

**XL CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

Mendoza, octubre de 2017

TÍTULO: “Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio comparado de las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y las de Neuquén capital”

CATEGORÍA: Resultados o avances de proyectos de investigación o extensión

**Autores: Dra. Liliana Fernández Güereña (Socio Activo)
Cr. Pablo Rafael Maestre (Socio Activo)
Universidad Nacional del Comahue**

Neuquén, agosto de 2017

“Trabajo aprobado por la COMISIÓN TÉCNICA al solo efecto de ser publicado en los congresos del IAPUCO”

“Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio comparado de las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y las de Neuquén capital”

CATEGORÍA: Resultados o avances de proyectos de investigación o extensión

ÍNDICE

Resumen.....	3
1. Introducción.....	4
2. Aspectos descriptivos de la investigación.....	4
2.1. Estado actual del conocimiento sobre el tema, fundamentación y marco teórico.....	4
2.2. Resultados anteriores.....	6
3. Objetivos de la investigación.....	8
3.1. Objetivo General.....	8
3.2. Objetivos Específicos.....	8
3.3. Metodología.....	8
4. Definición de las PyMEs en la República Argentina.....	9
4.1. Los criterios para la determinación de la condición PyME.....	9
4.1.1. Antecedentes.....	9
4.1.2. Actualmente.....	9
4.1.3. Marco normativo desde el punto de vista del profesional en Ciencias Económicas.....	10
5. Ley N° 27.264/2016. Programa de Recuperación Productiva.....	12
6. Las PyMEs en Neuquén.....	14
7. Barreras prediagnosticadas.....	14
8. Propuesta de solución a algunas barreras.....	15
9. Comentarios finales.....	21
10. Bibliografía consultada y referida en texto.....	22

“Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio comparado de las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y las de Neuquén capital”

CATEGORÍA: Resultados o avances de proyectos de investigación o extensión

Resumen

Partiendo del interrogante: ¿Cuáles son las barreras comunes más relevantes que impiden el nacimiento y desarrollo de las PyMEs de Neuquén capital, y cómo se podrían superar o minimizar, teniendo en cuenta también las conclusiones obtenidas en la investigación anterior sobre las PyMEs del Alto Valle de Río Negro?

Para ello la hipótesis de trabajo propuesta tiene como objetivo general diagnosticar las barreras de las PyMEs de Neuquén capital. Se ha establecido en la investigación que las barreras más relevantes que enfrentan las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y Neuquén obedecen más a factores internos actitudinales y aptitudinales, que a factores externos, barreras que fueron prediagnosticadas y podían relacionarse con elementos intangibles. De las barreras que resulten comunes a estas dos regiones de estudio, se pondrán acciones para sugerir con el fin de superar o minimizar dichas barreras comunes que se detecten. Para la tarea de campo se confeccionó encuestas adecuadas a la problemática zonal, las que contienen fundamentalmente preguntas cerradas, en su mayoría con opciones concretas de respuesta, a fin de lograr una mejor sistematización de los datos. Luego se evaluarán e interpretarán los resultados.

Una de las propuestas es la minimización de los costos y ofrecer herramientas de gestión de la disciplina que nos nuclea a cada una de las debilidades detectadas de las mencionadas barreras, que si bien no es la única arista a tener en cuenta, sí determinan posibles caminos de solución a los problemas que se enfrentan las PyMEs cotidianamente, y así poder magnificar el crecimiento y permanencia en el mercado.

Como es parte de una investigación cuya duración supera ampliamente el año, y depende de las respuestas reveladas en el trabajo de campo es que abordaremos algunas de ellas y esbozaremos sus posibles alternativas en la toma de decisiones.

1. Introducción

Desde hace varios años, en el mundo occidental se viene estudiando el fenómeno de las empresas catalogadas como PyMEs, ya que existe un consenso generalizado respecto de la importancia central que tienen estas organizaciones económicas, sobre todo en las cuestiones vinculadas a la innovación, al desarrollo económico, a la creación y al sostenimiento del empleo. Nuestro país también reconoce la importancia de este fenómeno, es así que tanto el Estado como el sector privado vienen interviniendo con diversas políticas, con resultados disímiles. Si bien existen varios proyectos de investigación que evalúan el desarrollo de las PyMEs, pocos han puesto el foco en las cuestiones actitudinales y aptitudinales propias de este tipo de organizaciones como las que más influyen en su nacimiento y posterior desarrollo. Este proyecto pretende continuar en la localidad de Neuquén capital con la investigación realizada sobre las barreras de las PyMEs del Alto Valle de Río Negro, que sobre un universo de más de quinientas (500) empresas de esta última región, el equipo de investigación multidisciplinario integrado por profesionales y estudiantes, encuestó a casi el cuarenta y dos por ciento (42%) de las empresas seleccionadas de la muestra. De los datos relevados, se obtuvieron interesantes resultados que, en principio, corroboraron los supuestos planteados en un punto de partida.

Este nuevo estudio permitirá contrastar nuevamente la hipótesis subyacente, como así también, realizar un estudio comparado entre ambas regiones. Por último, se pretende realizar una serie de propuestas para superar las barreras que se detecten en lo que a costos se refiere. Los resultados de esta investigación seguramente serán de interés para orientar las distintas políticas públicas y privadas que aborden el fenómeno denominado PyME.

2. Aspectos descriptivos de la investigación

2.1. Estado actual del conocimiento sobre el tema, fundamentación y marco teórico

El interés en tratar este tema surgió al hacer una comparación relativa entre las PyMEs actuales y las PyMEs de principios de siglo XX, y observar que éstas fueron más propensas que aquellas a tomar riesgos y a enfrentar la incertidumbre y que su visión estratégica fue adecuada para la época. También, se observó una serie de debilidades y amenazas que se sospecha son comunes a las PyMEs contemporáneas.

El interrogante inicial a responder en esta investigación es: ¿Cuáles son las barreras comunes más relevantes que impiden el nacimiento y desarrollo de las PyMEs de Neuquén capital, y cómo se podrían superar o minimizar, teniendo en cuenta también las conclusiones obtenidas en la investigación sobre las PyMEs del Alto Valle de Río Negro?

Cuando se analiza en la República Argentina el problema de la génesis y el desarrollo de las PyMEs, suele atribuirse como causa principal la incidencia de factores externos, tales como la falta de visión estratégica y la definición de políticas consistentes por parte del Estado, o los efectos de la macroeconomía en general, en los contextos nacional e internacional. Sin pretensiones de desconocer que estos aspectos sin ninguna duda afectan a las PyMEs se considera que en base a la investigación anterior, a nuestra experiencia en el medio, y a las observaciones efectuadas en esas circunstancias, es cada vez mayor la incidencia de factores internos actitudinales y aptitudinales, así como también, los llamados recursos intangibles, aun por encima de los externos. En consecuencia, la hipótesis para esta nueva investigación sostendrá que las barreras de las PyMEs de

Neuquén capital tienen que ver más con factores internos actitudinales y aptitudinales e intangibles alineados, más que con factores del contexto en el que se desenvuelven.

Un proyecto de investigación como el que se propone requiere de un estudio del ambiente a fin de conocer la cultura y la idiosincrasia del empresario PyME de la ciudad de Neuquén capital, por lo que también es necesario conocer la historia política-económica-social que marcó el desarrollo y evolución de la sociedad neuquina en general y el de su empresariado, en particular. Tal indagación requiere del aporte de un equipo interdisciplinario¹, ya que se investigarán temas de finanzas, administración, sociología, historia, psicología, derecho, y aspectos cognitivos entre otros.

