



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE GRADUADOS



ESPECIALIZACIÓN EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

TRABAJO FINAL

**ANÁLISIS DE ESTADOS CONTABLES, INDICADORES DE GESTION DE
EMPRESAS y TECNICAS DE INNOVACION EN PyME DE SERVICIOS DE
TRAMITES DIGITALES VIA WEB**

Autor: Cr. Baigorria Rodrigo Fausto

Tutora: Cra. Dra. Eliana Werbin

Año 2023



ANÁLISIS DE ESTADOS CONTABLES, INDICADORES DE GESTION DE EMPRESAS y TECNICAS DE INNOVACION EN PyME DE SERVICIOS DE TRAMITES DIGITALES VIA WEB by Rodrigo Fausto Baigorria is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

AGRADECIMIENTOS

Agradezco la Cra. Dra Eliana Werbin una gran tutora, la cual me guio durante la realización del presente trabajo final.

A todos los profesores de la especialización por su desempeño durante el periodo académico, entrega y esfuerzo dado.

A la Escuela de Graduados por brindar todos los elementos necesarios para nuestro desarrollo, así como también al capital humano, administrativos, secretarias.

Agradezco a mis colegas y compañeros por haberme apoyado y acompañado en el trascurso de la especialización.

En especial al estudio Contable en el que trabajo el cual me brindo horas trabajo para obtener horas académicas

DEDICATORIA

Dedico el trabajo de manera afectuosa a todos los compañeros del cursado de la Especialización.

A familia por el acompañamiento afectivo, físico y emocional.

A mi novia por el acompañamiento y por apoyarme en tantas horas de dedicación.

A mis jefes y compañero de trabajo por las horas brindadas para poder cursar la Especialización.

RESUMEN

El Objetivo de este trabajo consiste en identificar indicadores de gestión aplicados a empresas PyME, técnicas actuales de comunicación y administración moderna para el análisis de los estados contables. Finalmente plasmarlos en una planificación fiscal en una PyME de Servicios de Córdoba. El objeto problema de este trabajo fue dar enfoques de tomas de decisiones para el crecimiento de empresas PyME de Servicios vía Web dedicadas a tramites digitales vía web. Del análisis propuesto se logra ver la importancia de la aplicación de estas técnicas contables, financieras, tecnologías e impositivas.

Palabras Claves: Gestión Financiera en PyME, Aplicaciones modernas e innovaciones, Billeteras Electrónicas, Planificación Fiscal, Servicios en Línea.

ABSTRACT

The objective of this work is to identify management indicators applied to SMEs, current communication techniques and modern administration for the analysis of financial statements. Finally translate them into tax planning in a Services SME of Córdoba. The problem object of this work was to give approaches to decision-making for the growth of SMEs of Web Services dedicated to digital procedures via the web. From the proposed analysis it is possible to see the importance of the application of these accounting, financial, technological and tax techniques.

Keywords: Financial Management in SMEs, Modern applications and innovations, Electronic Wallets, Tax Planning, Online services

INDICE

1. Introducción.....	1
2. Metodología.....	3
3. Resultado y discusión.....	5
3.a. Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de análisis de estados contables e indicadores de gestión en empresas PyME de Servicios de tramites vía web.....	5
3.b. Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de evolución tecnológica y la publicación de billeteras virtuales de empresas PyME de Servicio de tramites vía web.....	18
3.c. Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de una correcta Planificación Fiscal de empresas PyME de Servicios de tramites vía web.....	23
4. Estudio descriptivo sobre empresas PyME de Servicios digitales vía web de la provincia de Córdoba.....	25
5. Conclusiones.....	27
6. Bibliografía	29

1.-INTRODUCCIÓN

Se menciona que en Argentina rondan al menos un número cercano a las 600 mil PyMEs, la cuales representan aproximadamente el 90% de las empresas de Argentina, que generan el 70% del empleo y el 50% del PBI. (Perfil, junio 2022).

En una economía como la Argentina, estas empresas enfrentan diferentes problemáticas que afectan sin duda a un sin número de rubros de la economía y de la cual las PyMEs son una parte importante y que diariamente se enfrentan a obstáculos tanto, fiscales, burocráticos, laborales, etc. (Arteaga Ortiz, J., Fernández Ortiz, R., & Clavel San Emeterio, M. (2014). Se sabe que si estos problemas no son atacados o resueltos las estructuras de nuestras PyMEs tienden a llevar a que desaparezcan en el corto a mediano plazo tal cual lo marca nuestra Historia desde el año 1950 al presente.

Es importante destacar que en una época y unos de los disparadores posteriores de la famosa crisis del año 2000 que derivó en desempleo, cierres de empresas y colapsos bancarios, fue allá por los años de la presidencia de Carlos Saul Menem donde se decidió abrir las importaciones para el ingreso de productos del exterior en un momento donde nuestras PyMEs no se encontraban en igualdad de condiciones para poder competir con el mercado extranjero sobre todo contra multinacionales globalizadas, aplicadas ya a la tecnología de avanzada para la época y demás aspectos centrales que hicieron inviable la competencia. (Galán, LC, De Giusti, E., Solari, E., & Díaz Arive, V. 2014).

Si no se da solución a estas problemáticas, es poco factibles un correcto funcionamiento ni esperar crecimiento alguno. Podemos señalar, analizar, exponer diferentes prácticas que sin importar la estructura de la PyME pueden ser no solamente beneficiosa para las mismas, sino que también le pueden brindar un correcto funcionamiento y sortear o disminuir el impacto de los problemas que las afectan, en otras palabras, lograr estabilidad económica, financiera y crecimiento prolongado. (López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. 2016).

Técnicas simples, como la aplicación de tecnologías en billeteras virtuales no solamente pueden incrementar las ventas y llegar donde antes no se podía llegar en conjunto con el e-commerce (Franco Dall'Oste, 2019), permite una rápida transacción con el cliente y más eficiente control en las operaciones, de modo idéntico trabajar sobre estados contables generando indicadores y realizar un análisis, se puede obtener hasta una simple información del ciclo de corbo, pago o el apalancamiento de una PyME.

Para que estas innovaciones se conecten de manera concreta se debe tener un correcto modelo de gestión integrado con el objeto de coordinar sobre todo a la gerencia, con los sistemas de operaciones o de servicios y además la planeación estratégica. (Velásquez Contreras, A., (2003). Para llevarlo a un plano bien focalizado y local todas estas herramientas nos llevan a un tema no

menor en nuestro país que es aminorar la carga impositiva y llevar una planificación fiscal eficaz, un ejemplo mínimo de esto es saber que valores mínimos son informados al fisco por una simple operación diaria. (AFIP y los movimientos en bancos y billeteras virtuales-Blog del Contador, 2022)

El Objetivo de este trabajo es establecer parámetros y medidas que surgen de analizar estados financieros, aplicando indicadores de gestión para terminar con una correcta planificación fiscal de empresas PyME de Córdoba dedicada a servicios vía web.

2.- METODOLOGÍA

1. **Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo contable de análisis de estados contables e indicadores de gestión de empresas PyME de Servicios**

Este estudio se llevó a cabo en base a:

Cristóbal, J.E. (2018).

Díaz Llanes, M., (2010).

Paredes Venegas, Cristina A. , Chicaiza Chicaiza, Bryan L. y Ronquillo Llundo, Joselyn T. (2019).

Nava Rosillón, MA, (2009).

2. **Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de evolución tecnológica y la publicación de billeteras virtuales de empresas PyME de Servicios**

Este estudio se llevó a cabo en base a:

Franco Dall'Oste, (2019).

López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016).

Velásquez Contreras, A., (2003).

