrollo de Proveedores con el fin de optimizar la vinculación entre las empresas PYMES proveedoras y las grandes empresas.

1.7. Encomienda a la autoridad de aplicación promover la formación de Consorcios de empresas PyMEs con énfasis en aquellos vinculados con la exportación.

1.8. Faculta a la autoridad de aplicación para entender y proponer toda modificación a procedimientos administrativos previstos en cualquier norma legal, siempre que por ese medio se logren para la PyME efectivas reducciones de los tiempos y costos de gestión.

2. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR): en este apartado se dispone la creación de estas sociedades (Cavagnola, 2011) con el fin de facilitar el acceso al crédito a las empresas de esta ley. Su objeto será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, rigiéndose supletoriamente por la ley de sociedades comerciales, especialmente en lo que respecta a las sociedades anónimas (Ley de Sociedades Comerciales, 2011).

2.1. Está constituida por socios partícipes (PyMEs) y por socios protectores, que realizan los aportes al capital social y al fondo de riesgo. La SGR no podrá celebrar contratos con estos últimos.

2.2. Cuentan con un límite máximo para la asignación de garantías al socio partícipe del 5% del valor total del fondo y del 25% para cada acreedor garantizado, con excepciones.

2.3. No podrán conceder directamente ni a sus socios ni a terceros ninguna clase de crédito.

2.4. La participación de cada socio protector no podrá superar el 49% del capital social, y la de cada socio partícipe, el 5% del mismo.

2.5. El socio partícipe puede pedir el reintegro de las acciones bajo determinadas condiciones.

2.6. Los aportes se integran en efectivo y un 50% como mínimo al suscribir acciones, entregándose el remanente, también en efectivo en el plazo máximo de un año a contar de esa fecha. La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

2.7. La calidad de socio partícipe permite suscribir un contrato con la SGR con el fin de que esta última asegure el cumplimiento de las prestaciones asumidas por el socio tomador del contrato de garantía recíproca, que deberá ofrecer a la SGR algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación.

2.8. La SGR responderá solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza, sin derecho a los beneficios de división y excusión de bienes.

2.9. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización.

3. Relaciones de trabajo: es en este título donde la ley realiza una aproximación a la definición de pequeña empresa pero, como se verá más adelante, solamente a los fines de la aplicación de este apartado.

3.1. Pequeña empresa es la que: a) su plantel no supere los 40 trabajadores; b) tengan una facturación inferior a la cantidad que por cada sector fije la Comisión Especial de Seguimiento¹. En caso de superar alguna o ambas condiciones pero sin duplicar tales límites pueden seguir en el régimen por el plazo de tres años (Art. 83).

3.2. Podrán sustituir los libros y registros exigidos por las normas legales y convencionales vigentes por un registro denominando "Registro Único de Personal".

3.3. Los convenios colectivos podrán modificar en cualquier sentido las formalidades, requisitos, aviso y oportunidad de goce de la licencia anual ordinaria, excepto artículo 154 último párrafo de la Ley de contrato de trabajo².

3.4. Podrán disponer por convenio el fraccionamiento de los periodos de pago del sueldo anual complementario siempre que no exceda de tres periodos por año.

3.5. El preaviso se computará a partir del día siguiente al de su comunicación por escrito, y tendrá una duración de un mes cualquiera fuere la antigüedad del trabajador (Ley 24467, 1996).

2. LEY 25300

Esta ley, denominada de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa, introduce una serie de modificaciones a la ley 24467 y nuevos preceptos al respecto, de los cuales se resaltan:

1. Asigna a la autoridad de aplicación la definición de las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.

¹ Ver resolución 1/1995 de la CESRLPE en página 21.

² Según la Ley de Contrato de Trabajo, cuando las vacaciones no se disponen en forma simultánea a todos los empleados del establecimiento, el empleador debe proceder a otorgar a cada trabajador el goce de la licencia anual en temporada de verano por lo menos una vez cada tres periodos.

Se designa autoridad de aplicación a la SePyME la que deberá elevar al Poder Ejecutivo el proyecto de reglamentación de la presente ley.

2. No serán consideradas MIPyMEs las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

3. Los beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.

4. Se crea el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("FoNaPyME"), cuyo objeto es realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las PyMEs.

5. Se crea el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FoGaPyME) con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las SGR y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y sus formas asociativas, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

6. Las jurisdicciones y entidades del sector público nacional comprendidas en el artículo 8° de la ley 24.156³ (Ley de Administración Financiera, 1998) deberán otorgar un derecho de preferencia del cinco por ciento (5%) para igualar la mejor oferta y ser adjudicatarias de las licitaciones o concursos para la provisión de bienes o servicios, a las MIPyMEs y sus formas asociativas que ofrezcan bienes o servicios producidos en el país.

7. Invita a las provincias y al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a adoptar en sus respectivos ámbitos medidas similares a la prevista en el punto 6 (Ley 25300, 2000).

3. RESOLUCIÓN 1/1995 (CESRLPE)

A los fines del artículo 83 de la ley 24467, la Comisión Especial (Resolución C.E.S.R.L.P.E N° 1/1995. Leyes Laborales y Previsionales, 2011) de Seguimiento fija los montos de facturación anual, sin el impuesto al valor agregado, según el sector de la economía que se trate:

³ Dentro de este artículo enumera a las instituciones que integran el Sector Público Nacional; para una revisión textual del mismo ver en www.infoleg.gov.ar/infoleginternet/anexos/0-4999/554/texact.htm.

Cuadro 2

SECTOR	TOPE FACTURACIÓN
Rural	\$ 2.500.000
Industrial	\$ 5.000.000
Comercio	\$ 3.000.000
Servicios	\$ 4.000.000

Fuente: Resolución C.E.S.R.L.P.E N° 1/1995. Leyes Laborales y Previsionales.

Debe advertirse que dentro de la Ley 24.467 existen dos conceptos diferentes de pequeña empresa, cada uno con una finalidad específica:

Uno para determinar qué empresas se benefician con las disposiciones crediticias y financieras de los Títulos I y II de la ley; y otro que se aplica para establecer qué sector empresario se beneficia con las reformas laborales introducidas por el Título III. No necesariamente ambos grupos de empresas deben coincidir, como tampoco coincide la Autoridad de Aplicación de cada parte de la ley (Carabajal, 2010).

4. DECRETO 146/99

En el artículo primero establece que la negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá establecer que el plantel de la pequeña empresa, para cada una de las ramas o sectores de la actividad, supere los 40 trabajadores a condición de no exceder, en ningún caso, la cantidad de 80 (Albanese & Boland, 2004). Podrá, asimismo, cuando las circunstancias especiales de la actividad de que se trate así lo justifique, excluir de ese cómputo a los trabajadores de temporada.

Establece, además, la obligatoriedad de reunión anual de la Comisión Especial de Seguimiento, a fin de evaluar la procedencia de la modificación del monto de la facturación anual previsto en el inciso b) del artículo 83 de la Ley N° 24.467 (Decreto 146/99).

5. RESOLUCIÓN 24/2001

La Ley N° 25.300, en su artículo primero, prevé la necesidad de definir los parámetros según los cuales una empresa será considerada MIPyME, los cuales, a los fines de esta resolución son las ventas totales anuales, y siempre que no supere los importes mencionados en la página 12 del presente trabajo⁴.

Reiterando, además, que se entiende por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos tres balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que resulten de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del 35% de dichas ventas⁵.

Cabe aclarar que si las empresas cuentan con una antigüedad menor que la requerida para el cálculo, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

Cuando una empresa tenga ventas por más de uno de los rubros establecidos, se considerará aquel cuyas ventas hayan sido las mayores durante el último año (Resolución 24, 2001).

6. DECRETO 1076

Este decreto emitido el 24 de agosto del 2001, regula las SGR. Determina, entre otras cuestiones referentes a las mismas, un capital mínimo al momento de la constitución de \$240.000 (Decreto 1076, 2001).

7. RESOLUCIÓN 675/2002

Actualiza los montos del artículo primero de la Resolución 24 para reflejar la variación de precios ocurridos desde diciembre de 2001 hasta septiembre de 2002 (Resolución 675, 2002).

8. DISPOSICIÓN 147/2006

Modifica los límites de ventas anuales de la Resolución 24/2001 (Disposición 147, 2006).

9. RESOLUCIÓN 21/2010

Introduce las últimas reformas a la Resolución 24/2001, actualizando los límites de ventas anuales y dos novedades en cuanto a la regulación de PyMEs (Resolución 21, 2010). La primera es la

⁴ Montos actualmente vigentes según Resolución 21/2010.

⁵ Ver ejemplo en resolución 21/2010.

posibilidad de deducir de las ventas las exportaciones hasta un máximo del 35% del total de ventas. De este modo, por cada \$100 de ventas se pueden detraer las exportaciones hasta \$35. La segunda medida establece que una vez que la empresa demuestra su calidad de PyME ante un programa público, mantiene tal condición durante 24 meses, independientemente de la evolución efectiva de sus ventas. “Estas dos medidas buscan incentivar las exportaciones de las PyMEs, y facilitar el acceso a los programas gubernamentales, permitiendo, también, que la empresa pueda exceder temporariamente la facturación límite, como sucede cuando realiza alguna exportación extraordinaria”, (Acuña, 2011)

CAPÍTULO IV

RESTRICCIONES DE LA PYMES

1. RESTRICCIONES ENDÓGENAS: GESTIÓN EN LAS PYMES

Las PyMEs tienen importantes peculiaridades en su proceso de gestión, que las diferencia de las grandes empresas.

Algunos de los aspectos causales de estas distinciones, y que a su vez permiten definir las, son:

- Escasa diferencia entre la propiedad y la función gerencial.
- La visión de la empresa se mezcla con el proyecto personal del dueño.
- Mayor compromiso con el proyecto.
- Mayor flexibilidad y adaptación a los cambios.
- Menor poder de negociación ante clientes y proveedores.
- Mayor escasez de recursos económicos y técnicos.
- Dificultad de acceso a información y herramientas.
- Baja participación en redes empresarias.
- Mayor vulnerabilidad frente a las crisis (Albanese & Boland, 2004).

En relación a la distinción entre PyMEs y grandes empresas; González Fraga (2008) en una conferencia que dio en 2008 invitado por el Movimiento Productivo Argentino (MPA) dijo:

La PyME es la auténtica organización capitalista [...] Las grandes empresas organizadas como sociedades anónimas [...] empiezan a tener una lógica distinta del capitalismo [...] ese espíritu emprendedor, que es la llama sagrada del capitalismo, está mucho más presente en las PyMEs que en las multinacionales, donde realmente a veces las consideraciones tienen que ver con las comisiones que se pagan, con las fusiones. Carecen de patria [...] están afuera del universo, manejados por criterios gerenciales mucho más que patronales, mucho más que de los dueños, los dueños son anónimos [...] Al verdadero empresario capitalista se lo encuentra en la PyME.

Se puede ver que los textos legales buscan principalmente definir a las PyMEs desde aspectos cuantitativos, como: número de empleados y volumen de ventas, debido a su objetividad al momento de encuadrar un ente determinado. Sin embargo, como se ve en el principio de este capítulo, también existen aspectos cualitativos que permiten caracterizar y distinguir a las PyMEs. Éstos reflejan las principales dificultades de gestión que enfrentan las pequeñas y medianas empresas.