Es importante destacar que las ciudades del Alto Valle de Río Negro (sobre las que se hizo el estudio precedente) están ubicadas dentro de un radio de aproximadamente cien (100) km de la capital de la provincia del Neuquén, manteniendo con ésta un intercambio de bienes y servicios muy fluido. La investigación será circunscripta por un lado a las empresas que mantengan actividades comerciales, industriales y agrícolas. También se incluirán las empresas que desarrollen actividades de construcción y servicios de Neuquén capital, ya que los negocios mineros y petroleros vienen ganando mucho terreno en esta zona y en gran medida se sirven de PyMEs clasificadas en estas dos últimas actividades.

Las barreras objeto del estudio se relacionan claramente con activos intangibles, entendiendo que estos son fuentes no físicas de probables beneficios futuros para una entidad, o son alternativamente todos los elementos de una organización de negocios que existen aparte de los activos tangibles y monetarios². En la literatura especializada, los términos “intangibles”, “activos intangibles” y “capital intelectual”, “gestión del conocimiento y aprendizaje organizacional” son utilizados frecuentemente para referirse al mismo concepto, y se aplican a fuentes generadoras de beneficios económicos para la empresa, que carecen de sustancia física y que pueden o no estar reflejadas en los estados contables.

En la actualidad, en el mundo de los negocios el énfasis puesto sobre activos tangibles tales como materia prima, mercaderías o capital fijo se ha atenuado. Las empresas, basadas en el conocimiento y en sus habilidades innovadoras, utilizan altas dosis de recursos y actividades intangibles para la generación de valor, especialmente en las áreas de logística, marketing, sistemas de información, sistemas tecnológicos, management en general y management financiero en particular. La generación de valor está particularmente influida por una eficiente gestión financiera, la que involucra decisiones de inversión, de financiamiento, más una política de dividendos y de información, siempre sujeta a la necesidad de maximizar el valor de la empresa.

Los activos intangibles parecen ser la fuerza impulsora del valor de las empresas y una fuente importante para la generación de los ingresos, por ello es probable que el fac-

¹ El equipo lo integran también docentes que están realizando la Maestría en Gestión Empresarial, empresarios PyMEs, docentes del área estadística, psicólogos, y alumnos de la Licenciatura en Historia, lo que enriquece los diversos puntos de vista y análisis de esta temática. El equipo también irá consultando a otros profesionales externos de las distintas disciplinas que aporten su visión al estudio.

² <http://www.stern.nyu.edu/ross/ProyectInt/>. Centro de Investigación de intangibles de la Universidad de Nueva York.

tor escaso, identificado con un activo tangible en la era industrial, esté dando paso a un nuevo factor escaso como el capital intelectual.

Es lógico, entonces, considerar que las posibles barreras que podrían impedir el nacimiento y el desarrollo de las PyMES, son más que nada atributos intangibles, que resultan ser los posibles factores críticos para la creación de valor en dichas empresas.

A fin de relacionar las barreras con los elementos intangibles que conforman el capital intelectual, del estudio de las diversas concepciones, clasificaciones y métodos de medición de estos activos, tal como se apuntó, se opta por considerar tres categorías:

- a) Capital Humano: Conocimiento, habilidades y calificaciones del personal.
- b) Capital Estructural: Comprende los elementos tradicionales, tales como patentes, procesos y hardware, y no tradicionales como organización (cultura y filosofía), bases de datos y sistemas de información.
- c) Capital de Clientes: Capital integrado por elementos como satisfacción del cliente, negocios repetidos con el cliente, eficiente gestión financiera, etc. A esta última categoría se le agregaron otros agentes y se la denominó capital de mercado, entendiendo que existen otros elementos del contexto que pueden afectar la generación de valor de las empresas, como por ejemplo: las relaciones con proveedores, los acuerdos y contratos, los derechos (franquicias, concesiones), los permisos, las relaciones con proveedores de bienes, servicios o investigación y desarrollo, las alianzas con clientes, proveedores o competidores, la imagen de la empresa, la capacidad de negociación con las instituciones financieras, la adecuada relación con reguladores, las relaciones con el Estado, etc. y, sobre todo, la habilidad para tomar óptimas decisiones de inversión, de financiamiento y de distribución de dividendos y de información, que permitan maximizar el valor (actual) de la empresa.

Los resultados de esta investigación seguramente serán de interés para la sociedad neuquina y rionegrina, para los organismos de planificación y desarrollo del Estado, para las entidades de fomento y de crédito y para las instituciones educativas en general, en especial la Universidad.

2.2. Resultados anteriores

En base al proyecto de investigación anterior³ cuya hipótesis determinaba que las barreras más relevantes obedecían más a factores internos actitudinales y aptitudinales, que a factores externos, y se obtuvieron interesantes resultados que, en principio, corroborarían los supuestos de partida de este proyecto.

Algunas de las barreras que se prediagnosticaron para las PyMEs del Alto Valle de Río Negro fueron:

³ Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio de un caso: las PyMES del Alto Valle de Río Negro. Dirigido por el Dr. Carlos A. Musante, reconocido consultor privado en Latinoamérica y docente de grado y posgrado de prestigiosas Universidades, entre las que se cuentan la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), la Universidad Nacional del Comahue (en la que es docente en la Maestría en Gestión Empresarial de la Facultad de Economía y Administración).

- 1) Falta de visión estratégica (Actúan más por impulso que por la razón).
- 2) Escaso análisis sistémico del negocio.
- 3) Propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio.
- 4) Problemas al momento de constituir las garantías crediticias.
- 5) Propensión a participar de una “economía precapitalista”.
- 6) Formas societarias poco adecuadas.
- 7) Escasa capacitación del management y de los RRHH en general.
- 8) Inadecuado o inexistente evaluación del riesgo empresario.
- 9) Escaso asesoramiento profesional.
- 10) Escasa disposición a utilizar las herramientas de crédito y de asesoramiento disponibles.

En esta misma línea se revisan rápidamente los factores externos a los que manifiestan las empresas PyMEs estar expuestas en la actualidad, por lo que se observó que algunos de los mencionados más frecuentemente están relacionados sobre todo con:

- a) Contextos políticos y macroeconómicos cambiantes.
- b) Inseguridad creciente sobre las personas y los bienes.
- c) Incremento en la presión tributaria.
- d) Cambios regulatorios.
- e) Inflación y distorsión de precios relativos.
- f) Ruptura de la relación contractual y falta de respeto a los acuerdos firmados.
- g) Asimetrías en su relación con algunos de los grupos económicos más concentrados.
- h) Inconvenientes del Estado en el cumplimiento del pago de su deuda soberana.
- i) Un Estado activo con inconvenientes para hacer efectivo un definido plan estratégico de desarrollo y de fomento de empresas PyMEs.
- j) Un Estado percibido como poco activo con respecto a los negocios privados.
- k) Cambios en el clima de negocios.