3. **Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de una correcta Planificación Fiscal de empresas PyME de Servicios de tramites vía web**

Este estudio se llevó a cabo en base a:

Altavilla Cristian. (2019)

Impuesto a las Ganancias Ley N° 20628

Impuesto al valor Agregado ley N° 23349

Código tributario de la Provincia de Córdoba y Ley Impositiva anual Ley N° 6006 y 10854

Ordenanza Tributaria 2023 N° 13329 y Ordenanza Tarifaria 2023 N° 13330

Resolución General-E 4010/2017. AFIP

Resolución GENERAL 3946/2016 AFIP

Decreto 814/2001 PEN

4. **Estudio descriptivo sobre empresas PyME de Servicios digitales vía web de la provincia de Córdoba**

- 4.1) **Unidad de Análisis:** Análisis de la Empresa Pyme De servicios de tramites vía web de la Provincia. de Córdoba
- 4.2) **Variables e indicadores:**
- 4.2.1 Estructura organizativa de la empresa PyME
 - 4.2.2 Políticas y Estrategias: relevamiento de la misión, visión, políticas y estrategias.
 - 4.2.3 Objeto social: Venta de Servicios de tramites vía web
 - 4.2.4 Ámbito de aplicación: provincias de mayor ventas y movimientos
 - 4.2.5 Recursos Humanos: composición del personal.
 - 4.2.6 Fuentes de financiamiento: formas de financiamiento disponibles para el desarrollo de las actividades necesarias
 - 4.2.7 Principales indicadores económicos-financieros
 - 4.2.8 Política de utilización de billeteras electrónicas y forma de reducción de costos
 - 4.2.9 Aplicación de Políticas Fiscales y Contables
- 4.3) **Técnicas:** Para llevar a cabo el relevamiento se realizarán entrevistas con los Socios, se revisará documentación.

3.-RESULTADO Y DISCUSION

3.a) Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de análisis de estados contables e indicadores de Gestión en empresas PyME de Servicios

El análisis de estados contables dentro de la contabilidad permite obtener el mayor rédito de la información contenida en ellos, aplicando diferentes herramientas, métodos y procedimientos, por lo cual se debe tener en cuenta la amplitud del concepto que se le da a Información financiera, el cual no es únicamente referido a los estados contables deben tenerse presentes notas, anexos, memorias

La importancia del análisis de estados contables se ve en la información obtenida para los diferentes tipos de usuarios bancos, proveedores, inversores, gerentes y organismos gubernamentales que facilita la toma de decisiones, permitiendo conocer la evolución de indicadores. Cristóbal, J.E. (2018) citando a Corvasí y Cardoso (1996)

Secuencia de análisis de estados contables:

- 1-Determinacion del objetivo
- 2-Lectura de los estados contables
- 3-Lectura del informe de auditoria
- 4-Adecuacion de la información
- 5-Aplicación del instrumental (análisis)
- 6-Interpretacion de la información
- 7-Decodificación en lenguaje del usuario

Donde en el quinto y sexto paso se diferencian entre un simple análisis con la aplicación de diferentes herramientas a la interpretación de los resultados. Cristóbal, J.E. (2018) citando a Perez (2005)

Siempre se encuentran ciertas ventajas o limitaciones al momento del análisis

- No se pueden obtener conclusiones definitivas sobre algún estado financiero, coeficiente, etc.
- El análisis induce a un método de obtención de información
- Los datos analizados parten de estados que pueden estar subjetivamente preparados

-Debe cumplirse con el análisis en con un costo razonable y en un momento oportuno

Todo apunta a cuestiones que tienen que ver con el funcionamiento de la empresa y que no se ven plasmadas en los estados contables, para disminuir la incertidumbre como se mencionó antes deben tenerse otros aspectos en cuenta.

Se Define a una PyME, según lo evaluado por el Ministerio de Producción de la Nación, como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos. Cristóbal, J.E. (2018) citando a Gonzalo Angulo y Perez Garcia (2011)

Dentro del análisis no se puede seguir por una línea de pautas inequívocas y objetivas, esto se corresponde a que no hay dos empresas iguales ni situación económica similar, donde la incertidumbre y la limitación son de la información disponible son los elementos con los que trabaja.

No es el único limitante que se puede plantear, el analista responde a un supervisor con perfil, características y manías, todo dentro de una organización con su propia culturas y objetivos, a su vez, no significan lo mismo un informe de información financiera sobre rentabilidad o para absorber una empresa como tantos otros ejemplos.

Lo que se plantea no es hacer un informe manipulado si no que se van emplear fuentes de información, ratios y técnicas adecuadas para cada circunstancia. Díaz Llanes, M., (2010)

La base gruesa donde se realiza el análisis son los estados contables donde se puede pasar por alto la posible manipulación de los ejecutivos, el analista deberá pulir de errores para poder llegar a conclusiones justas y certeras

La Memoria ayuda al analista para la comprensión de la contabilidad y aspectos objetivos y subjetivos de la empresa y su funcionamiento, al analizar la misma junto con otra documentación accesoria e informes se pueden aplicar ratios y llegar a los resultados que arrojen. Díaz Llanes, M., (2010)

El análisis de la empresa se realiza a través de ratios. Estos establecen una relación entre dos variables, y en general constituyen indicios sobre una situación determinada, aunque no brindan un conocimiento absoluto, sino que deben combinarse siempre con otro tipo de análisis. Los ratios pueden clasificarse entre aquellos que brindan información financiera y los que brindan información de tipo económico, aunque esta clasificación no es taxativa y puede variar entre los autores, incluso algunos de los ratios pueden considerarse mixtos por mezclar los dos tipos anteriores de variables.

Ratios Económicos

ROA (Return On Assets): indica la rentabilidad media de los activos y permite evaluar la eficiencia con la que están siendo utilizados. Es la relación entre el beneficio obtenido del propio y el activo total. A efectos prácticos, se distinguen dos expresiones de ROA en función de la magnitud empleada como denominador:

La inversión neta es aquella parte de la inversión que no se financia a través de recursos sin costos financieros, es decir la parte de la inversión que se financia con fondos propios o recurriendo al endeudamiento remunerado. El ROA en términos de inversión neta puede explicarse por dos componentes: el margen sobre ventas que supone el beneficio de explotación, y la rotación de activos netos, y se expresa de la siguiente manera:

El margen de cada peso de ventas nos indica con cuánto se queda la empresa una vez descontados los gastos de la explotación; mientras que la rotación indica cuántas veces las ventas contienen a la inversión neta, ofreciendo información acerca del aprovechamiento de la inversión neta de la empresa. ROE (Return On Equity): indica la rentabilidad del patrimonio neto. Puede definirse como la relación entre el resultado neto y el patrimonio neto. Para su cálculo, se utiliza la siguiente fórmula:

Ratios financieros

Mide la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago, no sólo con efectivo, sino con la totalidad de los bienes y recursos disponibles de la empresa de atender sus obligaciones de corto plazo con los recursos líquidos que posee, ya que, aunque posea muchos bienes y recursos, si no tiene facilidad para convertirlos en efectivo para pagar las obligaciones no tendrá liquidez.

Mide la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, con sus activos corrientes sin tener en cuenta las existencias, es decir únicamente con los activos más líquidos que posee.

Fowler Newton (2008) indica que cuanto más alto es el resultado más solvente se presume el emisor de los estados contables, al siguiente ratio, también ubicado entre los de solvencia, por el contrario, expresa que cuanto más alto es menos solvente se presume el emisor de estados contables.

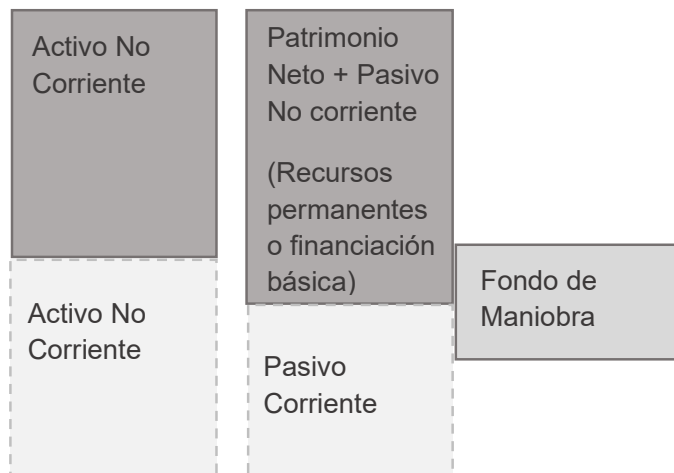
Ratios de endeudamiento

Miden el grado de dependencia de la empresa respecto de terceros. Puede clasificarse en función de los plazos de deuda, en endeudamiento a corto plazo y endeudamiento a largo plazo.

Muestran también el grado de independencia de la empresa para financiar mediante fondos propios el total de sus recursos.