Según Irigoyen & Puebla (1997) los aspectos cualitativos se pueden resumir en los siguientes:

- La propiedad y la gestión se encuentran concentradas en una sola persona y/o en una familia, concentrando asimismo la responsabilidad del manejo comercial, financiero y técnico de la empresa. En la medida que no se logra un recambio generacional puede ocasionar graves problemas la desaparición de la persona o grupo encargado. A su vez las diferencias dentro de las familias pueden llevar a que se descuide el negocio principal.

- Son empresas en desarrollo, con una participación creciente en el mercado y, por lo tanto, con los problemas típicos de las empresas que se encuentran en este estado. Y en muchos casos, por propia voluntad no aspiran a convertirse en grandes empresas, ya que se encuentran cómodas en el nivel de actividad en que operan.

- La mano de obra utilizada, en general, es no calificada, lo cual se traslada al plano de la gestión, impidiendo un gerenciamiento profesional del negocio. A su vez esto acarrea una escasa capacidad interna para hacer uso y adaptación de las fuentes de información y tecnologías disponibles.

- Generalmente la producción no se planifica.

- Altamente dependientes de proveedores locales, lo cual casi siempre se traduce en mayores costos y menor calidad de los productos. Además si el proveedor tiene problemas económicos o financieros, los traslada a su cliente, ya que éste tiene menor poder de negociación.

- Los clientes de las pequeñas y medianas empresas suelen ser grandes empresas, que imponen a la PyME su mayor poder de negociación.

- En muchas oportunidades no consiguen financiación de proveedores del exterior, por lo que en sus operaciones de importación, en lugar de operar con cobranzas, deben girar los fondos con anticipación o abrir cartas de crédito.

- Retrasos en tecnologías blandas o de gestión.

- Organización “demasiado pesada”, falta de delegación y exceso de centralización de funciones.

- No hay separación entre propiedad y gerencia.

A esto se podría agregar algunas de las características dadas por Albanese y Boland (2004):

- El deseo de brindar una atención personalizada al cliente, productos y servicios de mayor calidad y evitar la burocratización, inhiben la motivación para crecer

- No adoptan estrategias que incluyan planes a largo plazo y evaluación de proyectos que le permitan mejorar su desempeño en el contexto.

- La actitud conservadora de los propietarios retrasa la introducción de cambios tecnológicos. Además el factor económico cumple un papel fundamental, debido a la dificultad para conseguir fondos para financiar los cambios tecnológicos (Irigoyen & Puebla, 1997).

Además no hay que dejar de considerar las características de los empresarios PyMEs, es decir de los fundadores de las empresas, que si bien son características positivas en una etapa fundacional, en etapas posteriores dificultan el crecimiento e incluso la supervivencia de la empresa.

Los empresarios PyME son “renuentes a delegar y establecer niveles que escapen a su directo control, desconfían de incorporar especialistas o acudir a asesores externos. Sobrevalúan el valor de su propia experiencia y la privilegian por sobre la capacidad de los técnicos y profesionales” (Irigoyen & Puebla, 1997). Esto genera una importante dificultad para el contador en su intervención en la gestión.

Siguiendo los lineamientos de Irigoyen & Puebla (1997), es posible definir el actuar de los empresarios PyME como “un manejo autocrático” o “autogestión”, que se traduce en ciertas conductas:

- Concentran el poder y las decisiones y lo manifiestan expresamente a los demás miembros de la organización;
- Tienden a otorgar protección sólo a quienes los apoyan;
- Suelen exagerar cualquier oposición interna o externa en la búsqueda de una mayor cohesión del grupo;
- No dejan pasar las críticas y ataques personales;
- Exigen lealtad y apoyo a sus ideas;
- Suelen negar sus debilidades y defectos y exaltar sus virtudes;
- Se consideran portadores de la verdad;
- No utilizan métodos objetivos de evaluación del desempeño.

Como se dijo previamente, estas características de la personalidad del empresario PyME pueden resultar positivas en la etapa fundacional, donde es necesario cohesionar voluntades y esfuerzos sin generar desgastantes debates. Además esa personalidad normalmente se acompaña de virtudes que permiten desarrollar el emprendimiento, como son: intuición, liderazgo, voluntad e innovación.

Este “estilo empresarial” privilegia la pertenencia al grupo familiar por sobre la capacidad individual, y la experiencia por sobre la técnica y el conocimiento especializado.

1.2. Restricciones exógenas

El presente análisis se basa en la investigación realizada por el Instituto de Industrias de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de FUNDES Argentina, en el marco del Programa “Mejoramiento de las condiciones de entorno de las PyMEs argentinas”. La estructura que se presenta se

corresponde a la de dicho estudio, al igual que la terminología, si bien ha sido complementada con bibliografía adicional para brindar una exposición más completa sobre el tema (Yoguel, Moori-Koenig, & otros).

Es posible establecer dos tipos de restricciones que dificultan el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas: **restricciones endógenas** o internas a las PyMEs y **restricciones exógenas** o del entorno. Gran parte de las restricciones de índole interna a las empresas se analizaron previamente y se vinculan de forma muy estrecha con las dificultades en la gestión. Por su parte las restricciones del entorno se relacionan fuertemente con las endógenas, debido a que si estas dificultades al colisionar con la PyME se encontrarán con una gestión eficaz, seguramente su efecto sería distinto. Según Yoguel “la capacidad de las firmas PyMEs para enfrentar y superar las restricciones o limitaciones a las que da lugar el nuevo escenario de negocios depende, entre otras cosas, del grado de desarrollo endógeno alcanzado a lo largo de su sendero evolutivo”.

La investigación que llevaron en forma conjunta la Universidad de General Sarmiento y FUNDES Argentina tuvo como base una encuesta realizada a un grupo de instituciones públicas y privadas: entidades gremiales empresarias de primero, segundo y tercer grado, Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial y otras instituciones como organismos públicos y mixtos, Bancos y Comisiones PyME del Congreso. De dicho estudio se llegó a la conclusión de que las principales restricciones exógenas con que se enfrentan las PyMEs son:

1. Acceso al financiamiento (98%)
2. Estructura impositiva (65%)
3. Funcionamiento de los mercados (65%)
4. Acceso a tecnologías y asistencia técnica (60%)
5. Falta de apoyo estatal/institucional a este segmento empresario (60%)
6. Restricciones de carácter laboral (35%)
7. Ámbito en que se desenvuelve el negocio de las firmas (33%)

Gráfico 3



Fuente: Yoguel, Moori-Koening y otros. *Los problemas del entorno de negocios. Desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas.*

- **Restricciones de acceso al financiamiento**

De la misma encuesta resultó un consenso generalizado sobre las causas que determinan, según las instituciones entrevistadas, la restricción al acceso al financiamiento por parte de las PyMEs, las cuales se pueden resumir en:

1. Excesivas garantías;
2. Elevadas tasas de interés;y
3. Fuertes deficiencias de las entidades bancarias para evaluar a las PyMEs.

En un menor porcentaje, algunas de las instituciones nombraron como causas de esta restricción, la falta de líneas específicas para PyMEs, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos, los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos y la falta de una adecuada difusión de las líneas crediticias.

Es importante resaltar la relevancia de esta restricción en el desarrollo competitivo de las PyMEs, en vista de que fue considerada por todas las instituciones encuestadas como una de las principales

restricciones exógenas. Es “uno de los factores claves para que estas empresas puedan nacer, crecer y competir”.

El problema de financiamiento constituye una de las causas que limita la acumulación de capital en las PyMEs debido a que deben recurrir a la autofinanciación, consumiendo los recursos propios.

Esta restricción encuentra numerosas causas -independientemente de las mencionadas por las instituciones encuestadas- tales como: deficiencias de gestión del financiamiento, reducido tamaño del negocio, insuficientes garantías, preferencia por el uso de recursos propios, asimetría de información entre entidades bancarias y PyMEs, renuencia de las entidades bancarias al otorgamiento de créditos a PyMEs, excesiva burocratización de los trámites requeridos para acceder al financiamiento, entre otras.

✓ Perfil de financiamiento de las PyMEs

El análisis del perfil de financiamiento que presentan las pequeñas y medianas empresas implica el estudio de las fuentes de financiamiento de dichas firmas.

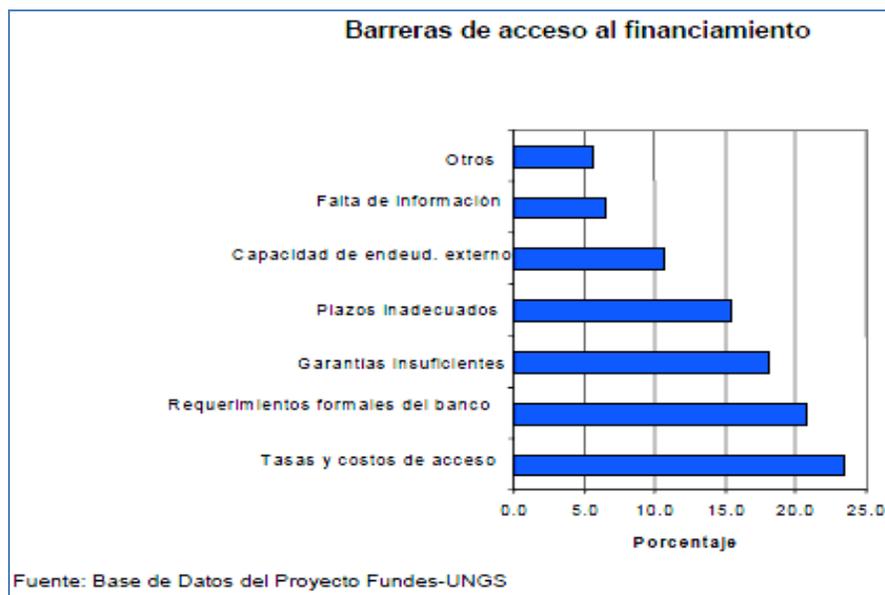
En general se observa que las PyMEs tienen cierta tendencia a la utilización del capital propio como fuente predominante de financiamiento, mientras que la utilización de crédito externo (en contraposición al financiamiento interno con recursos propios) a mediano y largo plazo es muy escaso, no así en el corto plazo, en el cual se observa un mayor uso de deuda, no alcanzando, sin embargo, los niveles del uso del capital propio.

Es importante destacar el papel que desempeña el costo del uso de capital ajeno en el perfil de financiamiento de las PyMEs. Es posible observar la existencia de un importante desfasaje entre el costo que debe afrontar una PyME y el que debe afrontar una empresa de mayor tamaño, lo que en muchos casos hace inviable el acceso al financiamiento externo y por lo tanto imposibilita el desarrollo competitivo de estas firmas, que deben limitarse a la reinversión de utilidades.

Las importantes barreras para acceder al financiamiento externo llevan a que numerosas empresas no encuentren respuesta en el mercado financiero para satisfacer sus necesidades adicionales de capital, perdiendo posibilidades significativas de negocios.

Las barreras de acceso al financiamiento, de acuerdo a las instituciones encuestadas, pueden resumirse conforme el siguiente cuadro:

Gráfico 4



- ✓ Los problemas de la “información imperfecta” (Galán, Giusti, & otros, 2007)

La “Información imperfecta” hace referencia a la asimetría de información existente entre PyMEs y las entidades bancarias, que a criterio de Galán, De Giusti y otros (2007), constituye el principal obstáculo en el acceso al financiamiento.