En esa oportunidad se arribó a dos conclusiones importantes: la primera es que las barreras prediagnosticadas se podían relacionar con elementos intangibles que conforman el capital intelectual de las empresas, por lo que se valió de la estructura de Edvinsson y Malone (1997)⁴, que clasifica al capital intelectual en tres categorías: Humano, Estructural y De clientes(capital de mercado); la segunda conclusión es que esta clasificación permitía ordenar el modelo de la encuesta y también sistematizar los resultados de la misma.

En función de los resultados alcanzados por esta investigación se observó lo siguiente:

- a) Se confirmaría la barrera “Propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio”.
- b) No existiría la barrera “Problemas al momento de constituir las garantías crediticias”.
- c) Existiría una tendencia respecto de la barrera “Escasa disposición a utilizar las herramientas de crédito y de asesoramiento disponible”.

⁴ Edvinsson, L., and Malone, M.S. (1997). *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*. Harper Business, New York.

- d) Se confirmaría que las empresas estudiadas tenían un “Escaso asesoramiento profesional”, ya que no se refiere solamente al asesoramiento profesional externo, sino también al interno.

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo General

El objetivo general es diagnosticar las barreras de las PyMEs de Neuquén capital y, posteriormente, hacer un análisis comparativo con los resultados de las barreras halladas para el Alto Valle de Río Negro. Respecto de las barreras que resulten comunes a estas dos regiones objeto de estudio se propondrán acciones para minimizarlas.

3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Definir el objeto de estudio circunscripto a la ciudad de Neuquén capital.
- ✓ Crear la base de empresas PyMEs de esta ciudad.
- ✓ Diseñar la encuesta de campo, con el criterio de que las barreras se relacionan con elementos intangibles que integran el capital intelectual, en general, y el capital Humano, De clientes o de Mercado, en particular.
- ✓ Procesar y sistematizar los resultados para llegar a las conclusiones sobre cuáles serían las barreras que se confirmen para la ciudad de Neuquén capital.
- ✓ Realizar un análisis comparado entre las barreras que se confirmen para Neuquén capital y las que se confirmaron para el Alto Valle de Río Negro.
- ✓ Sugerir propuestas para minimizar las barreras, tanto para la ciudad de Neuquén capital como para el Alto Valle de Río Negro.

3.3. Metodología

La secuencia metodológica del presente plan de trabajo reconoce tres momentos diferentes, pero interrelacionados:

- a) Contextual;
- b) cuantitativo y; por último
- c) cualitativo.

Se trata de una investigación empírica, que se lleva a cabo a través del análisis de los resultados ya obtenidos de las empresas del Alto Valle de Río Negro y de los resultados que se obtendrán luego de hacer el trabajo de campo sobre las empresas PyMEs de Neuquén capital. De los resultados obtenidos para ambas regiones se podrán cotejar entre sí para obtener una conclusión sobre cuáles resulten ser las barreras comunes.

Finalmente, se hará una labor de aplicación consistente en sugerir las acciones para superar o minimizar las barreras comunes que se detecten. Para la tarea de campo se confeccionarán encuestas apropiadas, las que contendrán fundamentalmente preguntas cerradas, en su mayoría con opciones concretas de respuesta, a fin de lograr una mejor sistematización de los datos. Luego se evaluarán e interpretarán los resultados.

En lo que respecta a nuestra disciplina se formularon las siguientes preguntas para la encuesta del actual proyecto a ser completada por los empresarios de las PyMEs, y que se pueden relacionar con algunas de las barreras prediagnosticadas:

- a) ¿Conoce sus costos?
- b) ¿Sabe que son los costos fijos y los costos variables?, y ¿para qué sirven?

- c) ¿Aplica alguna estructura de costos?
- d) ¿Su personal conoce los conceptos integrantes del costo del servicio que presta o el producto que ofrece?
- e) ¿Alguna vez se interesó por saber sus costos?
- f) ¿Ha empleado tiempo en capacitar a su personal en la conformación de una estructura de costos?

4. Definición de las PyMEs en la República Argentina

Las PyMEs son empresas cuyo arquetipo está en función de la evaluación de su dimensión e importancia en el marco de una estructura productiva nacional. Por lo que responde, además, al concepto de empresa como una entidad, que independientemente de su forma jurídica, ejerce una actividad económica.

Existe en la actualidad innumerables definiciones de PyMEs que responden a distintos criterios que pueden variar según el contexto, territorio, y entre distintas naciones. Así, en una primera acepción podríamos decir que hay aspectos cuantitativos y/o cualitativos en su encuadramiento.

Desde el punto de vista legal e impositivo la base es el elemento cuantitativo, tales como la cantidad de empleados ocupados o su nivel de facturación, como así también la cuantificación de su capital. Para saber cuándo una empresa era PyME debíamos aplicar una fórmula polinómica de cuyo puntaje surgía cuando estábamos frente a una micro, una pequeña o una mediana empresa. Mientras que el criterio cualitativo se focaliza para el análisis de datos, como la propiedad del capital, la independencia de la empresa entre otros.

4.1. Los criterios para la determinación de la condición PyME.

4.1.1. Antecedentes

Los antecedentes en la determinación de calificar como PyME a una organización la podemos encontrar en la *Ley N° 24.467/95* y la *Ley N° 25.300/2000*. Con anterioridad existía heterogeneidad para definir las.

En la primera de ellas se establecía que era pequeña empresa cuando el personal ocupado no superara determinada cantidad de personas cuarenta (40), y que tuvieran un nivel de facturación anual en función de los parámetros que estableciera la Comisión Especial de Seguimiento (del Art. N° 104). Ambos elementos cuantitativos. Asimismo, la segunda Ley establece sus atributos en el personal ocupado, el nivel de las ventas, y el valor de los activos aplicados al proceso productivo como cuantitativos; y como elemento cualitativo debía cumplirse la independencia de la empresa. Luego se adoptó sólo el criterio cuantitativo en base a las ventas, excluido el Impuesto al Valor Agregado y los Impuestos Internos.

4.1.2. Actualmente

La *Ley N° 25.300*, mediante la *Resolución N° 340-E/2017*, de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa considera como Micro, Pequeñas y

Medianas Empresas a los entes económicos cuyas ventas anuales no superen cifras por ellas establecidos, en función del sector en el cual se desenvuelve dicho ente económico, por lo que quedó establecido de la siguiente manera:

SECTOR			
Tipo	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio
Micro	\$ 3.000.000	\$ 10.500.000	\$ 12.500.000
Pequeña	\$ 19.000.000	\$ 64.000.000	\$ 75.000.000
Mediana T1	\$ 145.000.000	\$ 520.000.000	\$ 630.000.000
Mediana T2	\$ 230.000.000	\$ 760.000.000	\$ 900.000.000

SECTOR		
Tipo	Servicios	Construcción
Micro	\$ 3.500.000	\$ 4.700.000
Pequeña	\$ 21.000.000	\$ 30.000.000
Mediana T1	\$ 175.000.000	\$ 240.000.000
Mediana T2	\$ 250.000.000	\$ 360.000.000

Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$). Fuente: Ministerio de producción. Vigencia a partir del 16/08/2017

De esta manera quedan expresadas las cotas superiores para ser denominadas como tales. Lo distintivo de esto es que cada uno de los montos de facturación de ventas anuales han sido ajustados por la variación en los precios según los Índices de Precios Internos al por mayor, *IPIM*, para los sectores Agropecuario, e Industria y Minería; mientras que se ha utilizado los Índices de Precios al Consumidor Nacional Urbano, para los sectores de Comercio y Servicios. Para el correspondiente a Construcción el Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires. Datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo, *INDEC*.