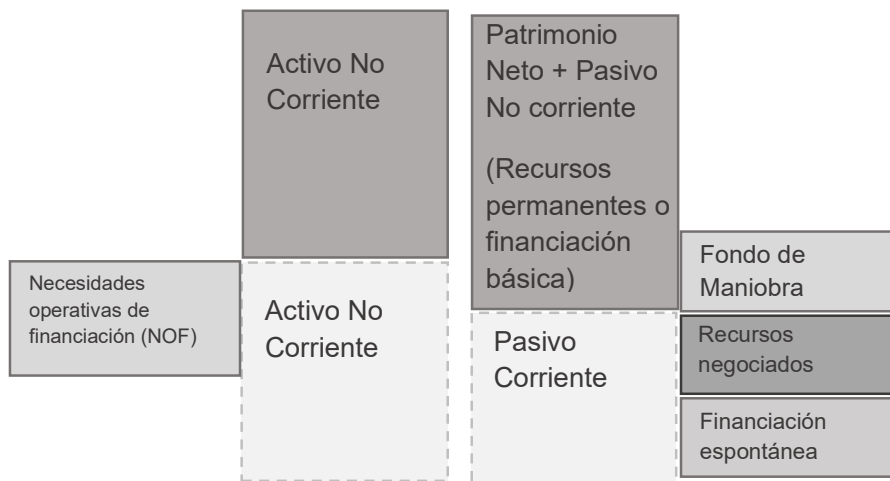
La carga financiera que soporta la empresa representa el peso que tienen los gastos financieros del ejercicio sobre el resultado antes de intereses, impuestos y amortizaciones.

Por lo general, debería ser positivo; aunque no todas las empresas necesitan de un fondo de maniobra positivo, ya que aquellas cuya financiación espontánea cubra la totalidad de sus inversiones corrientes podrían presentar un fondo de maniobra negativo y encontrarse en equilibrio financiero. Expresado gráficamente este concepto podría dibujarse de la siguiente manera:



Fuente: Cristóbal, J.E. (2018)

Necesidades Operativas de fondos son aquella parte de los activos corrientes que no es financiada vía financiación espontánea; en consecuencia, la empresa debe financiarla con fondos de maniobra o recursos negociados. En esta parte la financiación espontánea está representada por proveedores, deudas fiscales y deudas sociales. Este concepto expresado en forma gráfica podría dibujarse así:



Fuente: Cristóbal, J.E. (2018)

Debido a los grandes y rápidos cambios constantes las personas que llevan adelante y toman las decisiones en las PyMES siempre se enfrentan a la necesidad de obtener información de calidad, herramientas útiles para poder gestionar.

Al gestionar se encuentran problemas financieros que son complicados de resolver, costos altos, baja rentabilidad, conflicto de obtener recursos propios, inversiones poco rentables y sumado a un entorno complicado se deben tomar medidas que permitan ser competitivas y eficientes desde la perspectiva financiera para hacer uso de sus recursos, mejores resultados con menores costos.

Para esto es indispensable que los responsables de tomar decisiones conozcan los principales indicadores económicos y financieros y su respectiva interpretación para poder aplicar un análisis financiero efectivo. Nava Rosillón, MA, (2009).

El análisis financiero se enfoca en el proceso que sirve para predecir el efecto que producen algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa. Nava Rosillón, MA, (2009) citando a Brigham y Houston (2006).

En este contexto, los objetivos del análisis financiero están encaminados a analizar las tendencias de las variables financieras involucradas; evaluar su situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos preestablecidos; verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva.

Los objetivos del análisis financiero se fundamentan en la medición del nivel de solvencia, liquidez, rentabilidad y, en general, la situación financiera actual de la empresa; por ello, el cumplimiento cabal de estos objetivos está sujeto a la calidad de la información contable y financiera utilizada. Nava Rosillón, MA, (2009) citando a Rubio (2007)

Para desarrollar el análisis financiero se necesita el cálculo de indicadores que permiten realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera del negocio, se utiliza un índice que relacionan dos elementos de datos contenidos en los estados contables, con lo que es muy importante ser cauteloso al momento del cálculo por cualquier cambio de alguno de sus elementos.

Los resultados determinados por el análisis financiero facilitan la posibilidad de analizar la evolución de la empresa en el tiempo, determinar la eficiencia en el uso de los recursos económicos y financieros y visualizar el desempeño de la gestión financiera de la empresa; puesto que ésta se relaciona fundamentalmente con la toma de decisiones referentes al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a las políticas de dividendos establecidas en una empresa. Nava Rosillón, MA, (2009) citando a Mallo y Merlo, 1995).

Básicamente la gestión financiera engloba lo que respecta al dinero en su generación administración y correcta inversión, en un primero momento se limitaba en concentrar en una persona o departamento la administración de esos fondo, sin embargo en la actualidad se crean e implementan estrategias efectivas que le permiten obtener los recursos financieros, analizan los aspectos financieros que contienen las decisiones tomadas en otras áreas internas de la empresa, evalúan las inversiones requeridas para incrementar las ventas, analizan e interpretan la información financiera presentada en los estados financieros y diagnostican las condiciones económicas y financieras.

Indicadores de la situación financiera de la empresa

En la gran mayoría de las empresas se utilizan como una herramienta que permita identificar áreas de mayores rendimientos y otras que necesiten alguna mejora.

Liquidez y Solvencia

Se suele incurrir en el error de dar el mismo significado a ambos conceptos, pero deben separarse, liquidez es poseer el efectivo necesario para poder hacer frente a las obligaciones incurridas en el tiempo y solvencia es mantener recursos y bienes como resguardo para esos compromisos asumidos. Díaz Llanes, M., (2010).

La solvencia se refleja en la tenencia de cantidades de bienes que una empresa dispone para saldar sus deudas, pero sí para esa empresa no es fácil convertir esos bienes en efectivo para realizar sus

cancelaciones, entonces no existe liquidez; por ello, es importante destacar que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez. Nava Rosillón, MA, (2009).

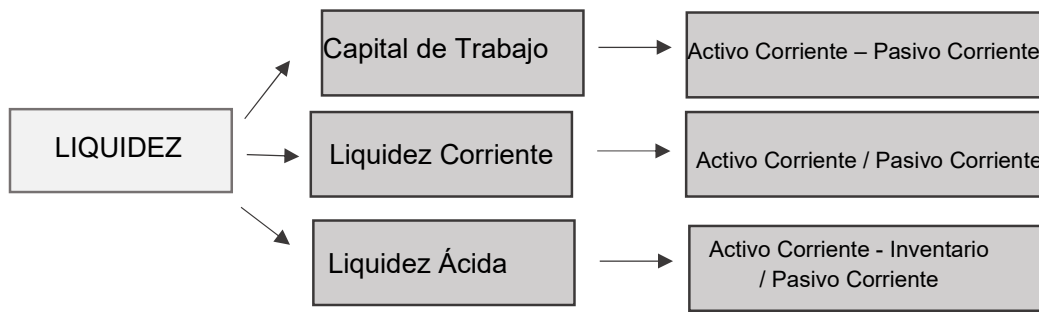
En la cuestión de como estudiar la liquidez y la solvencia se puede encontrar de tres formas de entender la misma con un análisis conjunto que son el capital de trabajo, la liquidez corriente y la prueba del ácido.

El capital de trabajo es todo aquello que la empresa decide realizar inversiones en el corto plazo como dinero, plazos fijos, créditos con clientes, alguna inversión no superior a 90 días, créditos con el fisco etc, recursos que se destinan para el normal funcionamiento para poder hacer frente a los compromisos de corto plazo como impuestos, deudas de proveedores, pequeños prestamos, sueldos y cargas sociales.

Se considera al capital de trabajo más que un indicador es una medida de la liquidez general de la empresa Nava Rosillón, MA, (2009) citando a (Gitman, 2003); ya que mientras mayor son los activos corrientes que cubren compromisos a corto plazo mayor es la capacidad de pago generada por la empresa para la cancelar deudas a su vencimiento; esto se fundamenta en que los activos corrientes son ingresos de efectivo y los pasivos corrientes, desembolsos de efectivo; entonces, es necesario disponer de capital de trabajo para garantizar el efectivo requerido al momento para responder con el pago de deudas al momento de su vencimiento.