Esta “información imperfecta” genera:

1. Dificultad de la entidad bancaria para determinar la intención de pago de los potenciales clientes PyMEs.
2. Falta de confianza en la información financiera y técnica que presenta la PyME a los fines de que se evalúe su capacidad de pago. Esto se debe principalmente a la rudimentaria o nula contabilidad de la PyME, a la carencia de procedimientos de control y auditoría y a la informalidad con que normalmente operan estas empresas (constitución jurídica, evasión impositiva, etc).
3. La necesidad de las entidades bancarias de conocer determinados aspectos del cliente como: mercado, dueños, clientes, etc., de difícil estandarización, que llevan al encarecimiento de la transacción.
4. Dificultad de las entidades bancarias para evaluar el riesgo crediticio del cliente debido a los problemas con la información presentada por los mismos (expuesta en el punto 2) y a la falta de personal capacitado que se encargue de dicha tarea. Y, al decir de Lapelle (2007), no existe interés de parte de las entidades crediticias para subsanarla “debido a la idea preestablecida [...] de que las PyMEs son más riesgosas debido a la alta tasa de mortalidad que presentan”.

Igualmente es importante tener en cuenta que mientras más relación tenga la PyME con el banco, derivada de otras cuestiones distintas al financiamiento, mayor conocimiento tendrá la entidad bancaria y resultará más fácil el acceso al crédito (Lapelle, 2007).

✓ Relación con los problemas endógenos

Es fundamental no olvidar la vinculación que existe entre el problema exógeno de financiación y la organización y comportamiento interno de la PyME (actitud del dueño, capacitación del personal, idoneidad del órgano de administración, etc.)

En relación a esto se muestra el siguiente cuadro con las posibles causas del problema del financiamiento vinculadas a aspectos de tipo mayormente endógeno y las respectivas soluciones enunciadas por Rodríguez González (Galán, Giusti, & otros, 2007).

Cuadro 3

CAUSA	ORIGEN	POSIBLE SOLUCIÓN
<i>Información financiera incompleta o poco confiable</i>	-Desconocimiento del dueño sobre la utilidad de la contabilidad. -Poca exigencia al Contador público.	-Capacitación efectiva sobre la “utilidad” de la contabilidad financiera, fiscal y administrativa.
<i>Falta de control administrativo</i>	-Crecer por “impulso”. -No se encuentra con personal capacitado. -Desconocimiento de técnicas administrativas.	-Planeación. -Implementar control interno. -Capacitar a personal clave para que éste a su vez sea “capacitador” de otros.
<i>La operación depende de una sola persona (dueño)</i>	-Desconfianza en personal (sobre métodos, aptitudes, procesos, etc.) -Desconocimiento de cómo administrar crecimiento.	-Documentación de procesos y capacitación, auditorías de control. -Asesoría externa especializada.
<i>Fuertes desviaciones fiscales</i>	-Renuencia a hacer de Hacienda un “socio” más, debido a experiencias	-Apoyo de especialistas externos en aspectos fiscales y administrativos.

	<p>históricas.</p> <p>-Falta de planeación fiscal.</p>	<p>-Aprovechar todo tipo de incentivos ofrecidos por Hacienda para “regularizar” la relación.</p>
<p><i>Carencia de planes sobre el futuro</i></p>	<p>-Dueños “absorbidos” en la operación diaria.</p> <p>-Negación a delegar.</p> <p>-Carencia de información confiable para establecer objetivos.</p>	<p>-Capacitar al personal.</p> <p>-Establecer controles adecuados.</p> <p>-Diseñar sistema de información “caseros”.</p> <p>-Elaborar planeación estratégica y financiera.</p> <p>-Ante nuevos proyectos: crear plan de negocio.</p>
<p><i>Dueño de empresa en “lista negra” del Buró del Crédito</i></p>	<p>-Generalmente por no pagar algún servicio: internet, computadoras, etc.</p> <p>-Suspensión de pago de deuda por mala operación del negocio.</p>	<p>-Negociación contundente: mostrar planes de negocio, escenarios financieros, expresar voluntad de pagar, solicitar reestructuración de deuda, etc.</p>
<p><i>Burocracia</i></p>	<p>-Diseño de procesos: exceso de requisitos, falta de flexibilidad, corrupción en personal, falta de retroalimentación al empresario, etc.</p>	<p>-Rediseño del proceso eliminando requisitos e informando al empresario cómo puede ser sujeto del crédito en caso de haber sido rechazado.</p> <p>-Flexibilidad.</p>

Fuente: Juan Antonio Rodríguez González, MBA y CP-Socio de Hobetus Asesoría.

✓ Programas de apoyo a las PyMEs

El Estado a partir del reconocimiento “del rol central atribuido a las PyMEs en la sustentabilidad económica y social del proceso de crecimiento” del país, ha desarrollado planes específicos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (MECON, 2009).

Algunos de los ejemplos actuales de dichos programas presentados por la SEPYME se pueden observar en el siguiente cuadro⁶:

Cuadro 4

PROGRAMA	CARACTERÍSTICAS
<p style="text-align: center;">FONAPYME/FONDyF “Créditos para la producción de un país industrial”</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Destinatarios:</u> empresas industriales, prestadoras de servicios industriales, agroindustriales y del sector de la minería y la construcción. • <u>Destino:</u> Proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones. • <u>Monto:</u> entre \$100.000 y \$1.500.000 • <u>Tasa:</u> Fija y en pesos; 9% nominal anual • <u>Plazo:</u> entre 60 y 84 meses
<p style="text-align: center;">RÉGIMEN DE BONIFICACIÓN DE TASAS Línea: Financiamiento de inversiones productivas (convenio con BNA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Destinatarios:</u> Micro, Pequeñas y Medianas empresas, bajo cualquier forma societaria o unipersonal, de los sectores económicos, industriales, comerciales, de construcción y de servicios destinados al mercado interno o a la exportación, que desarrollen actividades de rubros específicos. • <u>Destino:</u> Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional. Construcción, instalaciones, otros equipos, tecnologías y proyectos de inversión. Inversiones directamente relacionadas con las actividades incluidas. • <u>Monto:</u> Hasta el 80% del precio de compra del bien o del proyecto de inversión, sin superar la suma de \$800.000 • <u>Tasa:</u> Fija y en pesos; para Mendoza: tasa general 12% y tasa para inversiones vinculadas 11%. • <u>Plazo:</u> 60 meses
	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Destinatarios:</u> Micro, Pequeñas y Medianas empresas, bajo cualquier forma societaria o

⁶ Programas obtenidos del sitio web oficial de la SEPYME, www.sepyme.gov.ar.

<p align="center">RÉGIMEN DE BONIFICACIÓN DE TASAS</p> <p align="center"><i>Línea: Financiamiento para el desarrollo de Parques Industriales.</i></p>	<p>unipersonal, de los sectores industriales y de servicios, cuya producción de bienes y/o servicios esté destinada al mercado interno o a la exportación, y que obtengan una constancia de elegibilidad emitida por el Estado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Destino:</u> Inversiones, incluidas adquisición de bienes de capital y puesta en marcha de los bienes financiados, para la radicación de empresas en Parques Industriales Públicos y para empresas ya radicadas en tales parques. Comprende: construcción edilicia, instalaciones, maquinarias, equipos y tecnología. • <u>Monto:</u> Hasta \$1.500.000 • <u>Tasa:</u> Fija y en pesos; para Mendoza 11%. • <u>Plazo:</u> 60 meses
<p align="center">PROGRAMA DE FINANCIACIÓN PRODUCTIVA DEL BICENTENARIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Destino:</u> Proyectos de inversión que cumplan con alguno de los siguientes objetivos: generación de empleo permanente, incremento de la producción de bienes y/o servicios, aumento de las exportaciones de bienes y/o servicios, sustitución de importaciones. • <u>Monto:</u> Hasta el 80% del presupuesto de inversión. • <u>Tasa:</u> Fija y en pesos, 9,9% nominal anual • <u>Plazo:</u> 60 meses
<p align="center">PROGRAMA CRÉDITO FISCAL PARA CAPACITACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Destinatarios:</u> No pueden participar quienes tengan deudas fiscales nacionales o previsionales exigibles. • <u>Objetivo:</u> Obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas o cerradas. • <u>Monto:</u> Beneficio máximo: 8% de la masa salarial anual. Se reintegra hasta el 70% del monto de las actividades de capacitación, pudiendo ascender en casos particulares al 95%.
<p align="center">SOCIEDADES DE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Son sociedades cuyo fin es facilitar a las

GARANTÍA RECÍPROCA (SGR)	PyMEs el acceso al crédito a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.
-------------------------------------	---

En algunos casos se observa un desconocimiento por parte de la PyME sobre los programas de apoyo vigentes, que pueden contribuir a la satisfacción de sus necesidades de financiamiento, si bien cabe resaltar la gran burocratización de los trámites dispuestos para acceder a los mismos (excesivos formularios, numerosos requisitos, entre otras barreras a superar) que lleva, en muchos casos, a que los empresarios renuncien al intento de obtener la ayuda estatal ofrecida.

- **Restricciones de funcionamiento de los mercados** (Lapelle, 2007)

Las PyMEs, por sus rasgos característicos, presentan una serie de dificultades para desarrollarse adecuadamente en el mercado en el cual están insertas. Entre los principales inconvenientes se pueden nombrar la debilidad de negociación con clientes y proveedores, la acentuación de la competencia y el acceso a los mercados internacionales, tanto para ofrecer sus productos y servicios como para obtener los insumos necesarios para producirlos.

- ✓ **Debilidad ante clientes y proveedores**

La conducta individualista de las PyMEs constituye una limitación cuando se trata de establecer políticas de precios, plazos y condiciones en general. A su vez, la ausencia de vínculos y asociaciones entre empresas del mismo rubro, disminuye su capacidad de negociación frente a los proveedores de materia prima y de insumos.

Del mismo modo, ante una demanda altamente concentrada, como es en el caso de los supermercados, las PyMEs no pueden imponer sus condiciones de oferta, sino que deben adecuarse a las que ellos les impongan.

- ✓ **Acentuación de la competencia**

La desaparición y absorción de emprendimientos por no contar con ventajas competitivas apropiadas, la incorporación de bienes de mercados extranjeros a precios dumping, las prácticas comerciales desleales de los grandes oferentes, la alta concentración de la demanda, se identifican todas como formas actuales de competencia empresarial que impactan negativamente en el desenvolvimiento de las PyMEs, en distinta magnitud, según el tamaño y actividad que ésta posea.

Todo ello se ve profundizado por la inexistencia de normas que regulen la sana competencia.

✓ Acceso a los mercados internacionales

La incorporación al mercado extranjero, tanto para colocar los bienes y servicios producidos como para adquirir las materias primas e insumos para elaborarlos, se considera como una ventaja competitiva. Pero existe un conjunto de trabas tanto internas como externas que condicionan el acceso de las PyMEs a este tipo de mercado.

En general, estos entes está orientado al mercado interno, ya que no pueden iniciar una venta en el extranjero o se hace insostenible continuarlas. Las causas que generan esta situación se clasifican en endógenas o exógenas, dependiendo del origen de las mismas.