Como podrá comprender el lector, definir la condición de PyME no es una cuestión literaria ni de comprensión meramente teórica. Se trata por el contrario de saber cuándo una empresa puede beneficiarse con la utilización de los instrumentos y programas de políticas públicas diseñados para el sector. Por lo que no ahondaremos más sobre en este acápite, si bien se tiene desarrollado en la investigación con mayor profundidad.

4.1.3. Marco normativo aplicable desde el punto de vista del profesional en

Ciencias Económicas

En el territorio de la República Argentina, la emisión de normas contables profesionales es facultad de los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas de las veinticuatro (24) jurisdicciones por imperio de la *Ley 20.488/73*. Luego, hubo consenso en los distintos Consejos en delegar esta función y obtener así uniformidad normativa, mediante la creación de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas,

FACPCE. Y entre los objetivos de ésta figura la de dictar normas técnico-profesionales de aplicación general en el ejercicio de la profesión.

A partir de esta faceta, la de la profesión contable, a través de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, como ente emisor de las Normas de Contabilidad y Auditoría, específicamente las *Resoluciones Técnicas, RT*, de aplicación obligatoria para sus matriculados en los trabajos técnicos-profesionales, a las *PyMES* las denomina Entes Pequeños, *EPEQ*, y para ello en la *RT N° 17*⁵, Anexo A define a dichos entes a aquellos que cumplan con determinados requisitos como:

- a) [...] no haga oferta pública de sus acciones o títulos de deuda, excluyendo a las PyME´s comprendidas en el régimen del Decreto 1087/93;
- b) no realice operaciones de capitalización, ahorro o en cualquier forma requiera dinero o valores del público con promesa de prestaciones o beneficios futuros;
- c) no supere el nivel de \$ 6.000.000 (base de diciembre de 2001 expresado en moneda homogénea de acuerdo con la sección 3.1 de la segunda parte de la resolución Técnica N° 17) de ingresos por ventas netas en el ejercicio anual; este monto se determina considerando la cifra de ventas netas incluidas en el estado de resultados correspondiente al ejercicio; y
- d) no se trate de una sociedad controlante de o controlada por otra sociedad incluida en los incisos anteriores. [...]

Por lo que podemos advertir que se está ante la presencia de parámetros tanto cuantitativos como cualitativos, en sintonía con las leyes antes mencionadas.

En marzo del año 2015, la Federación Argentina de Consejos Profesionales emite la *RT N° 41*⁶, donde normatiza la preparación de los Estados Contables para aquellos entes que califican como Pequeños, *EP*, con o sin fines de lucro. Y nuevamente establece qué debe entenderse por *EP*, así:

- a) [...] no estén alcanzados por la Ley de Entidades Financieras o realicen operaciones de capitalización, ahorro o en cualquier forma requieran dinero o valores del público con promesa de prestaciones o beneficios futuros;
- b) no sean entes aseguradores bajo el control de la Superintendencia de Seguros de la Nación;
- c) no superen el monto de ingresos en el ejercicio anual anterior de quince millones de pesos (\$ 15.000.000). este importe será reexpresado tomando como base Diciembre de 2014;

⁵ *Normas Contables Profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).

⁶ *Resolución Técnica N° 41. Normas Contables Profesionales. Desarrollo de cuestiones de aplicación general: aspectos de reconocimiento y medición para entes pequeños*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).

- d) no sean no sean sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria o de economía mixta; o
- e) no se trate de una sociedad controlante de, o controlada por, otra sociedad excluida otra sociedad excluida en los incisos anteriores. [...].

Nuevamente podemos observar que la norma vuelve a delimitar a los entes económicos en función de requerimientos cuantitativos, y le da un mayor alcance a los elementos de carácter cualitativos.

Esta *Resolución* trae la novedad de que dispone con respecto a las ventas la no superación de los \$ 15.000.000 anuales, y que serán reexpresados, esto es reconocer la desvalorización en el tiempo del poder adquisitivo de la moneda, o sea la variación de precios en el mercado.

La aplicación de la reexpresión de los Estados Contables ante contextos inflacionarios es una de la herramientas que ayuda ineludiblemente a mantener valores lo más aproximado a la realidad, y permite proveer mejor información sobre el patrimonio de los entes a una fecha, y su evolución económica-financiera en un período, lo que contribuye a la toma de decisiones más acertadas.

Luego se introduce la *RT N° 42: Normas contables profesionales. Modificación de la resolución técnica N° 41 para incorporar aspectos de reconocimiento y medición para entes medianos*, de aplicación obligatoria para los ejercicios que comiencen el 1° de enero de 2016. Esta norma deroga el anexo A de la *RT N° 17*, e incorpora normas de reconocimiento y medición para entes medianos (EM). Reemplaza el nombre de la *RT 41* por: *Normas contables profesionales. Desarrollo de cuestiones de aplicación general: Aspectos de reconocimiento y medición para Entes Pequeños y Entes Medianos*.

Establece los mismos parámetros que para los EP para los EM, y actualiza el monto de ingresos a quince millones de pesos (\$ 15.000.000) y hasta setenta y cinco millones de pesos (\$ 75.000.000), que supere el ejercicio anual anterior. Estos importes serán reexpresados tomando como base diciembre de 2014.

5. Ley N° 27.264/2016. Programa de Recuperación Productiva

La *Ley* viene a innovar sobre la caracterización de las PyMEs, e incluye a los Mini emprendimientos que no se han sido considerados en el pasado, y que necesitan de estímulos para poder proyectarse hacia un futuro económicamente más deseable dentro del sector en el que se desenvuelven permitiendo un desarrollo aceptable. El objetivo de la misma es incentivar a los entes pequeños, que no pueden competir con los grandes conglomerados económicos, especialmente en la Provincia del Neuquén que nacen en pos de la prestación de servicios –fundamentalmente- en áreas económicamente activadoras y de gran impacto en la economía regional (petróleo). El propósito es dar respuestas a las necesidades de estos entes que motorizan el noventa por ciento (90%) de la economía.

Como es sabido las PyMEs conciben el setenta por ciento (70%) del empleo en la actividad privada, y constituyen el impulsor productivo del país, por lo que esta *Ley* tiene toda la expectación de fomentar aún más la actividad económica, y beneficiar a las pequeñas y medianas empresas, con miras a desarrollarse, promover la inversión, para hacer más eficiente la gestión de la actividad empresarial.

Uno de los incentivos que roza la masa salarial es la de incorporar a los empleados de las PyMEs en el Programa de Recuperación Productiva, REPRO. Al adherirse las empresas a este programa les permitirá un incremento salarial a los trabajadores que se

desempeñan en ellas, que consiste en una ayuda económica de una suma fija mensual remunerativa hasta el límite del salario mínimo, vital y móvil actualizado a la fecha en que se otorgue el programa. La diferencia salarial será mediante el pago directo a través de la Administración Nacional de Seguridad Social, ANSES, y por un plazo de hasta doce (12) meses, permitiendo nivelar los salarios a los del mercado según su régimen laboral. Obviamente, la situación del ente deberá acreditarse en situación de crisis, presentando un proyecto de compromiso con las acciones a ejecutar para poder salir de la situación de emergencia, como así también mantener la nómina total del personal. Este mecanismo permitirá que los empresarios puedan pensar en una capacitación de su personal, por ejemplo, dado el apoyo financiero de los salarios por parte del Estado, una de las barreras más importantes como pilar del buen desempeño de su personal, más eficaz, y por supuesto más eficiente en la labor.