La razón corriente permite determinar la capacidad de la empresa para cancelar sus deudas en el corto plazo relacionando los activos y pasivos corrientes. El gerente financiero debe tener en cuenta que no siempre una razón corriente alta significa disponibilidad del efectivo necesario; ya que sí el inventario no puede ser vendido o las ventas a crédito no son cobradas a tiempo para obtener el efectivo requerido, entonces el alto valor expresado por la razón corriente puede ser errónea sin tener en cuenta estos inconvenientes. Nava Rosillón, MA, (2009) citando a (Brigham y Houston, 2006). Cuando esto ocurre seguramente la empresa sale en busca de financiamiento o cancela sus compromisos de forma más lenta lo que me incrementa el pasivo corriente deteriorando la razón corriente.

La razón acida se puede mencionar que es similar a la corriente, pero la primera deja de lado al inventario el cual es un activo menos líquido que el resto, es un indicador más riguroso en términos de pago.



Fuente: Nava Rosillón, MA, (2009)

En una Pyme de Servicios vía Web es fundamental el manejo del Efectivo, prácticamente el cobro es instantáneo por lo que la liquidez es inmediata y solo tiene que hacer foco en el pago de servicio la manera de manejar el ciclo de pago y el sobrante como darle movimiento y fluidez para que en nuestra realidad no pierda valor, el inventario es nulo por lo que solamente debe mirar dos indicadores en este caso. Díaz Llanes, M., (2010).

Eficiencia en la actividad empresarial

En toda empresa es indispensable conocer la eficiencia con la que se usan los recursos de la misma por lo que el enfoque se centra en la relación que existe en el valor del producto generado y los factores que se usaron para obtenerlo. Los mismos están enfocados básicamente a determinar la velocidad con la que cuentas específicas se transforman en ventas o efectivo; es decir, son valores que muestran que tan efectivamente son manejados los activos totales, activos fijos, inventarios, cuentas por cobrar, el proceso de cobranzas y cuentas por pagar.

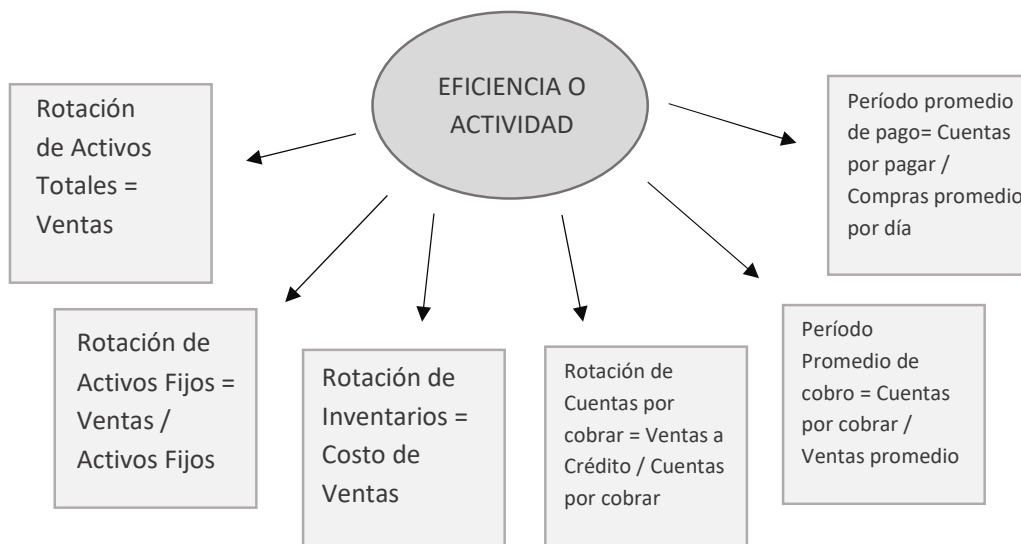
La rotación de activos totales nos da la capacidad para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos; es decir, está referida a la eficiencia en el manejo de activos para generar mayores ventas. Está expresada en el número de veces que se renueva sus activos totales durante un ejercicio económico; mientras más alta es la rotación mayor es el uso correcto de esos activos. Nava Rosillón, MA, (2009).

En el mismo sentido, la rotación de activos fijos mide la eficiencia de generar ingresos ante la incorporación de los mismo (maquinarias, instalaciones, rodados), y permite saber el número de veces que cambian.

El Stock de una empresa es indispensable para poder satisfacer las demandas de sus clientes, este indicador de rotación de inventarios nos permite saber la manera en que los mismo fueron convertidos a efectivo o créditos a cobrar. Se sabe que una empresa que brinda servicios carece de inventario, pero podemos tener una medida similar cuantificando la cantidad de servicios prestamos o tomar un promedio del valor del servicio.

Si la venta no se cuantifica de inmediato en valor monetario quiere decir que la empresa pasa a tener un crédito a cobrar sobre la venta no pagada por el cliente, de esta forma se necesita una medida que me permita saber en promedio de cobro de esas ventas que realice a plazo cuya medida se basa la rotación de cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro nos da los días en que se tardan en cobrar esas ventas a crédito.

En cuanto al período promedio de pago, Brigham y Houston (2006) plantean que es el tiempo promedio transcurrido entre la compra de materiales, mano de obra y el pago en efectivo de esa compra, el tiempo requerido por una empresa para cancelar sus compromisos o compras a crédito; esto se traduce en el número de días que una empresa tarda en pagar sus deudas. Su cálculo es importante para la evaluación de la empresa solicitante de compras a crédito, ya que permite determinar que está en capacidad de pagarlas a tiempo.



Fuente: Nava Rosillón, MA, (2009)

Una Pyme depende mucho su día a día y su vida a lo largo del tiempo en que su parte financiera sea correctamente llevada, por lo tanto, es indispensable el correcto manejo de estos indicadores, por lo general los servicios brindados vía web son abonados con antelación y por lo general las cuentas a cobrar tienden a ser cero por lo que su potencial manejo de estirar los plazos de pago son su verdadera ganancia.

Capacidad de endeudamiento

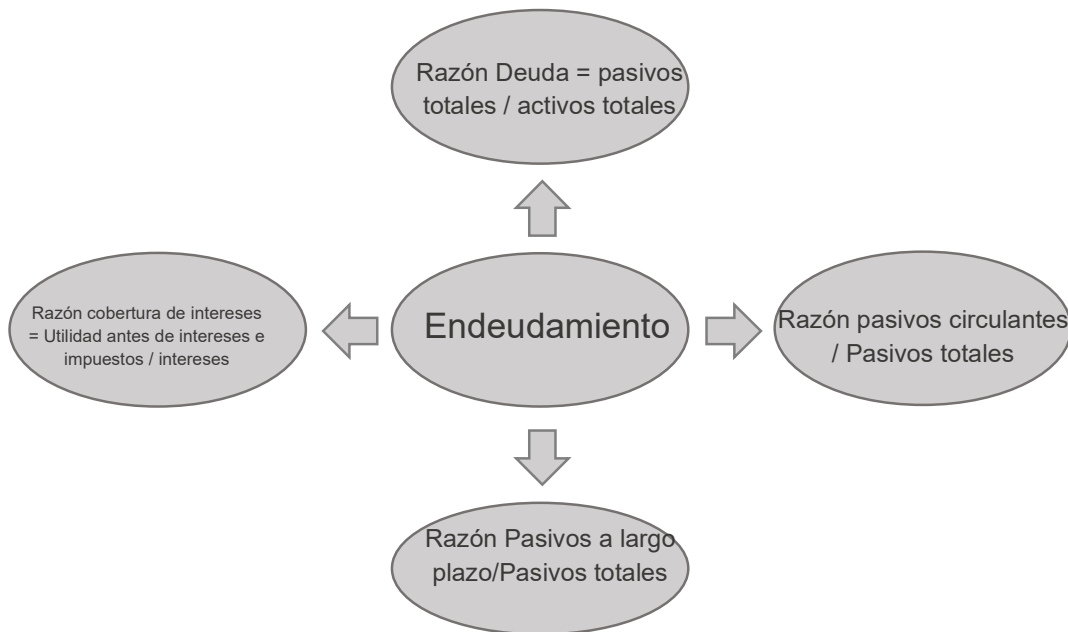
Antes de cualquier decisión de tomar financiamiento, se debe analizar la capacidad de pago de la empresa, es lo que va a determinar la cantidad máxima mediante el análisis financiero, el cual se

fundamenta en el cálculo y aplicación de una serie de indicadores o razones financieras que miden la capacidad de una empresa para adquirir financiamiento, estableciendo si ésta puede ser financiada por sus accionistas o por acreedores; asimismo, evaluar la capacidad que presenta para cumplir con las obligaciones contraídas con terceras personas tanto a corto como a largo plazo.