Causas endógenas:

- Naturaleza de los bienes y servicios producidos
- Incumplimiento de normas y pautas de calidad
- Insuficiente cantidad de producción
- Falta de recursos humanos calificados para efectuar la exportación
- Precios no competitivos
- Escasa o nula prefinanciación y financiación de las exportaciones
- Tecnología rudimentaria para cumplir con los requisitos exigidos
- Carencia de información adecuada

Causas exógenas

- Elevados costos de exportación
- Excesivos trámites y normativa aduanera
- Modalidades de pago del cliente
- Problemas y atrasos en los reintegros y devoluciones de impuestos
- Insuficiencia de los programas de exportación
- Falta de apoyo de los organismos públicos

En cuanto a las restricciones para realizar la importación de materias primas, insumos y tecnología, también se pueden dividir en:

Causas endógenas:

- Escasa o nula capacidad de prefinanciación y financiación de las importaciones;
- Falta de recursos humanos calificados para negociar con los proveedores y efectuar la importación; y/o
- Carencia de información adecuada.

Causas exógenas

- Elevados costos de importación;
- Excesivos trámites y normativa aduanera;

- Problemas y atrasos en las devoluciones de impuestos bajo el instituto del draw-back
- Falta de apoyo de los organismos públicos.

En ambos casos, pueden presentarse todas o algunas de estas restricciones en forma conjunta, en distinto orden y con efectos más intensos según la actividad que desarrollan y el tamaño del ente que se trate.

- **Restricciones de acceso a tecnología y asistencia técnica**

Todas las instituciones consultadas coincidieron en que la principal causa generadora de esta dificultad yace en “la falta de intermediarios aptos para vincular las necesidades de las PyMEs con las instituciones de innovación y tecnología”. Sin embargo se trata de problemas complejos vinculados con un número amplio de dificultades que varían según el ente.

El hecho que las PyMEs no posean un intermediario apto, que sirva como nexo entre sus necesidades insatisfechas, en cuanto a los servicios y tecnología, y las instituciones proveedoras de las mismas, hace que dichas entidades se vean limitadas en cuanto a su competitividad; ya que no se conocen las demandas y expectativas de las firmas, lo que genera que las necesidades queden insatisfechas y se limite el desarrollo del mercado de tecnología en la Argentina.

En cuanto a la restricción al acceso a la tecnología, el Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial opina que esto se debe a la escasez de incentivos impositivos que alienten la innovación tecnológica y a la falta de desarrollo de tecnologías específicas para PyMEs.

Con el proceso de la privatización la infraestructura de los servicios se ha visto mejorada, pero dicha mejora se ve traducida en tarifas más elevadas, lo que restringe en mayor medida el acceso de las pequeñas empresas a la tecnología y asistencia técnica (Yoguel, Moori-Koening, & otros)

Otra desventaja que poseen es la falta de conocimiento, ya que si bien la mayoría de ellas poseen un sitio en la web, no extraen todas las ventajas que dicha herramienta les puede proporcionar, como la comunicación con clientes y proveedores, la determinación de forma anticipada de la demanda, necesidades y gustos de los clientes, entre otras (Las PyMes tienen más acceso a la tecnología, artículo recuperado de internet).

- **Falta de apoyo estatal/institucional** (Galán, Giusti, & otros, 2007)

Es posible asociar esta restricción con:

1. Insuficiencia de las políticas de apoyo a las PyMEs
2. Falta de definición estratégica sobre su rol
3. Insuficiencia de beneficio fiscales a su favor

4. Falta de reconocimiento de la heterogeneidad del universo PyME en el desarrollo de políticas oficiales.

• **Restricciones de carácter laboral y derivadas de la estructura impositiva** (Yoguel, Moori-Koenig, & otros)

Un buen ambiente de negocios es una de las condiciones necesarias para que las empresas se desarrollen. Dentro de las consideraciones más importantes que hay que tener en cuenta se destacan la simplificación de la estructura impositiva y de la transparencia y estabilidad de las regulaciones del mercado de trabajo.

En cuanto a las PyMEs, los grandes costos asociados a tareas de cumplimiento de obligaciones impositivas operan como un serio obstáculo para la formalización de las empresas más pequeñas. Según estudios efectuados respecto a estos temas se aprecia que cuanto menor tamaño tiene la empresa mayor es el grado de incumplimientos.

La falta de cumplimiento ocasiona un serio problema a la hora de acceder al financiamiento a través de los bancos y en aquellos casos en que logran financiarse, el impuesto sobre los intereses de préstamos bancarios eleva los costos financieros, provocando así un desincentivo para que las empresas se endeuden. Cabe aclarar que muchas firmas optan por financiarse postergando el pago de sus impuestos pero la dificultad que origina esta estrategia se ve reflejada en el acotado crecimiento de las mismas en el mediano y largo plazo.

Respecto a la Ley de Contrato de Trabajo, las recientes modificaciones permiten realizar un análisis en cuanto a las empresas y su personal. Dentro de las reformas se pueden distinguir aspectos sobresalientes tales como:

- División de las vacaciones;
- Incorporación de personal bajo modalidades con costos de despido nulos;
- Fragmentación del aguinaldo;
- Flexibilización de las funciones de los trabajadores ;
- Adaptación de la jornada de trabajo ;
- Personal con cumplimiento horario, sin relación de dependencia.

Es importante destacar que existe una diferencia bien marcada según la actividad que desarrolle las firmas ya sean manufactureras, en las que predomina la utilización de fragmentación de vacaciones y aguinaldos, o bien de servicios donde es más preponderante la flexibilización de la jornada laboral y las funciones que realizan los empleados.

Lo cierto es que cuando se dan relaciones empleador-empleado de manera más informal no hay iniciativas de formación y entrenamiento al personal, al punto de ver al sector recursos humanos meramente como un costo y no como inversión en la competitividad de la empresa.

CAPITULO V

SITUACIÓN DE LAS PYMES EN SAN RAFAEL

1. LA GESTIÓN EN LAS PYMES SANRAFAELINAS

A los fines de analizar la relación del Contador Público con las PyMEs en el ámbito local se procedió a encuestar a contadores residentes en el Departamento de San Rafael, matriculados en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza y a PyMEs locales.

1.1. Limitantes a la obtención de resultados

En el caso de las encuestas a los contadores, los limitantes que se presentaron fueron:

- Sólo se encuestaron a profesionales que ejercen su actividad en forma independiente, de los cuales no todos prestan sus servicios a PyMEs;
- El radio geográfico se acotó a 20 cuadras alrededor del Consejo Profesional de Ciencias Económicas, delegación San Rafael;
- Del total de la muestra proyectada, un 30% de los profesionales no contestaron a la fecha del trabajo; y
- La escasa disponibilidad horaria con la que cuentan los contadores.

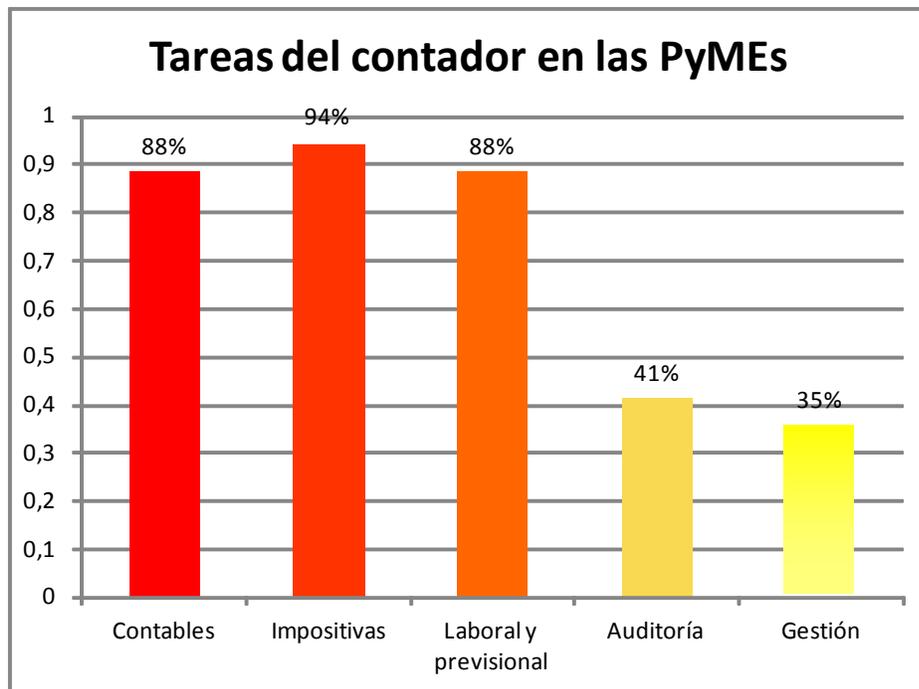
En cuanto a las PyMEs:

- Al no existir un registro de las mismas, no se pudo determinar en forma concreta la cantidad de empresas constituidas que encuadran dentro de las características de PyMEs; y
- El grado de reserva de los empresarios.

Debido a las causas mencionadas anteriormente, la muestra de profesionales se redujo a 40 encuestados y en el caso de PyMEs a 20.

1.2. Encuesta a contadores

Gráfico 5



En función del trabajo de investigación realizado, se trató de determinar cuáles son las tareas que normalmente los clientes PyMEs solicitan al contador al momento de contratar sus servicios. Dichas tareas se clasificaron temáticamente en las siguientes:

- Contables, que abarcan la teneduría de libros y confección de estados contables, entre otros;
- Impositivas, que incluyen liquidación de impuestos nacionales y provinciales y trámites ante los organismos recaudadores;
- Laborales y previsionales, se resumen básicamente en liquidaciones periódicas y finales de haberes, presentación de formularios 931 y trámites laborales ante AFIP y ANSeS;
- Auditoría, vinculadas especialmente con la firma de estados contables, emisión del informe del auditor y evaluación de la razonabilidad de la situación económica y financiera expuesta en los estados contables, y
- Gestión, que comprende la intervención del profesional en las etapas de planificación, organización, dirección y control, lo que implica la injerencia del contador en la toma de decisiones y el uso por parte del profesional de una amplia gama de conocimientos, por ejemplo, impositivos, laborales, societarios.

De acuerdo con la información relevada, expuesta en el gráfico, se observa que las funciones que normalmente realiza el contador en las PyMEs son principalmente aquellas en las cuales se requieren conocimientos netamente técnicos, como contables, impositivos y relativos al ámbito laboral y previsional, en las cuales no hay intervención directa del profesional en la toma de decisiones vinculadas al negocio.

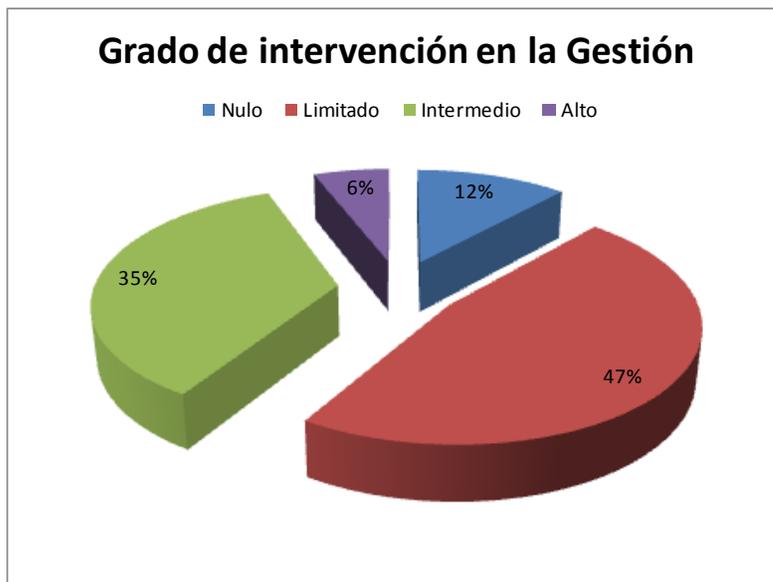
En cuanto a las tareas de gestión son las menos solicitadas; esto puede ser consecuencia de la reticencia que generalmente presentan los empresarios PyMEs, a la profesionalización de la administración. Reticencia que encuentra una de sus principales causas en las características propias de los administradores de estas empresas.