En cuanto al marco tributario se dan cambios importantes que incluyen el diferimiento del pago del saldo de las declaraciones juradas del Impuesto al Valor Agregado, IVA, lo que permite una franca financiación por el plazo de noventa (90) días, y genera un flujo de efectivo ante la falta de disponibilidad del mismo, entendiéndose que responde a una política más acorde con la realidad de estos entes. Asimismo, la compensación del Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios pudiendo descontar entre un cincuenta por ciento (50%) y un cien por ciento (100%), como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias.

Otro aspecto impositivo es la eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta a partir los ejercicios fiscales que se inicien el primero de enero del año 2017. Y además, la compensación con Bonos Fiscales, es decir hacerse de la tenencia de dichos títulos. Esto es devolución del IVA de las inversiones a través de un bono de crédito fiscal para el pago de impuestos.

Todas estas medidas tienden a disminuir la inseguridad impositiva y jurídica que permanentemente están expuestas las organizaciones que nos ocupa hoy. Y cuyo objetivo es que no se encuentren ante contextos políticos y macroeconómicos cambiantes.

En cuanto a las inversiones, les permite la posibilidad de descontar como pago a cuenta, también del Impuesto a las Ganancias, el diez por ciento (10%) de las inversiones productivas que se realicen hasta diciembre de 2018.

Para promover la competitividad, se crea un Programa de Recuperación Productiva actualizado y moderno, y cuando el entorno económico así lo demande la modernización anual de lo que se entiende como una PyME, por lo que la definición irá variando permanentemente en función del entorno y variables que se presenten en el contexto.

Igualmente, la posibilidad de utilizar instrumentos financieros más sofisticados como las obligaciones negociables, de difícil acceso, y la obtención de líneas de créditos para esas inversiones productivas permite volcar a la actividad dinero en tareas de producción y comercialización, y neutralizar el riesgo empresario, como también, poder realizar una mejor evaluación del mismo, disminuyendo la propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio, y ausentar los problemas al momento de constituir las garantías crediticias.

Una de las barreras que enfrentan las PyMEs en nuestra zona de influencia es la baja calidad, y escasa aplicación de procesos de ese contenido tan fuertemente demandados en aquellas empresas que trabajan con grandes grupos económicos, como el petróleo, y fundamentalmente aquellas que puedan tener la oportunidad de exportar y así arribar a una competitividad lo suficientemente sólida para desenvolverse en los mercados mundiales.

6. Las PyMEs en Neuquén

En cuanto a la información que podemos brindar, y sobre las características que encontramos en Neuquén respecto de las PyMEs, podemos decir que hay doce mil (12.000) PyMEs en Neuquén capital, y el sesenta y tres por ciento (63%) de ellas son empleadoras, según datos del Ministerio de la Producción de la Nación, información que fuera recabada por el Centro Pyme- Adeneu (Agencia de Desarrollo Económico del Neuquén). De ese total un sesenta y siete por ciento (67%) emplea hasta nueve (9) empleados, y un treinta por ciento (30%) entre diez (10) y noventa y nueve (99). Esto implica decir que las PyMEs generan más de ciento quince mil (115 mil) empleos directos, en un universo de más de treinta y cuatro mil trescientos tres (34.303) PyMEs en toda la provincia, con doce mil setecientos noventa y dos (12.792)⁷ unidades económicas de prestación de servicios. La concentración económica se da en las actividades del comercio, del servicio, de la actividad energética, y de la industria manufacturera, por lo representan el motor de desarrollo en la provincia en cuanto a la provisión de bienes y en la prestación de servicios, pero fundamentalmente en la generación de empleo. Esto impulsa el desarrollo de los recursos que posee la provincia articulándose con la concepción de empleo público.

En cuanto a políticas gubernamentales aplicadas en la provincia, ésta ofrece líneas de financiamiento, e incentivos a la inversión a través de la ley de “Compre Neuquino”, cuyo incremento de adhesión ha pasado de veinte (20) a setenta (70) las empresas que han certificado como empresa neuquina, y en la actualidad uno de cada cinco contratos de servicios en la actividad hidrocarburífera recae en una PyME, fomentando de este modo la generación de empleos.

7. Barreras prediagnosticadas

En cuanto a las barreras que se han podido predeterminar podemos enumerar las siguientes:

- 1) Resistencia al cambio.
- 2) Escasa capacitación del management y de los RRHH en general.
- 3) Escaso asesoramiento profesional.
- 4) Baja calidad y escasa aplicación de procesos de calidad.
- 5) Inadecuado o inexistente evaluación del riesgo empresarial.
- 6) Escasa disposición a utilizar las herramientas de crédito y de asesoramiento disponibles.
- 7) Falta de visión estratégica (actúan más por impulso que por la razón).
- 8) Escaso análisis sistémico del negocio.
- 9) Baja calidad dirigencial.
- 10) No saben operar en clúster.
- 11) Formas societarias poco adecuadas.
- 12) Identidades que impiden su desarrollo Eficiente y Eficaz.
- 13) Rudimentarias estrategias de comercialización y logísticas.
- 14) Desconocimiento de las operaciones de comercio exterior.
- 15) Escasa predisposición a integrar consorcios asociativos.
- 16) Ausencia de Investigaciones serias sobre el tema.
- 17) Inseguridad creciente sobre las Personas y los Bienes.
- 18) Inseguridad impositiva.
- 19) Retenciones a las exportaciones (impuestos distorsivos).
- 20) Inseguridad jurídica.
- 21) Ruptura de la relación contractual y falta de respeto a los acuerdos firmados.

⁷ Informe de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la provincia del Neuquén. Junio de 2016.

- 22) Cambios regulatorios permanentes.
- 23) Incumplimiento del Estado en el pago de su deuda soberana (default).
- 24) Un Estado sin un definido plan estratégico de desarrollo y de fomento de empresas PyMEs, ya que entre otras cuestiones, no estimula la creación de clúster.
- 25) Estado poco activo con respecto a los negocios privados.
- 26) Contextos Políticos y Macroeconómicos Cambiantes.
- 27) Ausencia de clima de negocios.
- 28) Propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio.
- 29) Problemas al momento de constituir las garantías crediticias.

8. Propuesta de solución a algunas barreras

En función de las barreras que se prediagnosticaron para las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y que se han ampliado para este proyecto se propone comenzar a pensar en posibles soluciones desde el área de costos, y de esta manera minimizar los efectos no deseados en las empresas objeto de estudio.

Una de las propuestas es la minimización de los costos en cada una de las debilidades detectadas de las mencionadas barreras, que si bien no es la única arista a tener en cuenta, sí determina posibles caminos de solución a los problemas que se enfrentan las PyMEs cotidianamente, y en esa línea poder magnificar el crecimiento y permanencia en el mercado.