La relación entre la Pasivos y Activos totales nos permite ver la parte de los activos que fueron financiados por los acreedores de la empresa, si este indicador es alto nos permite observar una empresa apalancada.

Cuando se pone en manifiesto comparar Pasivos corrientes con Pasivos totales, se indica que parte de las deudas de corto plazo pesan dentro del pasivo en general, y al intercambiar y hacer el razonamiento con los Pasivos no corrientes, muestra el peso de estos pasivos exigibles superior a un año dentro del pasivo total.

Al asumir un compromiso tomando deuda nace un componente financiero a cancelar que son los intereses, donde los mismos forman parte de una comparación que nos permite saber la capacidad de la empresa que tiene para cancelar los mismos, mientras mayor es este resultado mayor capacidad de pago. En las Pymes el endeudamiento forma parte trascendental en su vida, generalmente enfocan su mirada sobre lo que es el largo plazo, para observar su capacidad de pago en tiempo y forma y la carga de los intereses no sea un detonante de riesgos, ya que están en un contexto de alta inflación y tasas variables altísimas. Nava Rosillón, MA, (2009).



Fuente: Nava Rosillón, MA, (2009)

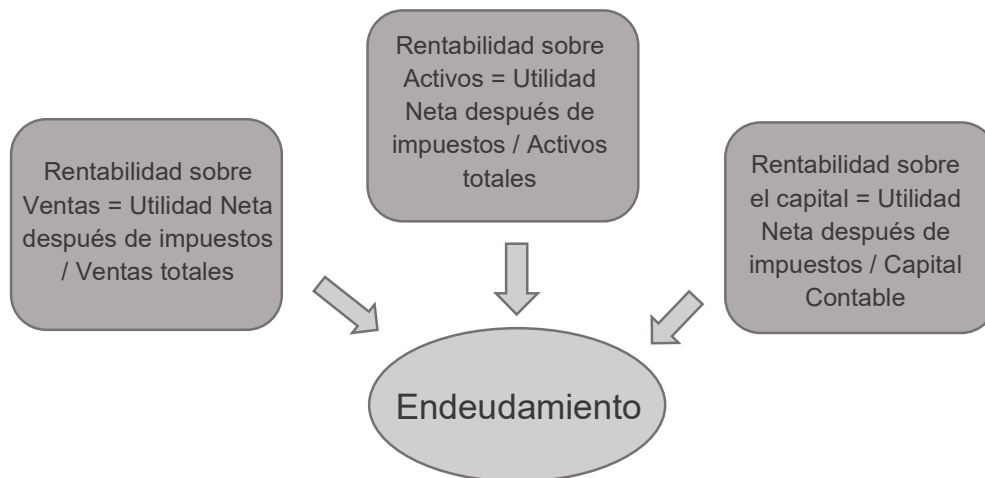
Rentabilidad

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización. Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en la proporción de utilidad que aporta un activo, durante un período determinado; es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas.

Se puede determinar niveles de rentabilidad, para poder evaluar la correcta utilización de los recursos de la misma y su nivel de ventas, en el caso necesario poder realizar inversiones, tenemos indicadores que nos ayuden.

El rendimiento sobre las ventas expresa la utilidad que obtiene la organización en relación con sus ventas e indica el costo de las operaciones y cambios que pueda sufrir tanto el precio como el volumen de los productos.

El rendimiento sobre los activos está enfocado en medir la proporción de las ganancias obtenidas por la empresa dada su inversión en activos totales (activos corrientes + activos fijos). En tanto, el rendimiento sobre el capital muestra, en términos porcentuales, las ganancias dado el capital aportado por los accionistas o propietarios de la empresa. Nava Rosillón, MA, (2009).



Fuente: Nava Rosillón, MA, (2009)

Análisis financieros y sus técnicas

Análisis comparativo

Permite comparar indicadores financieros de distintas empresas de una misma rama, naturaleza o estándares similares de un periodo económico similar, esto permite identificar fortalezas, debilidades haciendo hincapié en las áreas que hay que mantener y otras que hay que mejorar.

Este análisis muestra cualquier variación positiva o negativa que pueda tener algún indicador en relación al promedio del sector, lo cual refleja la existencia de un problema financiero; por ello, la gerencia debe realizar un análisis más profundo para establecer las estrategias más correctas que les permitan modificar cualquier situación que pueda obstaculizar el crecimiento.

La comparación puede hacerse con la misma empresa en si con periodos anteriores permitiendo conocer tendencias pasadas a través del tiempo, determinando si hubo crecimiento respecto a lo presupuestado, cualquier variación y desviación significativa en las variables puede significar algún tipo de problema financiero permitiendo conocer sus causas y poder realizar las correcciones correspondientes. Nava Rosillón, MA, (2009).

Análisis Dupont

Es un sistema que ayuda a la empresa la realización de un análisis integral de indicadores financieros específicos, expresando la manera en que estos se relacionan entre sí para determinar el rendimiento sobre los activos; esto sugiere que permite descomponer el rendimiento del capital contable en un elemento de eficiencia en la utilización de activos, en un mecanismo de utilidad sobre las ventas y también de uso de apalancamiento financiero.

Consiste en combinar el estado de resultados y el balance general, donde se obtengan dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre la inversión (ROI), es el que mide a través de las utilidades operativas, es el resultado de multiplicar el margen de utilidad neta con la rotación de activos totales y el rendimiento sobre el capital contable (RSC) se obtiene de multiplicar el rendimiento sobre los activos o inversión por el apalancamiento financiero; éste último es el resultado de relacionar los activos totales con el capital contable de la empresa.

Se observa que es una herramienta muy importante para la planificación ya que proporciona toda la información pertinente referente a la rentabilidad generada sobre la inversión que se realiza y sobre el capital aportado para esto, permitiendo planificar tanto como para corto y largo plazo. Nava Rosillón, MA, (2009).

Análisis discriminante

Constituye una técnica estadística con uso predominante para analizar la información financiera en la década de los años 80, fue aplicada por Edward Altman en 1968 para la selección y evaluación de aquellos indicadores financieros que permiten distinguir entre empresas financieramente exitosas y empresas con rumbo a la quiebra.

Inicialmente Altman desarrollo un sistema para predecir la quiebra en empresas del que se llamó la Z de Altman.

La función discriminante que resultó del valor Z de Altman es la siguiente: $Z = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$;

donde:

X = Índices seleccionados para conformar el valor Z

Valores	Relación
X1	Capital de Trabajo / Activo Total
X2	Utilidades Retenidas / Activo Total
X3	Utilidad antes de impuestos / Activo Total
X4	Total patrimonio / Pasivo Total

Por su parte, los límites de referencia son los siguientes:

$Z \geq 2.60$ Baja probabilidad de quiebra; puede tratarse de una empresa financieramente bien gerenciada que no muestra posibilidad de llegar a la quiebra en un futuro cercano; es decir, implica que es una empresa saludable desde la perspectiva financiera.

$Z \leq 1.10$ Alta probabilidad de quiebra.

$1.10 < Z < 2.60$ Zona gris o de incertidumbre; donde puede ocurrir que las empresas con valores Z ubicados entre estos límites, sean muy buenas, pero se encuentre gerenciadas en forma ineficiente, o empresas malas pero gerenciadas con la mayor eficiencia.

Estas referencias indican que a mayor sea el número Z, es menor la probabilidad de que la empresa vaya a la quiebra. Nava Rosillón, MA, (2009).

Análisis financiero e inflación

Toda empresa está inmersa en una economía de un país determinado y sus fluctuaciones que influyen en sus acciones y resultados, como es el caso específico de la inflación, la cual afecta costos, sueldos, valor de propiedades y hasta escapar a otra moneda.

Se conoce que la inflación es el crecimiento generalizado y sostenido del nivel de precios de una economía durante un año, por esta cuestión los estados financieros deben reflejar el efecto inflacionario, para que las operaciones no queden registradas en valores históricos por lo tanto es imprescindible reexpresar las partidas al cierre del ejercicio económico.