Sólo un 35% de los profesionales encuestados desarrollan actividades de gestión en PyMEs, y normalmente coinciden con contadores con mayores años de trayectoria en la profesión y con clientes fidelizados (trato más personal con el profesional, años de permanencia como cliente del estudio).

En relación a las tareas de auditoría habitualmente son requeridas por exigencias legales o normativas, por lo que tiene una estrecha vinculación con el encuadre jurídico-societario del ente. Esto implica que aquellos clientes de mayor envergadura encuadrados como SA o SRL, en los que existe la exigencia legal de presentar estados contables, de querer permanecer dentro de los márgenes de la ley, deben necesariamente solicitar la intervención del contador público para la firma de los respectivos balances. La exigencia de estados contables auditados también suele surgir de disposiciones de entidades financieras a los fines de acceder al financiamiento bancario. De lo dicho anteriormente y en función del reducido número de PyMEs encuadradas dentro de las figuras de una sociedad anónima o de una sociedad de responsabilidad limitada, se puede comprender que sólo el 41% de los contadores entrevistados haya considerado a las tareas de auditoría como aquellas que normalmente solicitan los clientes PyMEs

Se observa que el servicio más requerido por los empresarios corresponde al área impositiva, lo que afirma la tradicional mirada empresaria del contador como un simple liquidador de impuestos.

Gráfico 6

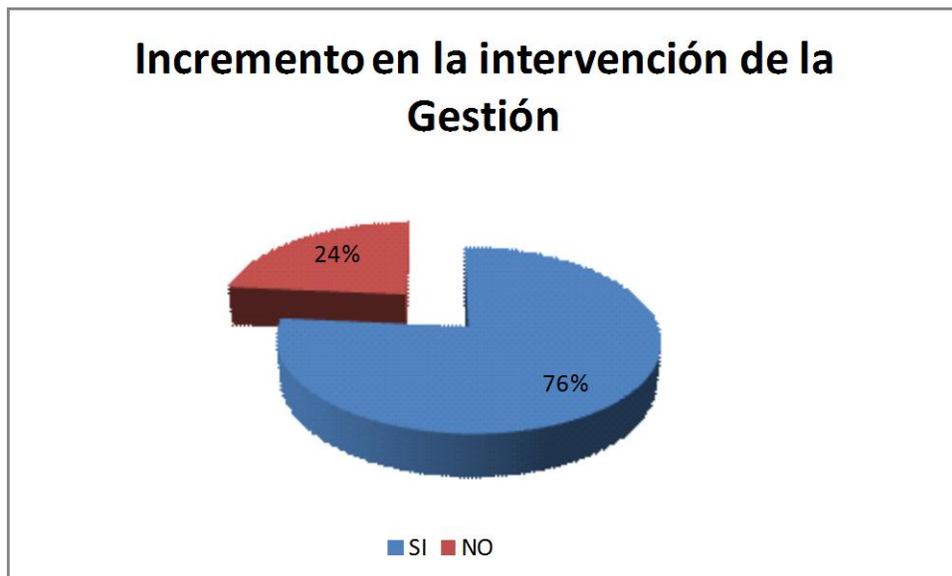


A su vez, se trató de indagar el grado de intervención que se les da a los contadores en la gestión, con un interés primordial en aquellos que participan de la misma. Quienes expresaron concordantemente en que el grado de intervención otorgado resulta limitado y se circunscribe a aspectos administrativos relacionados principalmente con impuestos y seguridad social.

Como puede observarse, sólo un número pequeño de los encuestados (6%) manifestó un grado significativo de participación en la gestión de las PyMEs, debido a que esto se da generalmente en empresas de mayor envergadura que resultan escasas en el ámbito local.

Esto permite concluir que las PyMEs que permiten que el contador intervenga en la gestión son muy reducidas, no permitiendo la generalidad de ellas que el profesional participe de la toma de decisiones, aportando sus conocimientos, enriqueciendo las discusiones y profesionalizando la administración.

Gráfico 7



Si bien, como se dijo anteriormente, el grado de intervención por parte del contador en la gestión es limitado, se pudo constatar que a medida que avanza la relación cliente-profesional, se adquiere mayor grado de confianza que permite que los propietarios otorguen más facultades.

El crecimiento en la confianza en el profesional se produce como consecuencia de la advertencia por parte de los empresarios de la capacidad del contador, generada en muchas ocasiones por la presencia de alguna situación crítica que hizo necesaria su intervención y que fue resulta en las mejores condiciones posibles, favoreciendo la imagen del profesional.

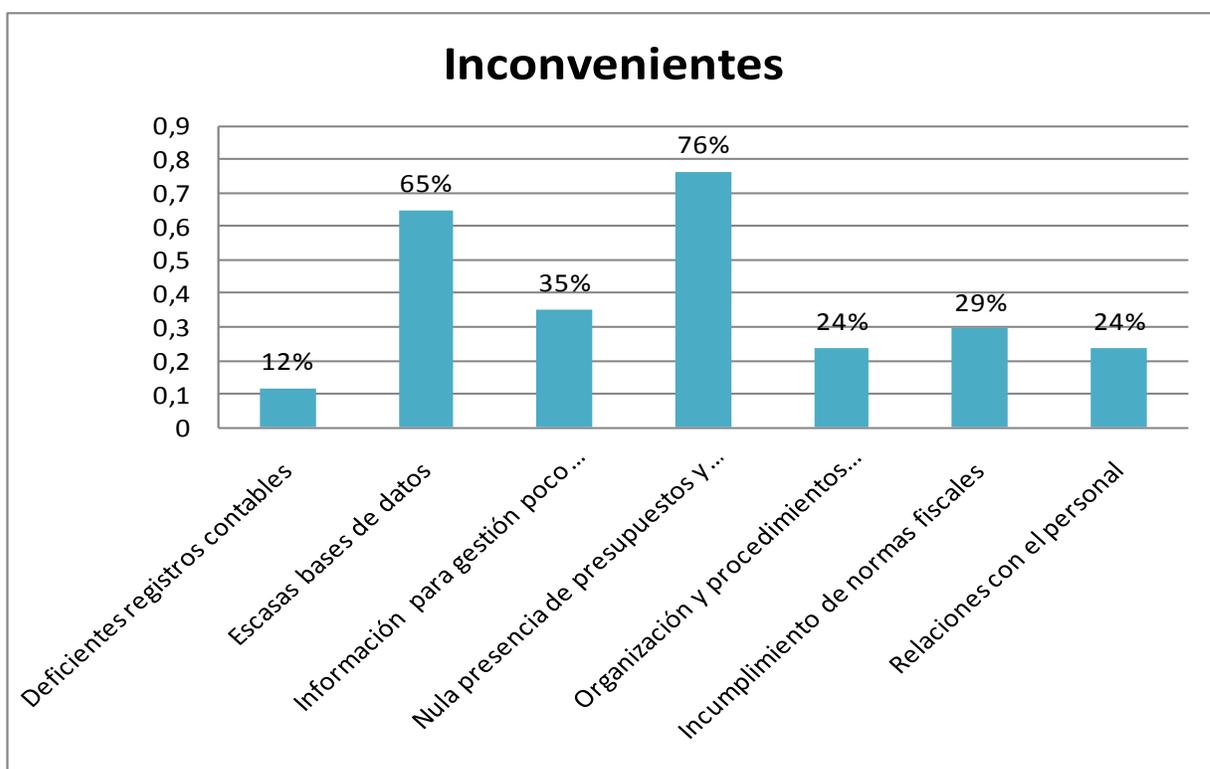
Gráfico 8



En relación a las situaciones ante las cuales acude el cliente ante el profesional, se destaca que el contacto con estas empresas se caracteriza por situaciones que pueden tildarse de críticas, ya que la mayoría de los encuestados han manifestado que las pequeñas empresas recurren a ellos ante la aparición de problemas, que en muchos casos han tenido graves resultados como mayores costos para el ente, provocados por multas, intereses, juicios, etc.

La intervención del contador en los procesos de planificación y organización, reducirían los resultados negativos vinculados a decisiones tomadas en forma errónea, a través del aporte de sus conocimientos y de la visión integral adquirida como consecuencia de su formación académica.

Gráfico 9



A través de la encuesta a los profesionales se buscó que éstos determinaran cuáles son los principales inconvenientes con los que se enfrentan al momento de prestar sus servicios a un cliente pyme.

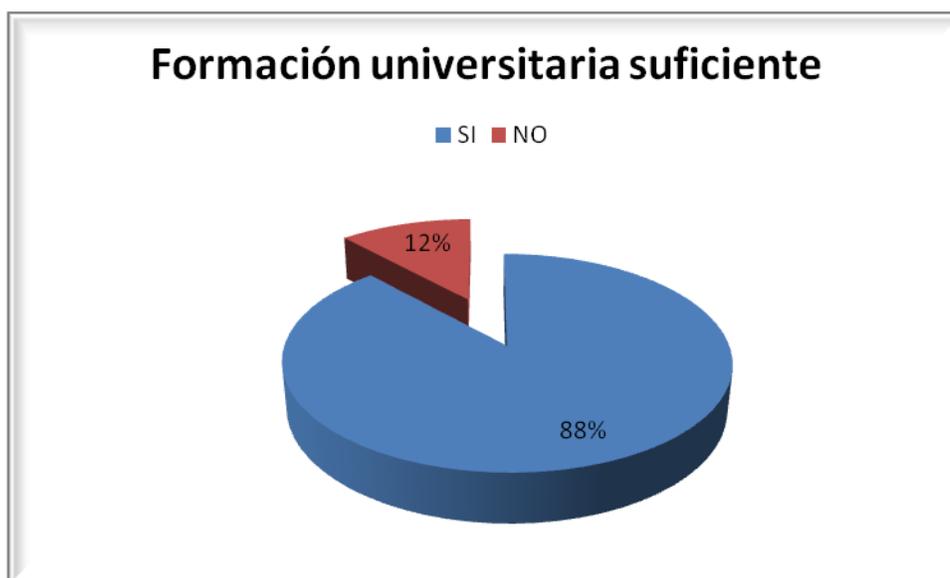
Una de las principales características de estas empresas, que observan los profesionales sanrafaelinos, es que no se cuenta con la planificación adecuada, tanto en la producción como en la comercialización, pues carecen en muchos casos de técnicas financieras y métodos de producción actualizados. La planificación en la mayoría de los casos se da en la mente de los administradores, no plasmándose en documentos escritos, lo que obviamente dificulta o impide el control ulterior y por lo tanto la retroalimentación necesaria para mejorar las condiciones del ente.

Otros de los inconvenientes más comunes lo constituyen las exiguas (a veces inexistentes) bases de datos, lo que tiene una estrecha vinculación con la dificultad en el acceso a nuevas tecnologías y la imposibilidad económica (no en todos los casos) para contratar personal capacitado para su desarrollo y posterior manejo.

Debe recordarse que la mayoría de estas empresas poseen escasos recursos para formar especialistas en las diferentes áreas con las que cuentan, por ello recurren con más frecuencia que las firmas grandes a la búsqueda de asesores externos.

A su vez, el problema que se presenta con las bases de datos repercute en lo que contestó el 35% de los encuestados como uno de los principales inconvenientes: información para gestión poco actualizada. Al no existir bases de datos confiables tampoco puede existir información íntegra y actualizada extraída de las mismas ya que dicha información no existe o no se encuentra correctamente procesada, resulta insuficiente o inutilizable por la falta de organización. Esto conlleva a que se tomen decisiones erróneas o inoportunas.

Gráfico 10



También se consultó a los profesionales si consideraban que la formación recibida en la universidad era suficiente para afrontar los inconvenientes que se encuentran en este tipo de entes. Al interrogante el 88% respondió afirmativamente, reflejando la experiencia positiva que tuvieron estos profesionales cuando empezaron a trabajar con PyMEs.

El 12% restante consideró que si bien en aspectos teóricos dicha información es adecuada, la falla se debe, entre otros motivos, al escaso contenido práctico de las currículas, poniendo de manifiesto los aspectos que deberían reforzarse en la formación universitaria del contador.

Gráfico 11



Gráfico 12

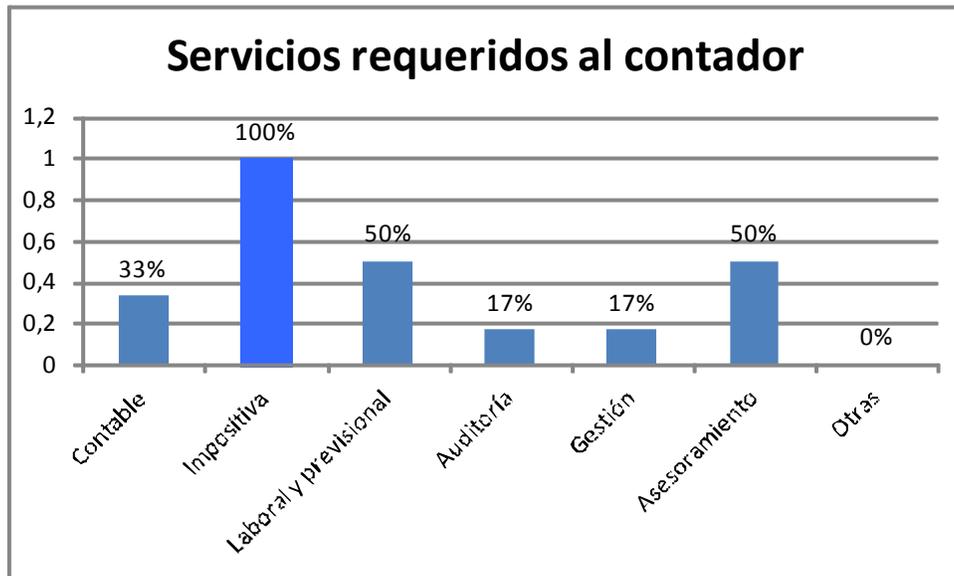


El 95% de los profesionales encuestados se mostraron optimistas en cuanto a la idoneidad con la que disponen para gestionar las pequeñas empresas y la posibilidad de suministrar una gama más variada de servicios de los que habitualmente solicitan, tal como está reflejado en los dos gráficos anteriores.

Los servicios que además pueden brindarse según lo manifestado son: recomendaciones para mejorar el sistema de control interno, implementación de controles, asesoramiento y análisis financiero, evaluación de proyectos simples, formulación de presupuestos para reducir costos y planificación fiscal para evitar sanciones, entre otros.

1.3. Encuesta a PyMEs

Gráfico 13



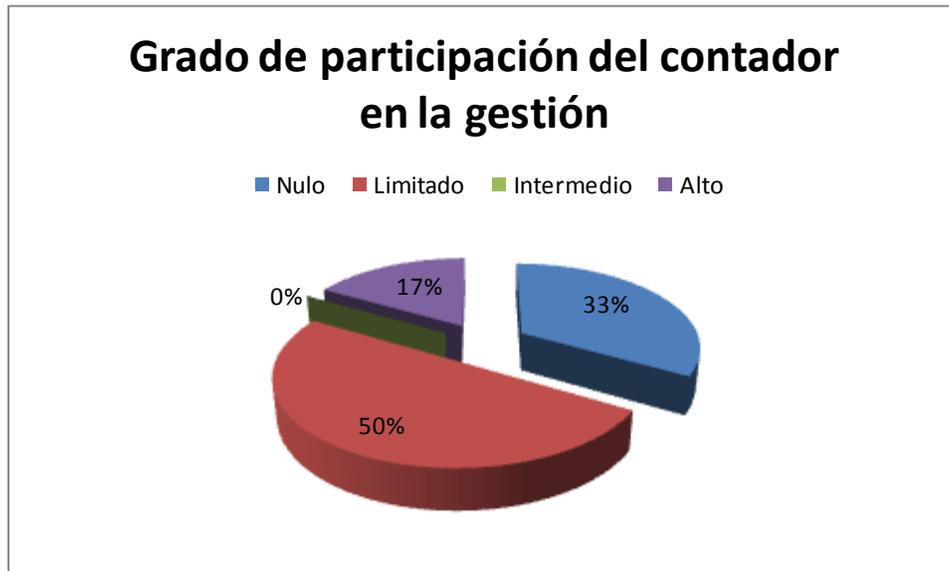
Las empresas del medio en relación al interrogante de cuáles son las tareas que habitualmente solicitan a los profesionales, coinciden con las respuestas brindadas por los contadores sobre el mismo tema.

El profesional, en cuanto a su formación académica, puede ser considerado un especialista en impuestos. Esto no deja de ser evidente en este estudio, ya que los que dirigen y administran las pymes, que son principalmente los propietarios, contestaron en forma unánime que el servicio más requerido es en el área impositiva. Esto se fundamentó en la falta de capacitación y experiencia en el tema por parte de los empresarios.

Se puede hacer idéntico comentario en el aspecto laboral y previsional, aun cuando es requerido en menor medida.

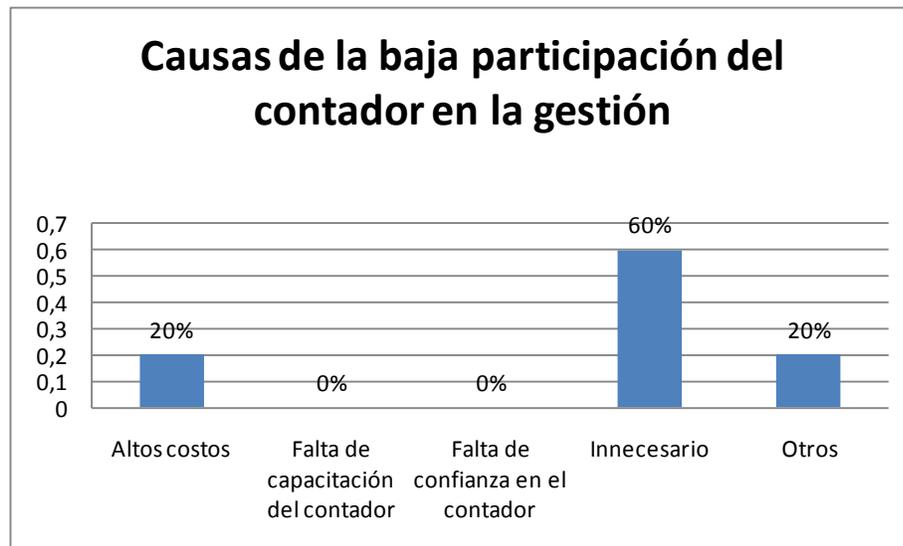
A su vez los empresarios consideraron en su totalidad como satisfactorio el desempeño del contador en los servicios solicitados.

Gráfico 14



Al consultar a las empresas en cuanto al grado de participación que se le da al contador en la gestión, las mismas se muestran reticentes a hacerlo partícipe. Esto se debe a que el manejo de las pymes se realiza con un criterio personal y los deseos de los propietarios afectan la administración y la toma de decisiones (Slosse, Gordicz, & Garmondés, 2007). La mayoría de ellas cuentan con una cantidad limitada de recursos humanos, que acarrea una insuficiente delimitación de tareas, como por ejemplo, en los emprendimientos familiares. Lo que no implica un rechazo ante el asesoramiento del contador, sino que responde generalmente a la estructura restringida con la que cuentan, que en muchos casos no justifica el costo de un profesional dependiente del ente.

Gráfico 15



Los administradores de las empresas encuestadas justificaron de innecesaria la participación del contador en la gestión, por la reconocida trayectoria con la que cuentan en la actividad del ente, en muchos casos demostrada con una experiencia mayor a 20 años en el mismo ramo.

Las otras causas por las cuales no se les da participación se deben a que solamente requieren al contador para la liquidación de sueldos e impuestos.

Los altos costos, tanto de incorporar a los contadores como trabajadores en relación de dependencia, así como requerir mayores servicios de ellos, es un limitante a la hora de considerar la inclusión o no de este profesional en la administración.

Actualmente el contador sigue siendo, a los ojos del empresario pyme, un profesional idóneo y de confianza.

CAPÍTULO VI

EL CONTADOR PÚBLICO

1. LAS LEYES DE EJERCICIO PROFESIONAL PARA EL CONTADOR PÚBLICO Y LA GESTIÓN DE LAS PYMES

Una vez determinadas las características de las PyMEs y la importancia de su adecuada gestión, sólo resta analizar cuál es el rol del contador en su administración. Para ello es necesario establecer en primer lugar, si la legislación que regula el actuar del Contador Público, le permite dicha intervención sin apropiarse de incumbencias profesionales propias de otras carreras de las Ciencias Económicas.

La ley nacional 20.488 sancionada y publicada en el año 1973, establece las normas referentes al ejercicio de las profesiones relacionadas con las Ciencias Económicas (Ley Nacional 20488. Normas referentes al ejercicio de las profesiones relacionadas con las Ciencias Económicas).

Conforme a su artículo primero las profesiones reglamentadas son:

- * Licenciado en Economía
- * Contador Público
- * Licenciado en Administración
- * Actuario

Por su parte la Ley provincial 5.051 (Ley de la Provincia de Mendoza 5.051. Ejercicio Profesional de Ciencias Económicas) establece en su artículo primero que “el ejercicio de las profesiones de ciencias económicas queda sujeto, en el territorio de la provincia, a lo que prescribe la presente ley y la ley nacional número 20.488”.

La mencionada ley nacional enumera en el artículo 13 cuáles son las funciones inherentes al título de Contador Público. Entre ellas se pueden encontrar incumbencias vinculadas estrechamente con las tareas comprendidas en el concepto de gestión mencionado al principio de este trabajo:

1. Preparación, análisis y proyección de estados contables, presupuestarios, de costos y de impuestos en empresas y otros entes.
2. Revisión de contabilidades y su documentación.
3. Organización contable de todo tipo de entes.
4. Elaboración e implantación de políticas, sistemas, métodos y procedimientos de trabajo administrativo-contable.

5. Aplicación e implantación de sistemas de procesamiento de datos y otros métodos en los aspectos contables y financieros del proceso de información gerencial.

Respecto a las incumbencias del Contador Público, se hace eco de lo que dice Canales (2011), respecto a que las incumbencias de las distintas carreras de Ciencias Económicas debieran surgir “de los siguientes interrogantes básicos: ¿qué se estudia en la casa de estudios formadora? ¿Cuál es el perfil profesional? ¿Cuál es el campo ocupacional? ¿Cuál es el ámbito laboral? ¿Cuáles son las posibilidades laborales? Y finalmente ¿cuáles son las incumbencias que correspondería asignar a la profesión en cuestión?”. Por lo tanto las funciones inherentes al título de Contador Público tienen vinculación directa con el perfil profesional, el campo laboral y la formación académica requerida para el otorgamiento del título habilitante.

2. CAMPO LABORAL Y PERFIL PROFESIONAL DEL CONTADOR PÚBLICO NACIONAL (Canales, 2011)

La carrera de Contador Público tenderá a formar profesionales con conocimientos aptitudes y habilidades para:

- ✓ Diseñar y evaluar funciones de planeamiento, coordinación y control de entidades;
- ✓ Definir misiones, objetivos y políticas de las organizaciones para la toma de decisiones e incorporar valores éticos al cumplimiento de sus responsabilidades sociales hacia la comunidad;
- ✓ Implementar sistemas y procesos administrativos-contables con el fin de lograr sistemas de información y decisión y cumplir así con los objetivos de la organización;
- ✓ Preparar y administrar presupuestos, participar en la evaluación de proyectos y en los estudios de factibilidad financiera en empresas públicas y privadas;
- ✓ Diseñar e implementar sistemas de control de gestión y auditoría operativa;
- ✓ Actuar como perito, administrador, interventor o árbitro en ámbito judicial;
- ✓ Participar en la formación de información contable destinada a ser presentada a terceros, efectuando tareas de auditoría externa;
- ✓ Asesorar en relación con la aplicación e interpretación de la legislación tributaria;
- ✓ Intervenir en la constitución, fusión, escisión, transformación, liquidación y disolución de sociedades y asociaciones;
- ✓ Diagnosticar y evaluar los problemas relacionados con la medición y registro de las operaciones de la unidad económica en sus aspectos financieros, económicos y sociales, tanto en el sector público como en el privado;
- ✓ Ejecutar las tareas reservadas a su profesión de acuerdo con la legislación vigente.

- ✓ Actuar en materia laboral y previsional.

El campo profesional es vasto, diversificado, y de significativa relevancia en todo lo que se refiere al análisis, planeamiento, organización, implantación, y control de actividades de la gestión empresarial integral tanto en el sector público como privado. Podrá desempeñarse en las siguientes áreas básicas:

- * sistemas de información,
- * control de gestión,
- * auditoría, finanzas,
- * laboral y de seguridad social,
- * societaria,
- * impositiva,
- * concursos y quiebras, liquidaciones, particiones y pericias técnicas.

A su vez el contador puede actuar como profesional independiente o en entidades sociales. En el primer caso se encarga de tareas que van:

Desde el asesoramiento para la constitución de una sociedad, el armado de un sistema de información de la entidad, la planificación de su estructura financiera y económica, incluyendo el relativo a aspectos laborales y de seguridad social del personal, para finalizar absorbiendo la preparación y planeación de los aspectos tributarios (impositivos) y la auditoría contable o de gestión (Contador Público Nacional y Perito Partidor, 2012).

En cuanto al desempeño en el ámbito de entidades sociales: “su actividad está relacionada con la alta dirección (niveles gerenciales o de asesoramiento), integrando un equipo interdisciplinario cuya función específica está orientada a la planificación, organización, conducción y control de todos los aspectos contables, impositivos o societarios” (Contador Público Nacional y Perito Partidor, 2012).

Canales (2011) presenta en su trabajo “Los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas y la función de policía en el ámbito de la ley 20488” un resumen de información extraída del plan de estudios de la carrera de Contador Público de la UnCuyo y Universidades Privadas ubicadas en la provincia de Mendoza. A continuación nos remitimos a lo expuesto en dicho trabajo:

CONTADOR PÚBLICO	
¿Qué se estudia?	Se desarrollan capacidades para la preparación de la información administrativa y contable, el análisis de datos contables y financieros, su interpretación, registro, medición, clasificación y exposición.
Perfil Profesional	Poseen un conjunto de conocimientos especializados que brindan las bases

	<p>teóricas y permiten el desarrollo de las habilidades prácticas para analizar, tomar decisiones y resolver problemas técnicos, humanísticos, económicos y sociales.</p> <p>Producir riqueza intelectual y material con una actitud de servicio que lo lleve a contribuir al mejoramiento de la sociedad.</p> <p>Tener interés por la investigación.</p> <p>El Contador Público será un graduado universitario con sólidos conocimientos de contabilidad, economía y administración, con apoyaturas jurídicas, lógica, matemática y de leyes de comportamiento.</p>
Campo ocupacional	<p>Profesional independiente; asesor en constitución de sociedades, armado de un sistema de información, planificación de estructura financiera y económica de la organización, preparación y planeación de los aspectos tributarios, auditoría contable.</p>
<p>Ámbito</p> <p>Laboral</p>	<p>Tanto en entidades sociales, públicas o privadas vinculadas a los sistemas de información, control de gestión, auditoría, finanzas, y seguridad social, societaria, impositiva.</p> <p>En materia judicial, en concursos, quiebras, liquidaciones y pericias técnicas.</p>

3. OTRAS TAREAS DEL CONTADOR

El contador además de la tarea de gestión, realiza otras tantas relacionadas con su ámbito de incumbencias. Las tareas adicionales que generalmente lleva a cabo en las pequeñas y medianas empresas, pueden ser sintetizadas de la siguiente manera (SLOSSE C. A., 2007):

3.1. Asesoría en términos generales

Los servicios de asesoramiento pueden referirse a:

- Asesoramiento impositivo: habitualmente es el primer aspecto que debe enfrentar el profesional que inicia su relación con una pequeña empresa. Implica no sólo un servicio de asesoramiento sino también tareas administrativas tales como preparación de declaraciones juradas, liquidación de anticipos, atención de inspecciones, entre otras.
- Consultoría en aspectos de sistemas: se refieren al desarrollo de sistemas, la determinación de procedimientos, el diseño de información, el bosquejo del circuito ideal para una operación, la instrumentación del sistema computadorizado ideal para un proceso, etc.
- Informes especiales: se relacionan con aspectos como análisis de la rentabilidad, presupuestos, revalués técnicos y otros.

- Asesoramiento y liquidación de remuneraciones: en este aspecto, el contador puede asesorar en todos los aspectos conexos a las remuneraciones o solamente proceder a su liquidación. Es normal que el asesoramiento esté referido a aspectos previsionales, sociales y aún impositivos vinculados con dichas remuneraciones.

3.2. Teneduría de libros

En este sentido el profesional realiza tareas tales como registración en libros contables, trámites para la autorización de llevar ciertos libros por medios mecánicos, preparación de inventarios, confección de estados contables, etc.

3.3. Apoderados

En algunas ocasiones el profesional es solicitado para actuar como apoderado del ente. Los poderes se confieren para representar y actuar en nombre de ese ente y pueden ser generales o específicos. Entre estos últimos podemos mencionar a los poderes para la formación de sociedades, para el tratamiento de determinados asuntos impositivos y el manejo de cuentas bancarias.

3.4. Auditoria

El contador público puede también realizar la tarea de auditoría en pymes. Existen condiciones específicas que deben tenerse en cuenta antes de asumir la responsabilidad de efectuar un examen de estas empresas. Esto adquiere especial relevancia en el caso de tratarse del primer contacto con las mismas. Estas condiciones pueden sintetizarse en dos conceptos:

- Auditabilidad: se refieren, principalmente, a la integridad de los administradores y la competencia y confiabilidad de los empleados. En el primer caso porque una administración sobre la cual se tengan dudas en cuanto a su integridad, difícilmente pueda generar información confiable para la auditoría. Por el lado de los empleados, también en muchos casos se necesita trabajar información generada por ellos.
- Independencia a pesar de que se presten otros servicios: como consecuencia de la limitada estructura de las pymes, estas muchas veces se ven obligadas a recurrir a asesores externos, que pueden llegar a ser los mismos que deberán auditar los estados contables. El asesoramiento⁷ profesional no se contrapone con la tarea de auditoría. Además las normas de auditoría no consideran que exista falta de independencia cuando por ejemplo, el auditor es la misma persona que efectúa la teneduría de libros.

⁷ Distinto es el caso en el cual el profesional toma diversas decisiones administrativas en el ente, que pueden llegar a afectar la independencia con este último, condición necesaria para actuar como Auditor de Estados Contables.

Al decir de Slosse (2007), “el hecho de que el auditor externo tenga experiencia, idoneidad y capacidad comprobada, como consecuencia de toda su labor a lo largo de muchos años, determina que esas pequeñas empresas demanden con afán su asesoramiento”.

CONCLUSIÓN

En concordancia con la introducción, a lo largo de este trabajo se ha intentado exteriorizar la amplia capacidad del contador para gestionar y colaborar con los altos mandos de las PyMEs en la superación de las dificultades que se presentan en el día a día de estas empresas. Esa idoneidad viene dada tanto por su formación académica y profesional como por la constante actualización con la que debe contar para estar acorde a las exigencias del mercado.

Se ha observado que los empresarios son reticentes a hacer partícipe al contador en la gestión, especialmente en las micro y pequeñas empresas de índole familiar, debido a que en éstas la administración se lleva a cabo con un criterio netamente personal, que incide en la toma de decisiones. Esto se puede constatar ya que las tareas más requeridas están mayormente relacionadas con aspectos técnicos, acudiendo al asesoramiento del profesional generalmente en casos puntuales o situaciones críticas.

El contador es un profesional capacitado e idóneo, que a partir de su conocimiento y experiencia, puede contribuir al mejoramiento constante de la administración de las PyMEs. Sin embargo los empresarios PyMEs no reconocen tal capacidad en el Contador, considerando insatisfactoria la relación costo-beneficio de incorporarlo en la gestión.

Falta un largo camino por recorrer hasta que el empresario vea en el contador no sólo un técnico o un mero liquidador de impuestos, sino un apoyo integral para el crecimiento de su emprendimiento. En las palabras de Tkaczek (2004):

Es innegable que el contador de nuestros días, como asesor externo de pequeñas, medianas o grandes empresas, cumple un rol fundamental en la gestión global de las mismas, y que su función va mucho más allá de llevar las cuentas(contabilidad), o liquidar impuestos, para convertirse en un colaborador indispensable de los directivos, requiriendo de sólidos conocimientos técnicos, responsabilidad, creatividad, confiabilidad y sentido ético, que le permitan actuar en aspectos importantes de la gestión empresarial, y dentro de un marco interdisciplinario, acorde a las características de los exigentes mercados competitivos de la actualidad.