Barrera: “Escaso análisis sistémico del negocio/Ausencia de Investigaciones serias sobre el tema”

A diario y en cualquier lugar, se encuentran a disposición una serie de productos o servicios proporcionados por las empresas; desde la ropa que se viste hasta los alimentos procesados que se consumen, y en general todos los productos y servicios que se necesitan para la vida diaria. Para todos y cada uno de estos bienes y/o servicios, antes de venderse comercialmente, es fundamental determinar su costo unitario, es decir, lo que cuesta producirlos considerando al producto o servicio como objeto de costo, y así poder aplicar políticas competitivas reduciendo los factores de costos cuya incidencia se pueda lograr su control.

Como objetivo principal las PyMEs industriales y de servicios, al igual que cualquier empresa de otras magnitudes, persiguen mejorar sus sistemas de producción minimizando riesgos financieros, y con la tendencia a la maximización de su rentabilidad. En consecuencia, se encuentran en la búsqueda de un sistema de gestión orientado a los costos y cuya adecuación les permita determinar el costo unitario de sus productos o servicios en una primera instancia, y como segunda instancia les ayude a disminuir en un porcentaje considerable el tipo de riesgo operativo.

En función del escaso análisis sistémico del negocio y el posicionamiento en el mercado del producto y/o servicio que se quiere ofrecer a la comercialización, nuestra propuesta consiste en concientizar al empresariado de realizar un estudio y determinación de costos totales y unitarios de los mismos. De esta manera, se podrá presupuestar costos, y luego comparar con los ingresos futuros que se hayan proyectado para identificar y cuantificar la brecha existente, o sea la ganancia esperada.

Por lo expuesto, la asistencia técnica será una herramienta fundamental y el pilar básico, adecuada a las necesidades de cada unidad de negocio, y que permita a las PyMEs de nuestra región determinar con antelación el costo unitario de los productos y/o servicios. Por lo que será imprescindible como punto de partida la identificación de los tres

elementos del costo, a saber: Materia Prima o Material directo, Mano de Obra directa y Carga Fabril.

Asimismo, se propone conjuntamente orientar al empresariado a realizar un análisis y estudio sobre la inversión fija, medida en capacidad instalada o a instalarse en el futuro (como plan de expansión) para un determinado nivel de actividad, capacidad ésta necesaria a fin de determinar ese nivel de producción que pueda ofrecer al mercado y que éste pueda absorber; para ello se propone un relevamiento en cuanto a cantidad disponible de maquinarias y equipos, tecnología, etc.⁸.

El análisis se extiende, también, a los tipos y calidad de suministros que se consuman o utilicen en el proceso productivo, la dotación de personal necesario como máximo y mínimo, la calificación profesional requerida, y la búsqueda de información de las posibilidades de obtención en el mercado laboral de personal idóneo. Se deberá tener presente la necesidad de brindar o arbitrar capacitación previa a la incorporación efectiva al trabajo del recurso humano.

Por otra parte, la utilización de herramientas de gestión, en especial orientado a la toma de decisiones, es un elemento de destacada importancia, y por ello resulta de gran utilidad el análisis de la estructura de costos, y la clasificación primaria en fijos y variables, para obtener una primera impresión del comportamiento de los mismos, y así poder determinar su controlabilidad por la empresa, de aquellos que son susceptibles de ese atributo.

El análisis de costo-volumen-utilidad debe ser considerado como el pilar básico para obtener un diagnóstico más preciso del posicionamiento de la empresa en el mercado, y ante decisiones de supresión de una línea de productos, un centro de costos, o su incorporación, la inversión en nuevos equipos y la determinación de la tecnología necesaria para ofrecer los artículos de una calidad requerida, o bien la decisión de fabricar o comprar determinados insumos necesarios para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio –fundamentalmente en los servicios petroleros–, discontinuar una línea de ventas, como así también decisiones ante disminuciones del nivel de actividad, ya sea permanente o coyuntural, es dable poseer información de aquellos costos que se clasifican en evitables o no, su erogabilidad, entre otras figuras de costos para tomar una decisión sectorial adecuada.

Otro estudio a ser considerado serán los costos incurridos y un aspecto muy sensible está dado por el costo de oportunidad, cuyo sacrificio económico representa lo que se deja de percibir como beneficio por ejercer la opción de seguir con otra alternativa, sin olvidarnos del costo financiero involucrado por el capital propio inmovilizado en su actividad o giro habitual del negocio.

Barrera: Rudimentarias estrategias de comercialización y logística.

Sabemos, como analistas de costos de la importancia que los costos de producción tienen en la composición del precio de venta de un producto o servicio. Tanto es así, que muchas veces el pequeño y mediano empresario ante la necesidad de tomar decisiones sobre la reducción de costos comúnmente comienza por el análisis de los tres elementos del costo de producción (MP, MO, y CF), y la tendencia es a la disminución de los mismos, provocando muchas veces una baja de la calidad del producto o servicio que se comercializa, provocando de esta manera una caída de la demanda del mercado.

⁸ Giménez y colaboradores. (1997). *Costos para empresarios*. Ediciones Macchi. P. 754

Se propone poner en conocimiento al empresariado sobre la importancia y consideración prioritaria de los costos comerciales y de los costos de logística, que se originan con posterioridad al proceso de fabricación o prestación del servicio. Se pueden utilizar algunas herramientas disponibles que induzcan en el futuro resultados más eficientes y beneficios para mejorar la cadena de distribución. En primer lugar, podemos mencionar un esquema de identificación y análisis de costos comerciales, clasificación de los mismos, su presupuestación y planificación. Y en segundo lugar, proseguir con la “tarea de vender”, que es cumplir con los clientes de la forma más eficiente, ética, y socialmente responsable, con el objetivo de “menor costo y mayor utilidad”, y por último, un seguimiento del proceso de mercadotecnia. Éste proceso consiste en detectar e investigar a los futuros clientes, el comportamiento de los potenciales consumidores, almacenamiento de los productos elaborados, los costos imprescindibles para el adecuado control del stock, la inducción a las ventas a través de herramientas de publicidad, y lo más moderno y posiblemente con mayor futuro las ventas a través de las redes (Internet)⁹.

La logística es aquella parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización y control del flujo de bienes (materias primas, productos semielaborados y productos terminados), desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor final, y que no escapa a las diferentes PyMEs de nuestra región. Precisamente, la logística tiene como objetivo coordinar las actividades para que los productos lleguen a los consumidores al mínimo costo posible, e interconecta a los proveedores con los clientes.

Los avances industriales han propiciado que los centros de producción se hayan ido alejando de los lugares de consumo. En consecuencia, la necesidad de reducción de costos de comercialización ha provocado la introducción de nuevos métodos en la gestión de las empresas. Estos cambios en las actividades de las empresas de todo el mundo no son recientes. Comenzaron en los inicios de la actividad industrial con las tradicionales actividades de aprovisionamiento, de almacenaje, y de transporte, de manera separada e independiente. Sin embargo, en la actualidad se centra dicha gestión en el tratamiento coordinado de todas las operaciones necesarias para conseguir que los bienes (materias primas, componentes y productos) estén disponibles en el momento, en el lugar y en la cantidad precisa al mínimo costo posible, gracias al control de dos flujos principales: el de mercaderías y el de la información. Cumplir con esto les supone a las empresas un aumento en la inversión y su repercusión en los costos, para poder disminuir en el futuro el precio de venta del artículo.