Ajustar los estados financieros por inflación tiene mucha utilidad para una organización, ya que suministran información más relevante que los estados financieros históricos; pues, permite realizar una revaluación de los activos fijos empresariales como una forma de actualizar el valor patrimonial.

Del mismo modo, al ajustar por inflación el resto de las partidas de los estados financieros y calcular los indicadores financieros se obtienen cifras más actualizadas, válidas y reales que muestren la verdadera situación financiera de la organización; ya que en economías inflacionarias los estados financieros basados en costos históricos no permiten que la información sea veraz, actual, relevante y precisa. Nava Rosillón, MA, (2009).

Como resultado final de la obtención de indicadores una vez filtrada anteriormente la información se pueden obtener pequeñas y grandes conclusiones para la toma de decisiones por parte de los encargados de las mismas, en contextos inflacionarios como el nuestro las Pymes son muy importantes los análisis y seguimientos de estas variables, permiten tener mayor previsibilidad y ser eficaz al momento de imprevistos que a diario sufren nuestras corporaciones.

3.b). Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de innovación, evolución y la publicación de billeteras virtuales de empresas PyME de Servicios Web

Luego del análisis numérico y las bases para la toma de decisiones sobre indicadores, proyecciones es importante destacar en la manera que será usada toda esa información

Es muy importante poder conocer y poder visualizar las variables que afectan y alientan el crecimiento en países tanto de la economía local como la nacional, que forman parte de economías en vía de desarrollo, y se sabe que la innovación por parte de las PyMEs es una de las variables que agrega y forma parte a este crecimiento. López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón

Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016) citando a (Vrgovic, Vidicki, Glassman y Walton, 2012) (Jaffe y Lerner, 2006)

Adicionalmente, el crecimiento de la economía de la mayoría de los países depende, en un alto porcentaje, de las actividades de innovación realizadas por las Pymes. López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016) citando a (Siu, 2005; Nieto y Santamaria, 2010). Enfocado de manera positiva y significativa en la sociedad a través de la creación de puestos de trabajo y de actividades de innovación constante de nuevas ideas de negocio como se puede apreciar al día de hoy como las famosas Fintech.

Se sabe que al formar parte de economías de países en vías de desarrollo sobre todo de ciertos mercados estas innovaciones sufren de obstáculos y paradójicamente son otras técnicas de innovación las cuales se implementan para poder sortear estas barreras y aparece la colaboración entre PyMEs a través del flujo de los canales de información, los recursos disponibles y la facilidad en la solución de los problemas más apremiantes que aquejan a los negocios. Por lo tanto, las actividades de colaboración generalmente permiten a las organizaciones participantes una reducción significativa de sus costos y una flexibilidad de las alternativas de solución de sus principales problemas, lo cual les permite a las empresas combinar e integrar tanto el conocimiento generado como sus competencias. López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016) citando a (Hagedoorn, 1993; Ahuja, 2000).

En un mercado globalizado y cada vez más competitivo las PyMEs constantemente deben cambiar sus estrategias para los constantes cambios, para poder ser más competitivas y eficientes y así obtener mayores utilidades, elevando la competitividad y aportando a la economía emergente.

En contraste, las PyMEs son diferentes de las grandes empresas en cuanto a que no tienen un proceso formal para el desarrollo de nuevos productos o servicios, porque carecen de los recursos económicos y humanos suficientes y necesarios para dedicarlos exclusivamente a las actividades de investigación y desarrollo, generando la reducción de posibilidades de obtener un crecimiento substancial; aun cuando este tipo de organizaciones tengan un departamento d, será muy difícil que puedan lograr los resultados que tienen los grandes corporativos, pero sí es factible que puedan lograr un mayor porcentaje de sus utilidades totales que aquellas Pymes que no lo tienen López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016) citando a (Narula, 2004).

En el presente las Pymes deben implementar actividades que les permitan reducir de manera significativa sus costos totales, y realizar actividades de investigación, por lo cual tienen que llevar a cabo actividades de colaboración con empresas, investigadores y agencias de investigación de mercados, porque tendrán un mayor impacto positivo y significativo en sus

actividades de innovación cuando trabajan de manera colaborativa con sus diferentes proveedores y organizaciones, así, la colaboración es considerada como una estrategia empresarial que les permite a las organizaciones, primordialmente a las Pymes.

“Finalmente, las actividades de colaboración facilitan el uso de los recursos externos de las empresas y organizaciones participantes, lo cual refleja el rol importante que tiene la colaboración no solamente en la innovación, sino también en el incremento significativo del rendimiento empresarial, la productividad y las ventas de las empresas colaboradoras. Por lo tanto, el incremento de la innovación es posible lograrlo si se integran de manera colaborativa las actividades estratégicas de las empresas, tales como la adquisición y transferencia de la tecnología, las actividades de Investigación Desarrollo y las actividades de inversión conjunta entre empresas y organizaciones” (Yong-Yoon y Moon-Soo, 2012).

Con los constantes cambios donde los mercados, los productos y los competidores se transforman tan rápido es complejo mantener un nivel de competitividad y sostenible como para garantizar una posición en el mercado. Las empresas apelan a las distintas estrategias conocidas; sin embargo, cómo y con quién se pondrán en práctica tales estrategias, es lo que asegura éxito donde otro método de innovar es aplicar la Logística.

En especial, el modelo de gestión de operaciones para PyMES es distinto al de la gran empresa, básicamente por los recursos tecnológicos utilizados, el lenguaje, la estructura y la cultura bajo la cual opera el modelo. Todas las empresas tienen que comprar, transformar, vender y suministrar el bien o el servicio. Por lo tanto, plantear un modelo significa proponer un conjunto de requerimientos y acciones que permiten alcanzar este objetivo. Velásquez Contreras, A., (2003).

Para dar respuesta a los constantes cambios las PyMEs pueden implementar modelos a seguir y gestionar desde lo nuevo y actual

Modelo de gerencia y Administración

El empresario, Socio o dueño de PyME debe entender que como toda persona posee limitaciones y requiere una gran madurez dar el paso entregar tareas operativas o de otra índole, por la continua dicotomía diaria en la vida tanto persona como de la PyME, se debe concentrar en prolongar la competencia y crecimiento con estrategias de crecimiento novedosas, negociando y formando alianzas estratégicas y porque no la pelea, en el buen sentido, con nuevos proveedores, aquí es donde la administración y la gerencia entran al escenario, para conformar una cultura de la planeación, de la responsabilidad, de la autonomía y de la delegación.

Es un modelo orientado más al pensamiento estratégico que al trabajo en sí, donde por más que no ejerza esa función todo gerente debe conocer la totalidad de su empresa, esa experiencia y

conocimiento es la materia prima para desarrollar y hacer competitiva la empresa, es decir, garantizarle un futuro exitoso.

“El empresario de hoy debe desarrollar los mecanismos para mantener el control de todas las operaciones, sin necesidad de estar involucrado; debe seguir haciendo su- gerencias y seguir informado; además debe delegar en personal idóneo tareas del día día, el trabajo operativo y dedicarse a la gerencia, a hacer planeación estratégica y a alcanzar mayor competitividad.”
Velásquez Contreras, A., (2003).

La planeación es muy importante a nivel estratégico permite tener incertidumbres bajas y disminuir riesgos, para obtener el resultado que espero es más sencillo y no tener desvíos a las estrategias establecidas. Planificar en una empresa requiere de su desarrollo y de su cultura y realizar distintas intervenciones con el objetivo de lograr progresos paralelos y complementarios en áreas clave, para el éxito de esta planeación deben hacerse en un tiempo prolongado que generalmente apunta al largo plazo.

Modelo de Gestión de Operaciones

Es un conjunto de decisiones y acciones a llevar en tres diferentes niveles:

- Gestión estratégica: puesta en acción del sistema de finalidades y de las estrategias corporativas.
- Gestión táctica: puesta en acción de las estrategias de las distintas unidades de negocio.
- Gestión operativa: ejecución de programas, funciones y controles.

Requieren un cierto periodo de tiempo para poder ser adaptado y poder presentar resultados positivos y negativos. Es muy conveniente dicha aplicación en PyMEs Innovadoras y en desarrollo.