REFERENCIAS

- Acuña, E. S. (2011). *Definición PyMe en la Argentina; Área PyME-ABAPPRA*. Recuperado el 10 de diciembre de 2011, de www.abrappa.com/documentos/definicion_PyME_Argentina.doc.
- Albanese, D., & Boland, L. (2004). *PyMEs: algunas herramientas para diagnosticar su problemática*. Recuperado el 5 de junio de 2012, de http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-42752004000100004.
- Asensio, M. (2001). *Contabilidad Tradicional vs. Contabilidad de Gestión*. Mendoza. FCE. U.N.Cuyo.
- Bruera, I. (2010). *Las Pymes en la economía argentina. Presente, perspectivas y condiciones necesarias para su crecimiento y rentabilidad*. Recuperado el 23 de mayo de 2012, de <http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/archivos/presentacion-ignacio-bruera.pdf>.
- Campón Fernández, R., Farina, J. M., & Rainolter, M. A. (1996). *Régimen de PyMEs. Ley 24467, comentada y concordada con los Decretos Reglamentarios 737/95 y 908/95*. Buenos Aires: Astrea.
- Canafoglia, E. (2012). *El desenvolvimiento de las PyMes industriales en el escenario postconvertibilidad: ¿reconstrucción de la industria regional con creación de empleo?* Recuperado el 17 de agosto de 2012, de <http://www.losandes.com.ar/notas/2005/11/22/editorial-175137.asp>.
- Canales, G. D. (2011). *Los Consejos Profesionales en Ciencias Económicas y la función de policía en el ámbito de la ley 20488*. Trabajo presentado en la Universidad Nacional de La Plata, en el XXXIII SIMPOSIO NACIONAL DE PROFESORES DE PRÁCTICA PROFESIONAL-“Por la Ética en la Educación”.
- Canales, G. D. (2010). *Tipología de las Organizaciones*. Jornadas de Ciencias Económicas. Mendoza. FCE. U.N.Cuyo.
- Carabajal, F. (2010). *Las pequeñas y mediana empresas*. Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de www.redsanjulian.com.ar/secciones/90-columnistas/3574-escenario-actual-de-los-empleadores-pymes-en-argentina.html.
- Cavagnola, L. (2011). *Filminas de clases de Práctica Profesional*. San Rafael, Mendoza. FCE. U.N.Cuyo.
- Clotet, W. (2011). *PyMEs de San Rafael sin acceso al crédito*. Recuperado el 19 de noviembre de 2012, de Diario San Rafael: <http://www.diariosanrafael.com.ar/58798#.ULnsH-RPiAY>.
- Código Procesal Civil de Mendoza*. (2012). Mendoza: Imprenta del Poder Judicial.
- Concepto de Gestión*. (s.f.). Recuperado el 14 de noviembre de 2011, de <http://www.gestionyadministracion.com/empresas/concepto-de-gestion.html>.

- Contador Público Nacional y Perito Partidor*. (2012). Recuperado el agosto de 2012, de Descripción de la carrera y campo ocupacional. Oferta de grado: www.fce.uncu.edu.ar.
- Decreto 1076*. (2001). Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de República Argentina. Poder Ejecutivo. Normativa sobre PyMEs: www.sepyme.gob.ar/legislacion/.
- Decreto 146/99*. (s.f.). Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de REPÚBLICA ARGENTINA: <http://www.trabajo.gba.gov.ar/delegaciones/biblioteca-deles/DN146-1999.pdf>.
- Disposición 147*. (2006). Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de República Argentina. Normativa sobre PyMEs: www.sepyme.gob.ar/legislacion/.
- Galán, Giusti, D., & otros. (2007). Documento de Trabajo N° 8: La problemática del sector PyME. *Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata*. Región este de la Provincia de Buenos Aires.
- García, A. T. (2006). *Financiación de las PyMEs*.
- Garda Ortiz, I. (2009). *Economía para gobernantes*. Buenos Aires: Fundación Civildad.
- Garda Ortiz, I. (2002). *Gobernar para las familias*. Buenos Aires: Fundación Civildad.
- González Fraga, J. (2008). *Presente y futuro de las PyMEs en la economía Argentina*. Recuperado el 15 de septiembre de 2012, de <http://www.mpargentino.com.ar/wp-content/uploads/2010/02/20080401-Fraga.pdf>.
- González Ubeda, R. J. (s.f.). *El papel del control de gestión y del controller ante las nuevas tecnologías y sistemas de información*. Recuperado el 12 de mayo de 2012, de <http://www.observatorio-iberoamericano.org/paises/spain/art%C3%ADculos%20diversos%20sobre%20contabilidad%20de%20gesti%C3%B3n/Papel%20de%20control%20-%20Ubeda.htm>.
- Irigoyen, H. A., & Puebla, F. A. (1997). *PyMEs. Su economía y su organización*. Buenos Aires: Macchi.
- Lapelle, H. (2007). *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs*. Observatorio PyME Regional. Buenos Aires norte-Santa Fe sur.
- Las PyMes tienen más acceso a la tecnología*. (s.f.). Recuperado el 05 de abril de 2012, de <http://www.diariobae.com/diario/2012/10/22/19173-las-pymes-tienen-mas-acceso-a-la-tecnologia.html>.
- Ley 24467*. (1996). Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de República Argentina. Normativa sobre PyMES: <http://www.sepyme.gob.ar/legislacion/>.
- Ley 25300*. (2000). Recuperado el 11 de diciembre de 2011, de República Argentina. Normativa sobre PyMEs: <http://www.sepyme.gob.ar/legislacion/>.
- Ley de Administración Financiera*. (1998). Recuperado el 14 de noviembre de 2011, de www.infoleg.gov.ar/infoleginternet/anexos/0-4999/554/texact.htm.
- Ley de la Provincia de Mendoza 5.051. Ejercicio Profesional de Ciencias Económicas*.

- Ley de Sociedades Comerciales*. (2011). Buenos Aires: Errepar.
- Ley Nacional 20488. Normas referentes al ejercicio de las profesiones relacionadas con las Ciencias Económicas*.
- MECON. (2009). *Nota técnica N°12: El Rol del Estado en el financiamiento de las PyMEs argentinas*. Informe económico N° 67.
- Meyniel, L. (2011). *Apuntes de clases de Control de Gestión*. San Rafael, Mendoza. FCE. U.N.Cuyo.
- Meyniel, L. (2011). *Filminas de clases de Control de Gestión*. San Rafael, Mendoza. FCE. U.N.Cuyo.
- Orlando, P. (2006). *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*. White Paper Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX. Universidad de Palermo.
- Resolución 21*. (2010). Recuperado el 14 de noviembre de 2011, de República Argentina. Normativa sobre PyMEs: www.sepyme.gov.ar/legislacion/.
- Resolución 24*. (2001). Recuperado el 14 de noviembre de 2011, de República Argentina. Normativa sobre PyMEs: www.sepyme.gob.ar/legislacion/.
- Resolución 675*. (2002). Recuperado el 14 de noviembre de 2011, de República Argentina. Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. ¿Cuándo una empresa es PyME?: www.uape.org.ar/documentos/legrac.docs/resol675.doc.
- Resolución C.E.S.R.L.P.E N° 1/1995. Leyes Laborales y Previsionales*. (2011). Buenos Aires: Errepar.
- Robbin, S. P., & Coulter, M. (1996). *Administración*. México: Prentice Hall. Hispanoamericana.
- Slosse, C. A. (2007). *Auditoría*. Buenos Aires: La Ley.
- Slosse, C. A., Gordicz, J. C., & Garmondés, S. F. (2007). *Auditoria*. Buenos Aires: La Ley.
- Tkaczek, H. (2004). *El ejercicio de la profesión- organización del estudio. Trabajo de la cátedra Práctica Profesional*. Mendoza.
- Uyaguari, J. P. (s.f.). *Procesos administrativos*. Recuperado el 13 de diciembre de 2011, de <http://jpablou.blogspot.com.ar/2011/04/procesos-administrativos.html>.
- Yoguel, Moori-Koenig, & otros. *Los problemas del entorno de negocios. Desarrollo competitivo de las PyMEs*. Universidad Nacional de General Sarmiento, FUNDES Argentina.
- Yoguel, Moori-Koenig, & otros. *Los problemas del entorno del negocio. Desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas*. Universidad Nacional de General Sarmiento. FUNDES Argentina.

ANEXOS

ANEXO A – Modelo de encuesta a contadores

ENCUESTA

Nombre y Apellido:

Año de egreso:

Facultad:

Marque con una X la/las respuesta/s que considere correctas:

1. ¿Qué tipos de tareas realiza en las Pymes?

Contables	Impositivas	Laboral y Previsional	Auditoría	Gestión	Otras

Observaciones:.....
.....
.....
.....

2. ¿Qué grado de intervención tiene en la gestión?

Nulo	Limitado	Intermedio	Alto

Observaciones:.....
.....
.....
.....

3. En Clientes donde se dan alguna/s de las siguientes características:

- la administración no está a cargo de profesionales,

- o la administración es ejercida por los propietarios,
- la toma de decisiones está concentrada,
- cuentan con amplia experiencia en el mercado,

¿Qué características se verifican en su relación profesional con estos clientes?

Tendencia a consultar las decisiones de negocios	Sólo recurren en caso de inconvenientes	Se limitan a pedidos técnicos, sin solicitan asesoramientos en temas de gestión

4. ¿Considera que se le ha otorgado una mayor intervención en la gestión del ente con el transcurso del tiempo?

SI	NO

Observaciones:.....

5. ¿Cuáles de los siguientes inconvenientes encuentra o ve en el ente?

Deficientes registros contables	
Escasas bases de datos	
Información para gestión poco actualizada	
Nula presencia de presupuestos y planes	
Organización y procedimientos administrativos	
Incumplimiento de normas fiscales	
Relaciones con el personal	

Observaciones:.....

6. ¿Considera que su formación universitaria ha sido suficiente para afrontar dichos inconvenientes?

SI	NO

¿Por qué?

.....

.....

.....

7. Desde su punto de vista ¿considera que el contador se encuentra capacitado para intervenir en la **gestión** de las Pymes?

SI	NO

Observaciones:

.....

.....

.....

8. ¿Usted cree que el contador está capacitado para brindar más servicios del que se le solicita y así agregar valor a dichos entes?

SI	NO

¿Cuáles?

.....

.....

.....

ANEXO B – Modelo de encuesta a PyMEs

ENCUESTA

Entrevistado:

Años en la actividad:

Las siguientes preguntas están enfocadas a la labor del contador que ejerce la profesión en forma independiente, en su estudio.

Marque con una X la/las respuesta/s que considere correctas:

1. Los servicios que se requieren del contador, se relacionan con cuales de las siguientes áreas y en que proporción?

Contables	Impositivas	Laboral y Previsional	Auditoría	Gestión	Asesoramiento	Otras

Observaciones:.....

2. ¿Considera que el desempeño del contador, en las tareas marcadas anteriormente, satisface sus expectativas?

SI	NO

3. ¿Qué grado de participación en las decisiones se le da al contador en la gestión?

Nulo	Limitado	Intermedio	Alto

4. De acuerdo a la pregunta anterior: en caso de que la injerencia del contador en la gestión no sea alta, ¿cuál/es de las siguientes alternativas considera que motivan dicha situación?

Altos costos	
Falta de capacitación del contador	
Falta de confianza en el contador	
Innecesario ya que los propietario tienen los conocimientos adecuados	



Otros	
-------	--

Observaciones:.....
.....
.....
.....

Declaración jurada

Los autores de este trabajo declaran que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no hayan dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta derechos de terceros.

San Rafael-Mendoza, 18 de diciembre de 2012



Arza, Daiana Soledad
Nº de legajo: 25.945
D.N.I.: 34.642.099



López, Melisa Anabel
Nº de legajo: 25.972
D.N.I.: 34.016.493



Rodríguez, María Cecilia
Nº de legajo: 25.981
D.N.I.: 34.127.185



Sela, Andrea Vanina
Nº de legajo: 25.985
D.N.I.: 33.323.187



Vallejo, Gisella Marina
Nº de legajo: 25.990
D.N.I.: 34.288.452