Nuestra propuesta para poder cumplir con el servicio en forma eficiente, además de analizar los costos que origina cada proceso, es que se debe investigar las características particulares de los clientes, los factores específicos de cada uno, y diseñar niveles de servicio según cada segmento.

En función de la barrera mencionada, es que podemos proponer una serie de aplicaciones para optimizar estratégicamente la cadena de abastecimientos¹⁰, como la implementación del método de costeo por actividades, es decir realizar un análisis del costo de las actividades utilizando la técnica del ABC (Activity Based Costing), por canal de distribución utilizado, o bien focalizarse en la segmentación de los clientes.

Asimismo, el estudio de la valuación de los stocks y su consecuente costo financiero; teniendo en cuenta el tiempo de cumplimiento en la entrega de los pedidos para agilizar-

⁹ Giménez y colaboradores. (2007). *Sistemas de costos*. La Ley. P. 733

¹⁰ Giménez y colaboradores. (2007). *Sistemas de costos*. La Ley P.769

las, y la oportunidad, fiabilidad y condiciones de disposición para los clientes de la manera más eficiente posible, siempre respetando las condiciones pactadas, ya sea que se trate del empaque o embalaje, el lugar físico, el mantenimiento del producto en condiciones, etc., en pos de un adecuado management empresarial.

Por otra parte, la aplicación en la gestión de los inventarios como el Just in Time (JIT), herramienta a tener en cuenta cuando no se dispone del capital o financiamiento apropiado o suficiente, y si la actividad de la PyME lo permite en función de sus compromisos y accesibilidad en el mercado de los bienes necesarios, para no desmerecer el prestigio adquirido en el pasado, y permitir reducir costos, especialmente de almacenamiento de bienes, partes para el ensamblaje, y de los productos finales.

En relación al transporte, cobra importancia el análisis a través de la figura de los costos incrementales por ejemplo, en cuanto si conviene realizarlo con capital propio, es decir por nuestros propios medios, o bien su tercerización. En la primera opción también corresponde el estudio de las rutas y canales a seleccionar, como así también los tiempos ociosos que se puedan presentar para optimizar costos.

Barrera: Escaso Asesoramiento Profesional

En general, sólo un tercio de las pequeñas y medianas empresas sobrevive tres (3) años desde su concepción. Y un quinto hasta los cinco (5) años. Este pronóstico varía según las fuentes consultadas, y es una estadística desalentadora para los emprendedores que quieren iniciar su propio negocio.

Actualmente, en la República Argentina existen alrededor de seiscientos cinco mil seiscientos veintiséis (605.626) empresas privadas de las cuales: el ochenta y tres por ciento (83%) son Microempresas (502.670 microempresas aproximadamente), el dieciséis coma ocho por ciento (16,80 %) Pymes, es decir ciento un mil setecientos cuarenta y cinco (101.745) Pymes, y veinte centésimos porcentual (0.20 %) encuadradas como Grandes Empresas (1.211 Grandes Empresas aproximadamente). Estos datos fueron proporcionados por el Ministerio de Producción de la Presidencia de la Nación¹¹.

Muchas de estas empresas privadas son iniciativas familiares donde invierten tiempo, energía y los bienes del grupo familiar, que sufren las consecuencias financieras y emocionales del fracaso. A menudo, incluye la pérdida de su único capital, o hasta la vivienda familiar, por lo que arriesgan su bienestar personal.

Los nuevos emprendedores suelen ser capaces de la generación de ideas, productos y servicios. Pero una conducción exitosa, en empresas en marcha, requiere habilidades gerenciales adicionales, que es una de las claves del negocio. Éstos requieren capacitación y asesoramiento, en especial cuando no poseen formación técnica o académica. La carencia de asesoramiento puede ser compensada por el contador de la firma, siempre que esté dispuesto y capacitado para asumir sus nuevos roles.

Dada la barrera prediagnosticada “Escaso Asesoramiento Profesional”, la propuesta es dar a conocer algunas instituciones, entidades, organismos, páginas web, o capacitaciones que puedan ofrecer a los emprendedores y a las PyMEs asesoramiento profesional, en algunos casos subsidiados por el Estado Nacional, Provincial o Municipal. Cobra importancia el rol que cumple la Universidad.

¹¹ <http://gpsemp.produccion.gob.ar/>

A modo de ejemplo, podemos mencionar algunos programas de asistencia técnica brindados por diferentes organismos y de fácil acceso para los propietarios y niveles decisivos de las empresas, a saber:

- a) Programa de Asistencia Técnica de la Secretaria de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción (Presidencia de la Nación), información difundida a través de su página Web: <http://www.produccion.gob.ar/expertospyme/>.
- b) El Centro PyME-ADENEU promueve el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia del Neuquén, con el objetivo de generar las condiciones adecuadas para la creación y el crecimiento de las PyMEs, facilitando el acceso a las herramientas necesarias para incrementar su competitividad, optimizar su gestión y consolidar sus proyectos. Además, ofrece servicios profesionales dirigidos a facilitar la toma de decisiones de emprendedores y empresarios PyME, y en temáticas como capacitación, financiamiento y asesoramiento técnico, calidad, mejora continua y nuevos proyectos. Diseñan e implementan programas específicos para sectores y actividades económico-productivos, llegando a productores, emprendedores y PyMEs de los campos industrial, agropecuario, comercial y de servicios de todo el territorio de la provincia del Neuquén. Página Web: <http://cpymeadeneu.com.ar/index.php>
- c) El Instituto Nacional de Tecnología Industrial, INTI. Organismo autárquico dependiente del Ministerio de Producción de la Nación, y cuyo principal objetivo es la generación y transferencia de innovación tecnológica a la industria. Asegurar la calidad de los procesos, bienes y servicios producidos en el país para que se ajusten a las normas y tendencias mundiales. Página Web: <http://www.inti.gob.ar/>
- d) Otra de las alternativas para obtener asesoramiento profesional es recurrir a un Contador Matriculado, que brinda un servicio profesional, con el respaldo que ofrecen los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.
- e) CREAM, Agencia de Desarrollo, dependiente del Ministerio de Economía de la provincia de Río Negro. Brinda asistencia a las PyMEs para fortalecer su gestión, e impulsan acciones para actualizar las competencias de los diferentes sectores productivos. Promueven el desarrollo de vocaciones emprendedoras. Las Agencias Locales de Desarrollo canalizan las necesidades de capacitación de los diferentes sectores de su territorio. Y elabora el Programa de Capacitación compuesto por cursos, seminarios, talleres, tutorías, etc. Página Web: <http://www.crear.rionegro.gov.ar/>

Barrera: Propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio/Escasa disposición a utilizar las herramientas de crédito y de asesoramiento disponibles

En general, las PyMEs tienden a financiarse a través de su capital propio, pero no todas tienen la capacidad suficiente para solventarse con sus propios recursos. Suele afirmarse que siempre se manejaron con la "Biblia" del pequeño empresario, que tiene como mandamiento principal: "ahorrarás y no te endeudarás". El banco no es una opción de financiamiento para la mayoría de ellas. Esto se debe a que el mercado ofrece altas tasas de interés, requisitos excesivos, mucha burocracia y provoca desconfianza. Su financiamiento proviene en una primera instancia de su capital propio; en segundo lugar de sus proveedores (ejemplo supermercados), y con entidades financieras que ofrecen presta-

mos con menos requisitos que aquellas más tradicionales en el mercado financiero. Por último se recurre a amigos y familiares.