Se pueden enumerar diferentes propósitos:

- Administrar todos los factores relaciona- dos con el proceso de manufacturera y la logística.
- Replanificar con mayor rapidez y certeza.
- Facilitar el desarrollo integral del sistema de información.
- Plantear escenarios de simulación para mejoramiento.
- Prestar mejor servicio al cliente.

Modelo de Producción y Logística

Basado en una empresa de servicios se sabe que el proceso de producción no posee, por lo tanto, se puede saltar el análisis del proceso productivo de una mercadería y las diferentes estrategias, lo que no se puede obviar es el estudio previo de mercado, la estrategia a seguir en la forma y la implementación de la prestación del servicio y el alcance que tendrá este.

En sentido práctico, es posible plantear estrategias de minimización de costos basados en eficiencia y productividad, sin deterioro de la calidad del servicio. Basándose en un plan estratégico a la medida de la organización que aplique principios de orden, planeación y control mediante aplicación de técnicas, metodologías y procedimientos apropiados para el entorno en el que conviven.

Todo plan previo se hace en base a posibles proyecciones de demandas insatisfechas y un posible nicho no del todo cubierto o vacío, se debe tener en cuenta la capacidad y volumen como también todo tipo de restricción en la prestación del servicio. En contextos difíciles como están insertas las PyMEs puede ser un problema establecer la cuantía, es cierto que la planeación de la capacidad debe ser el resultado del dimensionamiento del mercado y de las predicciones de la demanda; sin embargo, a largo plazo es importante plantear escenarios de ventas para determinar un nivel de capacidad que armonice con la estrategia, los factores de competitividad y las medidas de eficiencia, productividad y efectividad. Velásquez Contreras, A., (2003).

La logística es una herramienta poderosa para incrementar el nivel de ventas, es tomada y dedicada a la exactitud, velocidad y reducción de costos. Logística no es solo con brindar el servicio es también llegar al cliente conocer su grado de satisfacción y con qué concurrencia volvería a tomar dicha decisión. Velásquez Contreras, A., (2003).

Se desarrolló un sin número de variables positivas, tanto en estrategias, procesos y técnicas de innovar con lo cual hoy en día gracias a la tecnología, se pueden romper barreras mucho más rápido y sencillo.

Existen PyMes que toda su cadena de ventas radica en una página web con solicitudes de pedidos, cadena de pago y hasta gestión de reclamo todo por una simple vía de unos clicks y unos minutos. A una velocidad increíble tanto prestadores de servicios o compradores de productos y vendedores pueden intercambiar transacciones a una velocidad increíble y en cuestión de minutos una gran herramienta para ello son las billeteras virtuales y medios de pago.

Las Billeteras virtuales no solo revolucionaron el mercado gracias a las infinidades de comodidades, facilidades y promociones para los usuarios, están marcando el camino de una distinta forma de uso del dinero y su circulación.

Se sabe que ya hay generaciones que no conocen una moneda de 5 centavos, la famosa luz ultravioleta detectora de billetes falsos ni la famosa alcancía donde uno de niño guardaba sus ahorros.

El mundo la globalización y los cambios q impactan momento a momento junto con la transformación y el dinero no está ajeno a ello. Hoy en día simples transacciones diarias ya no implican la utilización del papel en forma de billete, con un simple smartphone podemos realizarla.

Las billeteras virtuales han venido para quedarse. Quienes han aceptado este sistema en sus locales aprecian que no haya que pagarle comisión a la tarjeta de crédito o menor costo, y que los pagos se realicen de forma instantánea. Quienes consumen encuentran un sistema cómodo, rápido y que no exige preocuparse por ir al cajero o deambular con dinero en el bolsillo.

Es una revolución que llevo para quedarse, actualmente la más utilizada es la plataforma de Mercado de pago, pero gracias a la masividad que tuvo hay otras alternativas como Naranja X en incluso los mismos bancos tienen su app de pago denominada MODO. Franco Dall'Oste, (2019).

3.c). Estudio exploratorio bibliográfico sobre el marco normativo de una correcta Planificación Fiscal de empresas PyME de Servicios de tramites vía web

Es de suma importancia entender que las PyMEs están inmersas en un contexto determinado de economía y funcionan bajo un ecosistema dentro del cual están muchos actores como competidores, aliados, proveedores, clientes, etc, del cual uno muy preponderante y más aún en el caso de Argentina es el estado.

El estado es un agente fundamental, donde cada empresa o PyMEs desarrollan sus actividades dentro del mismo, al hablar de estado se menciona una de sus atribuciones, poder de cobrar impuestos dando lugar a potestad impositiva y de poder tributario.

El poder tributario se refiere a la capacidad o conveniencia de la creación de impuestos, principalmente en Argentina, se realiza bajo vía legislativa mediante la creación y/o modificación de una ley. Se puede desprender de este concepto el grado de competencia tributaria del cual depende de la división de estado, en el caso de Argentina una PyME reconoce tres tipos de niveles, el Municipal, el Provincial y luego el Nacional, los cuales podrán aplicar impuesto, tasas y contribuciones dependiendo el grado.

La potestad impositiva se basa en que todo estado necesita de recursos para poder funcionar ya sea para índole administrativa o para índole Social.

Los tributos son clasificados en tres especies: impuestos, tasas y contribuciones. El impuesto es un tributo no vinculado, en el sentido de que su obligación tiene como hecho generador una situación totalmente independiente de la actividad que despliega el contribuyente como del propio Estado. La tasa tiene como hecho generador una prestación efectiva de un servicio o actividad estatal concreta que beneficia al contribuyente. Por último, la contribución es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador los beneficios derivados de actividades estatales. Altavilla Cristian. (2019)

Las PyMEs son personas jurídicas que pueden elegir un tipo societario y realizar la actividad comercial y de servicio que deseen, pero para ello, deben realizar las burocracias necesarias para tener el alta definitiva, que va desde la simple constitución con un contrato firmado entre partes, hasta la inscripción en cada nivel gubernamental con la Cuit correspondiente obtenida del organismo fiscalizador, la AFIP.

Es primordial en la vida fiscal de una PyME contar con un profesional en la materia que pueda ayudar, no solo con el pesar diario que va desde facturar, realizar una retención, la liquidación mensual y anual de impuestos, sino que también se proyecte una planificación de como liquidar dichos impuestos, como pagarlos y que beneficios fiscales puedo obtener con la correcta aplicación de estos mismos.

Tener planificación fiscal permite poder vender a un precio que no genere resultados negativos, tener un flujo mínimo destinado para el pago y por sobre la mayoría una ventaja en los conocimientos de como usar a favor todo aquel incentivo o beneficio fiscal que se obtenga de las mismas RG de AFIP o un simple Plan de pago.

Como Parte del efecto fiscal generado por la venta de servicios una PyME tributa ganancias (Ley N° 20628) sobre un porcentaje luego de realizar los ajustes correspondientes a la utilidad contable. Paga IVA por la diferencia generada entre Débitos y Créditos fiscales de ventas y compras (Ley N° 23349), actuando en la provincia de Córdoba, le corresponde abonar ingresos brutos (Ley N° 6006 y 10854), y la propia contribución por comercio e industria (Ordenanza Tributaria 2023 N° 13329 y Ordenanza Tarifaria 2023 N° 13330).

Pero la parte importante de la Planificación más allá de la correcta liquidación de impuestos es como aminorar la carga de los mismos ya que muchas veces se dejan de pagar no solo impuestos si no obligaciones diarias.

Bajo el creciente esquema tributario Argentino muchas empresas o PyMES llegan a la no utilización de dichas herramientas y beneficios que están al alcance de todos.

En un esquema de dificultades de pago en el que están insertas muchas PyMES generalmente sus ventas no son de cobro inmediato pero muchas veces ese iva se tiene que pagar de manera inmediata, tienen la posibilidad de pago diferido al segundo mes inmediato siguiente a la fecha original de vencimiento siempre y cuando cumpla con algunos requisitos (Resolución General-E 4010/2017. AFIP)

En concordancia con el alivio fiscal, aquellas empresas que por sus transacciones bancarias se les aplica el impuesto a los débitos y créditos (Ley N° 25413), dependiendo su clasificación de pequeña mediana o grande empresa pueden llegar a tomarse a favor en el impuesto a las ganancias el total de los mismos. (Resolución GENERAL 3946/2016 AFIP).

Para empresas que presentan 931, formulario por el cual se ingresan aportes y contribuciones de la seguridad social, en el caso de pagar antes del vencimiento se permite tomar como un crédito fiscal presunto un porcentaje de aquellas remuneraciones que devengan cargas sociales, es imprescindible tener pago esas cargas para poder hacer uso del beneficio. (Decreto 814/2001 PEN)

Sucedo que con el uso de mecanismos tecnológicos de cobros y pagos como son las billeteras electrónicas, se manifiestan muchos conceptos donde por cada transacción traen acompañada conceptos de descuentos que son ni más ni menos adelantos de impuestos, respondiendo a un esquema general de retenciones que luego son usados como parte en la liquidación mensual o anual.

Planificar no es hacer una correcta liquidación de impuesto, es lo que se espera, es una mirada que toma la perspectiva de anticipar, conocer y profundizar la información para la correcta toma de decisiones.

4. Estudio descriptivo sobre empresas PyME de Servicios digitales vía web de la provincia de Córdoba

4.1 Unidad de Análisis: Análisis de Empresas PyME de servicios de tramites vía web de la Provincia. de Córdoba

4.2 Variables e indicadores:

4.2.1 Estructura organizativa de la empresa PyME

Todas las empresas consultadas están bajo un tipo societario organizado conocido por la Ley Gral. de Sociedades, debe destacarse que en su gran mayoría pertenecen las denominadas Sociedades por Acciones Simplificadas

4.2.2 Políticas y Estrategias: relevamiento de la misión, visión, políticas y estrategias.

El crecimiento constante o en tiempo de incertidumbre sostener el nivel de actividad, la visión es de expansión con la utilización de tecnología de manera constante, sin la necesidad de poner en riesgo el capital

4.2.3 Objeto social: venta de Servicios de tramites vía web

Absolutamente todas con dedicación exclusiva a la venta por canales digitales tanto de productos o servicios

4.2.4 Ámbito de aplicación: provincias de mayor ventas y movimientos

En este punto fue un poco dispar, muchas de las empresas sus ventas son a nivel país sobre todo con foco en la Provincia de Bs As y pocas en el ámbito de la Provincia de Córdoba

4.2.5 Recursos Humanos: composición del personal.

Muchos Socios y dueños forman parte de la estructura operativa y la gran mayoría tercerizan ciertos aspectos que generalmente ocupan empleados, al focalizar en la utilización de la tecnología muchos procesos están automatizados y no requieren personal.

4.2.6 Fuentes de financiamiento: formas de financiamiento disponibles para el desarrollo de las actividades necesarias

Generalmente el dinero disponible que no forma parte del circuito común, es destinado a inversiones de corto plazo, Fondo Común o compra de moneda extranjera y para el caso de grandes inversiones o compra de equipamiento prestamos con tasas subsidiadas.

4.2.7 Principales indicadores económicos-financieros

Un común denominador se puede ver todos enfocados y usados a ratios de rentabilidad

4.2.8 Política de utilización de billeteras electrónicas y forma de reducción de costos

Absolutamente todas frente al alcance y comodidad, realizan cobranzas y gestión de pagos no solamente con cuenta bancarias, sino que también en un medio común las billeteras electrónicas y publicidad vía redes sociales. Principalmente debido al uso masivo de clientes y su fácil

aplicación ganaron terreno en el tiempo entre muchas, pese al costo de comisión por cada transacción sigue siendo viable cada vez más.

4.2.9 Aplicación de políticas fiscales

En un marco tributario en el que se desarrollan, no muchas cuentan con una planificación o conocimiento pleno de ciertas cuestiones o indoles impositivas, como ciertos beneficios u otras obligaciones informativas.

4.3 Técnicas:

Para llevar a cabo el relevamiento se realizó entrevistas con los Socios, se revisó documentación

Principalmente se dio en el marco de conversaciones con un cuestionario que seguía la línea de preguntas, con poco acceso a documentación en un tiempo limitado pero prudente para poder sacar conclusiones.

5.- CONCLUSIONES

-Las PyMES como tal son empresas y organizaciones inmersas en una determinada economía, sociedad en la cual actúan y deben ser tratadas y manejadas como tal, de las que no pueden ser solamente decisiones de sus dueños, deben estar trabajadas, planificadas y puestas en marchas con una serie de objetivos mínimos para cumplir su funcionamiento y crecimiento.

-Contar con información para la toma de decisiones, es parte de un correcto accionar y poder estimular el crecimiento, así como también sortear o menguar posibles efectos negativos en ciertas circunstancias

-Analizar estados contables, permite obtener una serie de variables que mantiene al tanto de ciertas características, momentos y circunstancias de la salud de una PyME y cualquier empresa, permite obtener información pasada, presente y de la misma proyectar diferentes escenarios en los que puede caer si se dan ciertos comportamientos esperados.

-Establecer indicadores financieros individuales, como el de rentabilidad, por ejemplo, evaluar un aspecto de la empresa, por lo que se pueden crear tantos se necesiten y en específico de la actividad, para luego poder combinarlos y tener la información adecuada para la toma de decisiones realizar cambios, realizar inversiones o simplemente estimar crecimientos futuros.

-En PyMES o empresas que desarrollan sus actividades vía internet o están inmersas en actividades netamente actuales si o si deben incentivar y promover el uso de la tecnología tanto para uso interno y externo, es fundamental porque permite disminuir costos, acortar procesos y procesar una gran cantidad de datos en poco tiempo. La principal arma de cobro y pago son las billeteras electrónicas las cuales son el instrumento favorito y predilecto de pago acercando clientes y vendedores conjuntamente con las plataformas de ventas.

-Toda PyME o empresa tiene la obligación de tributar sobre la legislación correspondiente dentro del contexto donde realiza todo tipo de actividades, tanto liquidar, pagar impuestos es lo correcto y lo común, pero planificar es una ventaja que al ser utilizada de manera correcta puede beneficiar el correcto andar financiero y económico. Planificar no es liquidar y desligarse por completo, es llevar estimaciones, usar a favor la legislación al alcance para amenguar la carga impositiva y hasta financiera en un punto.

6.- BIBLIOGRAFÍA

Altavilla Cristian. (2019) El sistema tributario Argentino. Breve consideración sobre su evolución y situación actual. Revista de la Facultad, Vol. X • Nº 2• NUEVA SERIE II, 171 – 200

Código tributario de la Provincia de Córdoba y Ley Impositiva anual Ley N° 6006 y 10854

Cristóbal, J.E. (2018). Caso de aplicación de análisis de estados contables: indicadores económicos y financieros para la toma decisiones en pymes. Revista Ciencias Económicas. , 15(01), 75-100.

Díaz Llanes, M., (2010). EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS CONTABLES EN UN ENTORNO DINÁMICO Y GERENCIAL DE LA EMPRESA. Revista Universo Contábil , 6 (2), 121-140.

Franco Dall'Oste (2019). BILLETAS VIRTUALES, UNA NUEVA FORMA DE PENSAR EN EL DINERO. REVISTA ECONO FCE UNLP. , 10 (19), 37-39.

Impuesto a las Ganancias Ley N° 20628

Impuesto al valor Agregado ley N° 23349

López-Torres, GC, Maldonado Guzmán, G., Pinzón Castro, SY, & García Ramírez, R. (2016). Colaboración y actividades de innovación en Pymes. Contaduría y Administración , 61 (3), 568-581.

Nava Rosillón, MA, (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia , 14 (48), 606-628.

Ordenanza Tributaria 2023 N° 13329 y Ordenanza Tarifaria 2023 N° 13330

Paredes Venegas, Cristina A. , Chicaiza Chicaiza, Bryan L. y Ronquillo Llundo, Joselyn T. (2019). Análisis financiero en las empresas del sector servicios en Ecuador entre los años 2016-2017. Revista de Investigación SIGMA. , 6 (2), 80-95.

Resolución General-E 4010/2017 AFIP

Resolución General 3946/2016 AFIP

Velásquez Contreras, A., (2003). MODELO DE GESTIÓN DE OPERACIONES PARA PyMES INNOVADORAS. Revista Escuela de Administración de Negocios , (47), 66-87.