Existe necesidad de incrementar el nivel de capital de trabajo de corto plazo, sobre todo por temas de desequilibrios financieros y desfasajes. En determinados sectores como el de los servicios y la industria se necesitan inversiones en maquinarias, herramientas y equipos para poder así enfrentar la poca competitividad que poseen en el mercado, para hacer frente a los productos provenientes del extranjero, como es el caso de los bienes que ofrece Chile, y que afectan a la comercialización de aquellos negocios cercanos a la frontera.

Por otra parte, el problema cambiario, que si bien es de fluctuación libre y ello permite acomodarse a las condiciones cambiantes del mercado, no se adapta a los altos costos operativos de nuestras pequeñas empresas que deben sobrevivir a las oscilaciones permanentes de las variables económicas no controlables por ellas.

Muchos organismos ofrecen financiamiento como el caso del IADEP¹², Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo de la provincia del Neuquén. El objeto principal de este organismo es promover el desarrollo y la transformación de la estructura económica y productiva de la Provincia¹³, teniendo en cuenta la alta dependencia de la economía neuquina con actividades basadas en la explotación de recursos naturales no renovables, especialmente, hidrocarburos, e incentivar la creación de empleo y riqueza dentro del territorio provincial. Entre las líneas de crédito ofrecidas encontramos: la *Ley 2247*: Reconversión de la matriz productiva de la provincia; la *Ley 2620*: Programa Provincial de Promoción del Microcrédito; y *Ley 2621*: Reconversión productiva neuquina.

El Banco de Inversión y Comercio Exterior¹⁴ ofrece a las PyMEs una línea de crédito a modo de facilitarles el acceso al financiamiento para inversiones a largo plazo, y que todas las empresas tengan la posibilidad de invertir, crecer y generar nuevos negocios.

Otra línea de financiamiento es la que ofrece el Gobierno Neuquino a través del BPN (Banco Provincia del Neuquén¹⁵), que consiste en un plan de asistencia con créditos para capital de trabajo y bienes para las empresas medianas y chicas. El crédito que se lanzó para las Pymes es de setecientos (700) millones de pesos y sirve para financiar capital de trabajo y bienes de capital con una tasa de interés de 15 y 17 por ciento.

Una de las Entidades que brinda asesoría financiera y créditos es el Centro Pyme Adenue. Ofrece asesoramiento personalizado e información seleccionada para acceder a diferentes programas de financiación. Para esto, establece contacto con instituciones financieras nacionales, provinciales y locales con el objetivo de identificar y dar a conocer las soluciones más adecuadas para cada demanda. El objetivo es facilitar el acceso al financiamiento, principalmente, para la adquisición de bienes de capital y/o capital de trabajo de empresas pyme en marcha¹⁶.

También, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) es un organismo de las provincias argentinas, que está dedicado a promover el desarrollo armónico e integral del país para lograr condiciones favorables de bienestar social. Entre las herramientas de apoyo a las empresas radicadas en las provincias, el Consejo Federal de Inversiones ofrece financiar proyectos nuevos o existentes mediante las Líneas de Crédito, cuyas condiciones de fo-

¹² <http://www.iadep.gov.ar>

¹³ *Ley Nº 2247/1998*.

¹⁴ <https://primercreditopyme.com.ar/>

¹⁵ <https://www.bpn.com.ar/>

¹⁶ Enlace de interés: www.financiamientonqn.com.ar

mento se demuestran principalmente a través de las tasas de interés y los plazos de devolución.

De esta manera y en forma ininterrumpida, el CFI atiende las necesidades de financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas agropecuarias, industriales, turísticas, mineras y de servicios vinculados, poniendo a disposición del empresariado sus Líneas de Reactivación Productiva (en pesos) y de Apoyo a la Producción Exportable (en dólares).

Los créditos se gestionan en las Unidades de Enlace Provincial (UEPs) que son oficinas técnicas localizadas en cada capital de provincia, donde se presentan los proyectos para su evaluación¹⁷.

9. Comentarios finales

Lo desarrollado en este trabajo responde a diferentes ciencias y disciplinas, por lo que se ha trabajado en un sólo tópico, y que podría realizarse con más profundidad, pero su extensión nos llevaría a sobrepasarnos del esquema que se encuentra reglamentado. Como es parte de una investigación cuya duración supera ampliamente el año, y depende de las respuestas reveladas en el trabajo de campo es que se abordaron algunas de ellas.

Simplemente, es un aporte de las diferentes herramientas de gestión de la disciplina que nos nuclea a algunas barreras que se han prediagnosticado objeto de investigación, y sin ser las únicas soluciones posibles y sólo una arista a tener en cuenta, debido a las diferentes problemáticas que enfrentan las PyMEs en la región, y en especial del área en que desarrollan su actividad, a través a cada una de las debilidades detectadas de las mencionadas barreras, posibilitando posibles caminos de solución a los problemas que se enfrentan las PyMEs cotidianamente, y así poder contribuir a magnificar su crecimiento y permanencia en el mercado.

¹⁷ <http://creditos.cfi.org.ar/template1.aspx?id=22>

10. Bibliografía consultada y referida en texto

- ✓ Acuña, Edgardo. *Área Pyme – ABAPPRA*
- ✓ Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio de un caso: las PyMES del Alto Valle de Río Negro. Dirigido por el Dr. Carlos A. Musante, reconocido consultor privado en Latinoamérica y docente de grado y posgrado de prestigiosas Universidades, entre las que se cuentan la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), la Universidad Nacional del Comahue (en la que es docente en la Maestría en Gestión Empresarial de la Facultad de Economía y Administración).
- ✓ Bottaro, O., Yardin, A., Rodríguez J. H. (2012). *El comportamiento de los costos y la gestión de la empresa*. Versión para la 2ª Edición (con correcciones y ampliaciones). <http://www.bottarocostosygestion.blogspot.com.ar/>.
- ✓ Editorial Río Negro.
- ✓ Edvinsson, L., and Malone, M.S. (1997). *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*. Harper Business, New York.
- ✓ Giménez y colaboradores. (1997). *Costos para empresarios*. Ediciones Macchi.
- ✓ Giménez y colaboradores. (2007). *Sistemas de costos*. La Ley.
- ✓ Páginas de Internet: <http://gpsemp.produccion.gob.ar/>; <http://www.iadep.gov.ar/>; <https://primercreditopyme.com.ar/>; <https://www.bpn.com.ar/>; www.financiamientonqn.com.ar/; <http://creditos.cfi.org.ar/template1.aspx?id=22> .
- ✓ Ley N° 2247/1998.
- ✓ Ley N° 24.467/95.
- ✓ Ley N° 25.300/2000.
- ✓ Ley N° 27.264/2016.
- ✓ *Resolución Técnica N° 16. Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).
- ✓ *Resolución Técnica N° 17. Normas Contables Profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).
- ✓ *Resolución Técnica N° 41. Normas Contables Profesionales. Desarrollo de cuestiones de aplicación general: aspectos de reconocimiento y medición para entes pequeños*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).
- ✓ *RT N° 42: Normas contables profesionales. Modificación de la resolución técnica N° 41 para incorporar aspectos de reconocimiento y medición para entes medianos*. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYA).