



Título: “La contabilidad como herramienta estratégica para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Argentina”

Tipo de Trabajo: Trabajo Nacional

Área Temática: ÁREA 8 - Gestión Integral de Micros, Pequeñas y Medianas Organizaciones

Tema: 8.2 La importancia y planes para implementar planes de sostenibilidad en las microempresas

Autores

Dr. Nicolás Galanti – galantinicolos@gmail.com

Dr. Pablo Puglia – pugliapablo@gmail.com

Colaboradores

Dra. Anabella Gonzalez – gonzalezanabella@hotmail.com

Filiación: Facultad de Negocios de la Universidad de Palermo

País: Argentina

Director nacional: Heraclio Lanza

Índice

Resumen Ejecutivo	3
Palabras Clave	3
1. Introducción	4
2. Hipótesis y objetivos	5
3. Marco teórico	6
4. Metodología	7
5. Diagnóstico de la situación actual	8
5.1 Falta de cultura contable	8
5.2 Ejemplos del contraste con otras áreas.....	13
6. Beneficios estratégicos de la contabilidad	14
6.1 Información del pasado	14
6.2 Información del presente.....	14
6.3 Proyecciones futuras.....	15
7. Obstáculos en la implementación contable en PyMEs	19
Comentario final relacionado a esta problemática:	23
8. Análisis de casos reales (Relevamiento 2025)	24
Caso 1: Empresa de soluciones gráficas e impresiones (Buenos Aires).....	24
Caso 2: Empresa de transporte logístico (Ciudad Autónoma de Buenos Aires)	24
Caso 3: Comercio minorista de artículos de bazar, juguetes y regalería (Buenos Aires)	25
Caso 4: Negocio de venta de plantas en ferias barriales (Buenos Aires).....	26
Caso 5: Fábrica de muebles (Santa Fe).....	27
9. Recomendaciones prácticas	28
9.1 Digitalización: herramientas para una contabilidad ágil y accesible	28
9.2 Capacitación básica en gestión financiera para emprendedores	29
9.3 Asesoramiento estratégico y no solo fiscal	30
9.4 Contadores como aliados de negocio, no solo como agentes externos	30
Consideraciones:	31
10. Conclusión	31
11. Referencias	34
12. Anexos	35
13. Currículum Vitae	39
14. Seudónimos	40

Resumen Ejecutivo

Este trabajo propone demostrar que la contabilidad, lejos de ser un gasto innecesario, constituye una **herramienta estratégica fundamental** para la sostenibilidad, eficiencia y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). La investigación se centra en evidenciar cómo la contabilidad permite a los emprendedores y empresarios **tomar decisiones informadas**, basadas en datos claros, organizados y actualizados, que reflejan con precisión la situación financiera y operativa de sus negocios. Para ello, se combina una revisión teórica exhaustiva con el análisis de casos reales, la incorporación de datos estadísticos recientes y testimonios de emprendedores, con el objetivo de ofrecer una perspectiva integral sobre el impacto de la contabilidad en la gestión empresarial.

El estudio intentará subrayar que la contabilidad no solo aplica una función de cumplimiento legal o fiscal, sino que también actúa como **herramienta de planificación, control y proyección estratégica**, capaz de optimizar recursos, prevenir riesgos financieros y fortalecer la capacidad de crecimiento sostenible. Además, se justifica ampliamente el **costo-beneficio de su utilización**, demostrando que la inversión en sistemas contables, capacitación y asesoramiento profesional genera un retorno significativo en términos de eficiencia, rentabilidad y consolidación de las PyMEs en mercados competitivos.

Palabras Clave

Contabilidad – PyMEs – Percepción – Beneficios

1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) representan un componente esencial de la economía contemporánea, no solo por su capacidad de generar empleo, sino también por su rol en la innovación y la diversificación de mercados. Sin embargo, estas organizaciones suelen enfrentarse a desafíos significativos en su gestión, especialmente en lo relacionado con la administración financiera y la toma de decisiones estratégicas. En este marco, la contabilidad surge como un recurso clave, capaz de ofrecer información confiable, precisa y organizada, que sirva de base para decisiones acertadas y sostenibles.

A lo largo del tiempo, la contabilidad ha sido percibida por muchos emprendedores como un requisito legal obligatorio o incluso como un gasto prescindible, cuya utilidad directa para el negocio resultaba difícil de visualizar. Esta visión limitada restringe el aprovechamiento de la información financiera, generando brechas en la administración de recursos, la gestión de riesgos y la planificación de crecimiento. Reconocer la contabilidad como una **herramienta estratégica** implica superar esta concepción y valorar su capacidad para guiar decisiones fundamentadas, optimizar procesos internos y fortalecer la competitividad empresarial.

El presente trabajo se propone analizar de manera integral la importancia de la contabilidad en las PyMEs, identificando los **obstáculos que dificultan su adopción** y presentando **recomendaciones prácticas** para maximizar su valor. Para ello, se combinan enfoques teóricos con estudios de casos, análisis estadísticos y testimonios de emprendedores, ofreciendo así una visión aplicada y contextualizada que conecta la teoría con la práctica.

Además, se explora la relación entre empresarios y áreas contables, resaltando la relevancia de la **capacitación financiera básica**, la digitalización de procesos y un enfoque estratégico de la gestión contable. Este estudio intenta demostrar que, cuando se comprende y utiliza adecuadamente, la contabilidad deja de ser un mero cumplimiento normativo y se convierte en un **aliado indispensable** para la toma de decisiones inteligentes, la planificación del

crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de las PyMEs, consolidando su competitividad y eficiencia en un entorno económico cada vez más dinámico.

2. Hipótesis y objetivos

Hipótesis:

La contabilidad, adecuadamente implementada, es una funcionalidad estratégica para las PyMEs que contribuye a su crecimiento, eficiencia y sostenibilidad.

Objetivos generales:

- Demostrar el valor informativo y estratégico de la contabilidad.
- Contrastar percepciones erróneas de las PyMEs respecto a su utilidad.
- Proporcionar evidencia empírica del impacto positivo de una buena gestión contable.

Objetivos específicos:

- Identificar los beneficios concretos de la contabilidad en la toma de decisiones.
- Analizar casos reales de PyMEs que transformaron su estructura a través del uso de datos contables.
- Explorar barreras culturales y económicas que impiden su adopción efectiva.

3. Marco teórico

- Definición y funciones de la contabilidad.
- Contabilidad financiera vs. contabilidad de gestión.
- Información útil: pasado, presente y futuro.
- La contabilidad como herramienta de control y planificación.
- Revisión bibliográfica: autores como Horngren, Contabilidad Financiera (2018); Anthony y Govindarajan, Contabilidad Gerencial (2015); y publicaciones de CEPAL y BID.

La contabilidad es una disciplina fundamental dentro de la gestión empresarial, cuyo propósito principal es registrar, clasificar y analizar las transacciones económicas de una organización, con el fin de proporcionar información confiable que facilite la toma de decisiones. Sus funciones abarcan desde el control de los recursos financieros hasta la planificación estratégica y la evaluación del desempeño económico de la empresa, convirtiéndose en un instrumento indispensable para garantizar la sostenibilidad y eficiencia de los negocios.

Es importante diferenciar entre contabilidad financiera y contabilidad de gestión. La contabilidad financiera se centra en la elaboración de estados contables dirigidos a terceros, como inversores, entidades financieras o autoridades fiscales, mientras que la contabilidad de gestión se orienta a la información interna, apoyando la planificación, el control de costos y la toma de decisiones estratégicas. En ambos casos, la información contable debe ser útil y relevante, permitiendo analizar el pasado, interpretar la situación presente y proyectar escenarios futuros, facilitando así la anticipación de riesgos y la identificación de oportunidades de crecimiento.

Autores como Horngren, Sundem y Elliott (2018) destacan la importancia de la contabilidad financiera para proporcionar transparencia y confiabilidad en la información. Por su parte, Anthony y Govindarajan (2015) subrayan el valor de la contabilidad gerencial como herramienta de control y planificación interna. Asimismo, publicaciones de organismos internacionales como

CEPAL y BID refuerzan la relevancia de la contabilidad en PyMEs, señalando su papel estratégico para fortalecer la eficiencia, competitividad y sostenibilidad de estas empresas en mercados cada vez más exigentes.

4. Metodología

La presente investigación se desarrolló a partir de un **enfoque mixto**, combinando técnicas cualitativas y cuantitativas para obtener un análisis integral de la situación contable en las PyMEs. Se llevó a cabo una **revisión bibliográfica y documental**, utilizando libros especializados, artículos académicos y publicaciones de organismos internacionales, con el objetivo de fundamentar teóricamente el estudio y comprender la evolución de la contabilidad como herramienta estratégica.

Se realizaron **encuestas breves a propietarios y/o responsables de PyMEs**, enfocadas en la percepción sobre la utilidad de la contabilidad y su nivel de implementación, permitiendo identificar tendencias, obstáculos y oportunidades de mejora. Asimismo, se llevó a cabo un **análisis de datos secundarios** provenientes de fuentes confiables como ARCA, CEPAL, INDEC y OCDE, para obtener información estadística actualizada sobre la gestión financiera y la situación de las PyMEs.

Complementariamente, se desarrolló un **estudio de casos comparativos**, evaluando empresas con y sin implementación contable formal, y se recopilaron **entrevistas y testimonios** de contadores y empresarios a través de artículos en línea, redes profesionales como LinkedIn y medios económicos. Esto permitió contrastar la información teórica con experiencias reales, brindando una visión práctica y aplicada del tema.

5. Diagnóstico de la situación actual

5.1 Falta de cultura contable

Según un estudio de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME, 2023), el 68% de las PyMEs no cuenta con un sistema contable formal, más allá del cumplimiento fiscal. Este dato refleja una realidad frecuente: muchas pequeñas y medianas empresas limitan la contabilidad a lo estrictamente obligatorio para cumplir con la normativa tributaria, sin reconocer su potencial como herramienta de gestión y planificación estratégica. Además, el 54% de los dueños considera que “no vale la pena gastar en contabilidad si la empresa es chica”, lo que evidencia una percepción extendida sobre el costo de implementar sistemas contables y la subestimación del valor que estos pueden aportar.

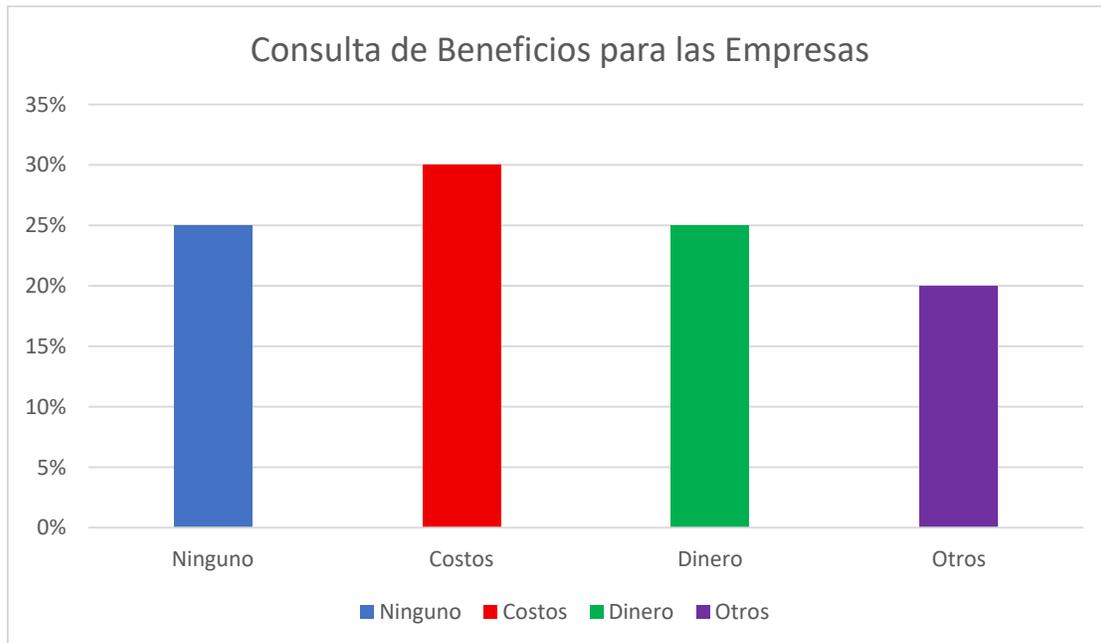
Para comprender mejor esta situación, se llevó a cabo un relevamiento en el que se encuestó a las empresas de nuestra muestra, con el objetivo de conocer **los beneficios concretos que los empresarios perciben al utilizar la información contable**. Asimismo, se consultó si los dueños solicitaban al sector contable algún tipo de procesamiento o análisis adicional de los datos, más allá de las tareas rutinarias de registro y presentación de informes fiscales.

Los resultados preliminares muestran que, aunque algunas PyMEs comienzan a reconocer la utilidad de la información contable para controlar gastos, proyectar ingresos o planificar inversiones, todavía existe una **brecha significativa entre la percepción y la práctica**. Muchos empresarios dependen únicamente de registros básicos y rara vez integran los informes contables en su proceso de toma de decisiones, lo que limita la capacidad de anticiparse a problemas financieros o de identificar oportunidades de mejora.

Este diagnóstico pone de manifiesto la necesidad de **promover una cultura contable más sólida** en las PyMEs, que reconozca la contabilidad no solo como una obligación formal, sino como un recurso estratégico capaz de aportar claridad, seguridad y soporte en la gestión diaria. Asimismo, resalta la importancia de capacitar a los empresarios para que comprendan la

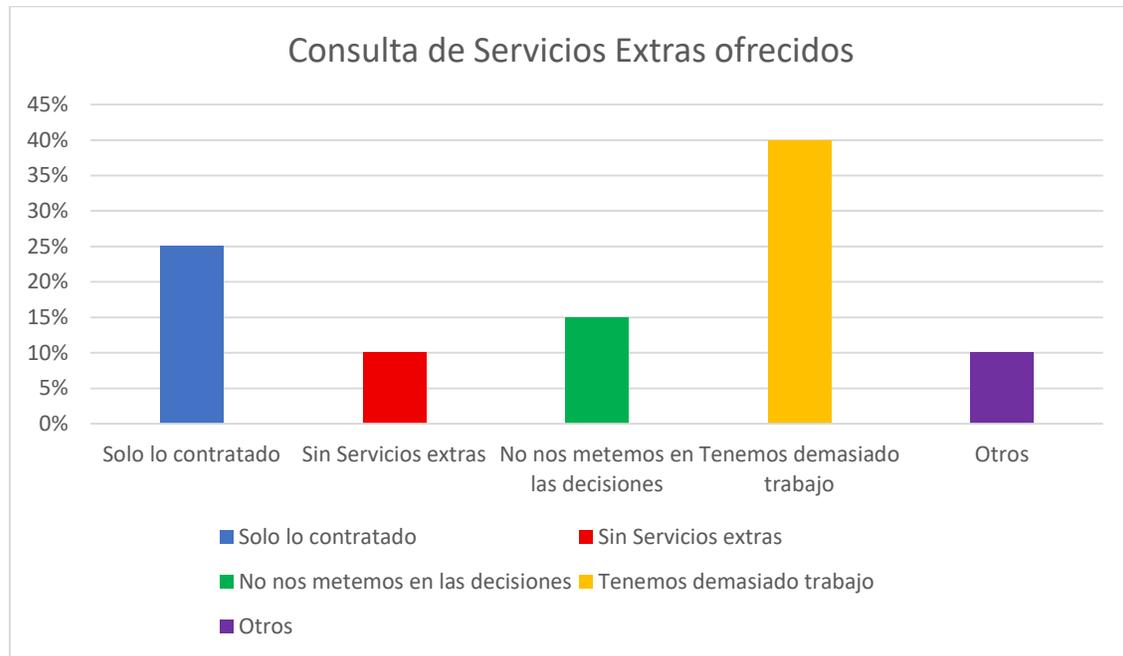
utilidad de los datos contables y puedan incorporarlos de manera efectiva en la planificación, el control y la toma de decisiones estratégicas.

Gráfico: ¿Qué Beneficios creen que les brinda el Área contable?



Por otro lado, encuestamos a los Estudios Contables o Contadores de cada una de las empresas de nuestra muestra, consultándoles si ellos les brindaban algún tipo de información extra a la operatoria normal o si les habían sugerido un servicio más amplio al estándar:

Gráfico: ¿Qué Servicios les brindan a las Empresas además del solicitado?



Por último, encuestamos a los responsables de cada empresa sobre su percepción de valor / importancia que le daban a cada una de las diferentes áreas o sectores tomando esta escala:

Escala utilizada

5 = Muy importante

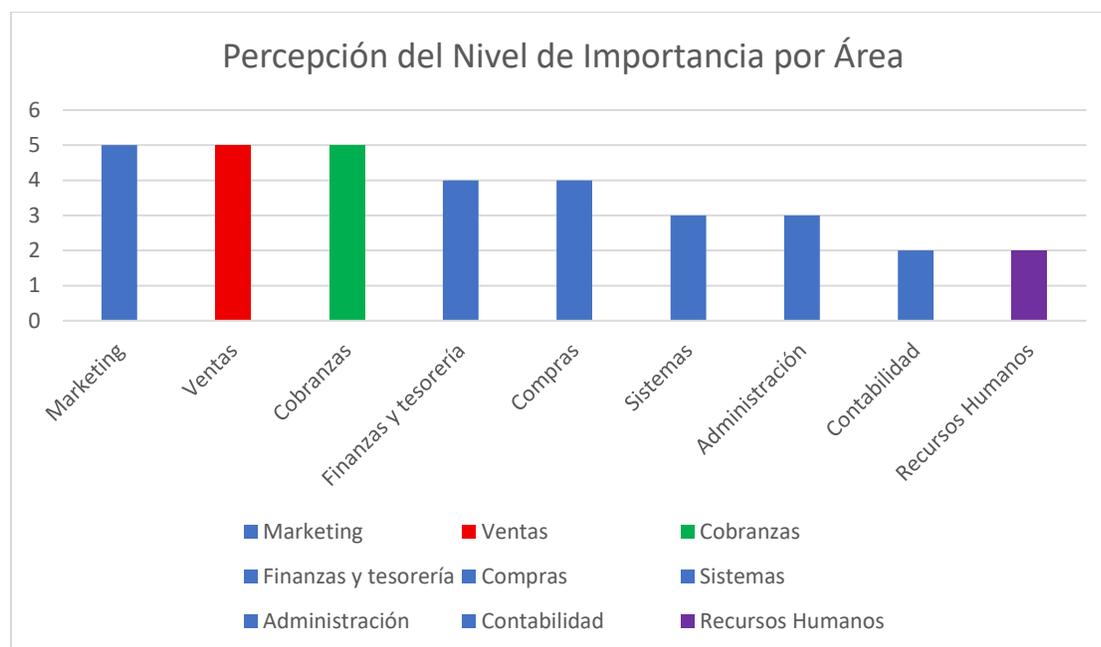
4 = Importante

3 = Algo importante

2 = Poco importante

1 = Sin importancia

Gráfico: Percepción del Nivel de Importancia de las PyMEs por Área



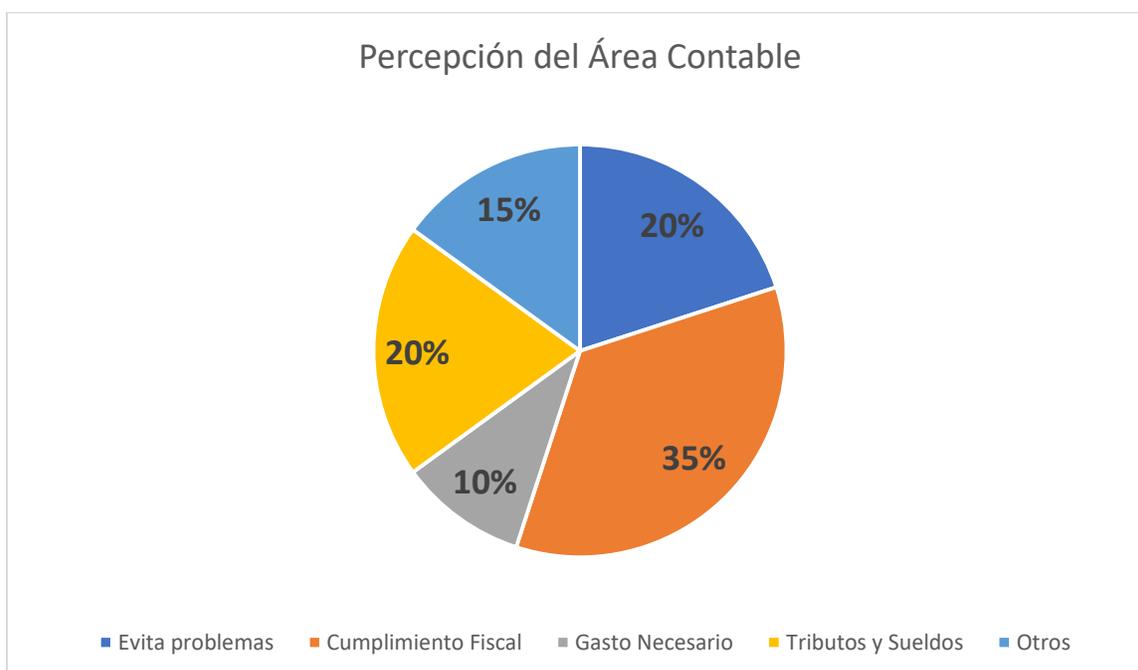
Entonces nos dimos cuenta de que el problema es bidireccional. Ni las empresas saben realmente cuánto pueden aprovechar la información contable, ni nosotros como profesionales gestionamos un plus adicional que genere el diferencial necesario para potenciar el negocio y aportar un valor tangible. Con frecuencia, con la excusa de la carga de trabajo o el temor a profundizar en un análisis detallado del procesamiento de datos, preferimos mantenernos enfocados en las tareas mecánicas y rutinarias. Este sedentarismo laboral del status quo, si se mantiene, puede conducirnos a una inevitable pérdida de relevancia y competitividad dentro del mercado.

Al actuar de esta manera, perdemos la perspectiva de que somos agentes de servicio, cuya función principal no se limita a cumplir con obligaciones formales, sino a generar una interacción directa y significativa con quienes toman las decisiones finales en las empresas. Para lograrlo, es necesario no solo entender, valorar y conocer las posibilidades que ofrece un correcto procesamiento de la información contable, sino también desarrollar la capacidad de presentar y “vender” de manera efectiva a los empresarios las herramientas y soluciones que realmente pueden optimizar la gestión del negocio. Solo así se logra que la contabilidad deje de ser percibida como un trámite y se transforme en un recurso estratégico tangible, capaz de aportar claridad, eficiencia y soporte real en la toma de decisiones empresariales.

5.2 Ejemplos del contraste con otras áreas

- Gasto promedio mensual en Redes Sociales: \$250.000 ARS
- Gasto promedio en Asesoría Contable: \$105.000 ARS
- Percepción de valor: el marketing se asocia con “ganar clientes” y “mejorar las ventas”, mientras que la contabilidad con “cumplir con ARCA” y “pagarle al Estado”.

Gráfico: Percepciones comunes de los dueños de PyMEs sobre la contabilidad



6. Beneficios estratégicos de la contabilidad

6.1 Información del pasado

- Análisis de rentabilidad por producto o cliente.

Permite detectar qué líneas de negocio, productos o clientes generan mayor margen de ganancia y cuáles representan pérdidas. Esto habilita decisiones acerca de cómo reforzar lo rentable y revisar lo deficitario o que genera escasos beneficios.

- Identificación de ineficiencias históricas.

El registro contable muestra desvíos, gastos excesivos o procesos poco eficientes que se repiten en el tiempo. Al conocerlos, la empresa puede optimizar recursos y evitar errores del pasado.

- Evaluación de la evolución patrimonial

El análisis de los estados contables a lo largo del tiempo muestra cómo ha crecido (o decrecido) el patrimonio de la empresa. Esto permite evaluar la solidez financiera, medir el impacto de las decisiones de inversión y endeudamiento, y entender si la pyme está generando valor sostenido.

6.2 Información del presente

- Flujo de caja.

Brinda una visión clara de la liquidez real de la empresa, evitando faltantes que afecten la operación diaria y asegurando la continuidad del negocio. Facilita el control diario por parte del gerente o titular.

- Costos reales.

Ayuda a identificar los verdaderos costos y gastos de la organización. Poniendo el foco en aquéllos que no son fácilmente identificables (ocultos), lo cual permite calcular precios adecuados, mantener márgenes y evitar pérdidas por una mala asignación de gastos.

- Punto de equilibrio.

Determina el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos. Es vital para Pymes porque permite fijar metas realistas y evitar trabajar “a pérdida”, o bien con errores que inicialmente no se identifican y luego es difícil subsanar.

6.3 Proyecciones futuras

- Presupuestos.

Orientan la gestión hacia objetivos concretos y facilitan medir desviaciones entre lo planificado y lo ejecutado. Son clave para ordenar el crecimiento de una pyme, donde la mayoría de las decisiones se toman en el día a día. Conforman una guía básica para la gestión.

- Modelos de escenarios.

La contabilidad permite simular distintos contextos (optimista, pesimista, conservador, etc.), y anticipar estrategias de reacción frente a cambios en el mercado o en la economía.

- Planificación fiscal.

Ayuda a cumplir con obligaciones tributarias de forma eficiente, evitando sanciones y, al mismo tiempo, aprovechando beneficios o incentivos disponibles.

La contabilidad no debe ser vista como un gasto, sino como un instrumento estratégico. Para una pyme, aporta valor en tres dimensiones, a saber:

Aprender del pasado, detectando rentabilidades e ineficiencias.

Controlar el presente, asegurando liquidez, costos claros y metas realistas.

Anticipar el futuro, con estimaciones, escenarios diversos y planificación fiscal.

En síntesis, si bien la dinámica cotidiana de las pequeñas y medianas empresas suele concentrar la atención en la resolución de problemas inmediatos, la contabilidad se erige como una herramienta estratégica que proporciona información confiable y estructurada. Esta base permite transformar la intuición en decisiones fundamentadas, optimizar la competitividad y favorecer un crecimiento sostenible y ordenado a mediano y largo plazo.

Resumen de testimonios surgidos de las entrevistas realizadas (ver anexos I y II):

Testimonio 1:

"Cuando empezamos a registrar todo correctamente, descubrimos que un cliente que nos parecía buen pagador, pero en realidad nos generaba pérdidas mensuales por devoluciones y descuentos".

Alexis F., titular de una empresa distribuidora mayorista de autopartes.

Testimonio 2:

"Antes calculábamos los precios por intuición y muchas veces vendíamos por debajo del costo. Con un simple registro de gastos y ventas en planillas, pudimos ajustar precios y ser más rentables."

Héctor V., dueño de una empresa de soluciones gráficas e impresiones.

Testimonio 3:

"No teníamos idea de cuántas plantas se vendían realmente ni cuáles se quedaban en stock. Implementar un control de inventario y registrar las ventas nos permitió reducir pérdidas y planificar mejor nuestras compras."

Agustina G., cotitular en un emprendimiento de venta de plantas en ferias barriales.

Testimonio 4:

"Pensábamos que la contabilidad era solo para pagar impuestos, pero cuando empezamos a analizar nuestros números, vimos que podíamos decidir mejor qué productos mantener, cuáles promocionar y cómo organizar nuestro flujo de efectivo."

Mariela R., dueña de un comercio de bazar, juguetes y regalería.

Testimonio 5:

"La inversión en un sistema de registro simple nos dio visibilidad de los costos reales de producción y nos ayudó a tomar decisiones más acertadas sobre compras de materiales, equipos y horarios de producción. Antes trabajábamos casi a ciegas."

Aldo D., director de una fábrica de muebles.

Testimonio 6:

"Con el aumento de pedidos entre provincias pensábamos que estábamos creciendo, pero sin registrar los costos reales de combustible, peajes y mantenimiento nos encontramos varias veces cortos de dinero para pagar sueldos y proveedores. Aprendimos que, sin llevar un control contable claro, la empresa puede crecer en volumen y aun así estar en riesgo financiero."

Lucio S., titular de una empresa de transporte logístico.

Testimonio 7:

"Al ingresar en la empresa lo que vi fue justo cómo se manejaba mal la contabilidad, sin una mirada estratégica, con errores fiscales y decisiones tomadas "a ciegas". Decidí pedir asesoramiento externo y el cambio fue grande. Pude entender mis costos reales, ajustar precios, detectar productos poco rentables, planificar el flujo de fondos y ordenar la parte impositiva. Ya solo con eso mejoró la rentabilidad. Pero lo más valioso fue cuando empecé entender el uso de la contabilidad de forma estratégica: pude armar presupuestos, empecé a proyectar inversiones con datos, ordené procesos, y accedí a financiamiento para maquinaria porque tenía balances sólidos para presentar. También, mejoramos muchísimo desde lo fiscal, con planeamiento inteligente y evitando errores que antes costaban multas o gastos innecesarios. El negocio se profesionalizó. Dejó de ser algo llevado "a pulmón" y empezó a funcionar con otra lógica."

Ana, líder de equipo de una empresa que produce absorbentes industriales

7. Obstáculos en la implementación contable en PyMEs

La contabilidad constituye una herramienta fundamental para la gestión empresarial, ya que permite registrar, procesar y analizar información clave para la toma de decisiones. En el caso de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), su relevancia es aún mayor, puesto que en contextos de alta competencia y limitados recursos resulta indispensable contar con datos precisos y confiables que orienten la administración. Sin embargo, pese a su importancia, la implementación de sistemas contables adecuados en este tipo de organizaciones enfrenta diversos obstáculos que dificultan su consolidación como práctica sistemática.

Entre los factores más destacados se encuentran los **costos percibidos**, la **falta de formación financiera del emprendedor**, la **desconfianza en los contadores** y la **subestimación del impacto estratégico** que la contabilidad puede generar. Cada uno de estos elementos actúa de manera directa o indirecta sobre las decisiones de los empresarios, generando resistencias que limitan la integración plena de la contabilidad como un pilar de gestión.

1. Los costos percibidos

Uno de los principales motivos por los que muchos emprendedores y dueños de PyMEs desestiman la implementación de un sistema contable estructurado es la percepción de que se trata de un gasto innecesario. En numerosos casos, el costo asociado a la contratación de un profesional en ciencias económicas, la adquisición de software especializado o la capacitación del personal se concibe como una erogación prescindible, especialmente en los primeros años de funcionamiento de la empresa.

Este fenómeno responde a una lógica de corto plazo: los empresarios suelen priorizar la asignación de recursos hacia áreas que consideran productivas, como la compra de insumos, la publicidad o la contratación de mano de obra directa. En contraposición, los gastos

administrativos y contables se perciben como secundarios, pues no generan ingresos inmediatos.

El problema radica en que esta visión ignora el carácter de **inversión estratégica** que tiene la contabilidad. Un sistema bien implementado permite identificar ineficiencias, prevenir problemas de liquidez, evaluar la rentabilidad real de los proyectos y, en última instancia, asegurar la sostenibilidad del negocio. La falta de este soporte genera, a mediano y largo plazo, costos ocultos mucho mayores, tales como decisiones equivocadas, incumplimientos fiscales o dificultades para acceder a financiamiento.

La noción de “costo percibido” resulta, entonces, una barrera cultural más que económica. No se trata únicamente del desembolso monetario, sino de la falta de valoración del beneficio que la contabilidad aporta. Superar esta dificultad requiere un cambio en la forma en que los emprendedores interpretan la gestión empresarial, reconociendo que las herramientas contables no constituyen un gasto improductivo, sino una base para la optimización de recursos y el crecimiento.

2. La falta de formación financiera del emprendedor

Otro obstáculo fundamental en la implementación contable en PyMEs es la escasa formación en temas financieros y administrativos de muchos de sus fundadores. En general, los emprendedores surgen a partir de un conocimiento técnico, de una oportunidad de mercado o de una habilidad específica vinculada al producto o servicio que ofrecen. Esto significa que su know-how / expertise se encuentra concentrado en el ámbito operativo, dejando de lado la dimensión económica y financiera de la gestión.

La consecuencia de esta carencia es que numerosos empresarios desconocen conceptos básicos como flujo de caja, punto de equilibrio, rentabilidad, costo de oportunidad o estructura de capital. En este contexto, la contabilidad se percibe como un conjunto de registros

obligatorios para cumplir con requerimientos legales, y no como un instrumento de análisis y planeamiento.

La falta de formación financiera también se traduce en una escasa capacidad para interpretar los estados contables, los informes de gestión o las métricas derivadas de los registros. Incluso cuando el emprendedor dispone de información, muchas veces no sabe cómo utilizarla para tomar decisiones estratégicas. En consecuencia, la contabilidad pierde valor en el día a día de la organización y termina relegada a un rol meramente burocrático.

Este déficit formativo genera, además, un círculo vicioso: al no comprender la utilidad de la contabilidad, el empresario invierte menos en su desarrollo, lo que a su vez limita la calidad de la información disponible y refuerza la idea de que no resulta útil. Romper con este esquema requiere políticas de capacitación orientadas específicamente a PyMEs, que permitan acercar los conceptos contables a los emprendedores en un lenguaje claro, aplicado y vinculado directamente a la toma de decisiones.

3. La desconfianza en los contadores

Un tercer obstáculo, de naturaleza relacional, es la desconfianza que muchos dueños de PyMEs manifiestan hacia los contadores. Este fenómeno puede tener múltiples causas, entre ellas experiencias previas negativas, percepciones de falta de transparencia, escasa comunicación o la sensación de que el profesional trabaja únicamente en función de exigencias fiscales sin aportar valor agregado al negocio.

En numerosos casos, los emprendedores reducen el rol del contador a la presentación de declaraciones juradas y al cumplimiento de obligaciones tributarias. Esta imagen limitada refuerza la idea de que se trata de un servicio inevitable pero poco estratégico. Cuando se agrega la desconfianza, el vínculo se convierte en meramente transaccional, sin espacio para el asesoramiento ni para la construcción de confianza mutua.

El problema es que esta relación distante priva a la empresa de uno de los principales aliados que podría tener para mejorar su gestión. Los contadores poseen las competencias técnicas necesarias para transformar los registros en información valiosa, diseñar indicadores de gestión y proponer estrategias de optimización financiera. Sin embargo, si el empresario no confía en ellos o no abre espacio para un trabajo conjunto, dicho potencial queda desaprovechado.

Superar este obstáculo implica fortalecer el vínculo profesional-emprendedor a través de la comunicación, la transparencia y la demostración práctica de cómo el trabajo contable puede impactar en la competitividad del negocio. De esta forma, la contabilidad deja de ser percibida como un requisito impuesto y pasa a ser entendida como un recurso de apoyo estratégico.

4. La subestimación del impacto estratégico

Finalmente, un obstáculo transversal a los anteriores es la tendencia a subestimar el impacto estratégico de la contabilidad. Muchos empresarios asumen que el éxito de la empresa depende exclusivamente de factores comerciales, como la calidad del producto, la captación de clientes o la política de precios. Si bien estos elementos son esenciales, se suele relegar el papel que juega la información financiera en la consolidación y el crecimiento del negocio.

La subestimación se refleja en frases frecuentes como “mientras vendamos, estamos bien” o “lo importante es generar ingresos, después vemos”. Esta lógica desconoce que las ventas no necesariamente se traducen en rentabilidad, que un aumento en la facturación puede acompañarse de un deterioro de la liquidez y que decisiones aparentemente acertadas pueden tener consecuencias negativas en el mediano plazo si no están sustentadas en un análisis contable.

Al no considerar la dimensión estratégica de la contabilidad, las PyMEs se privan de herramientas clave para planificar su desarrollo, proyectar escenarios, evaluar riesgos y diseñar estrategias de financiamiento. En un entorno cada vez más dinámico y competitivo, esta omisión puede significar la diferencia entre crecer o desaparecer.

Comentario final relacionado a esta problemática:

Los obstáculos en la implementación contable en las PyMEs responden a una combinación de percepciones culturales, limitaciones formativas y problemas relacionales. Los costos percibidos, la falta de formación financiera del emprendedor / empresario, la desconfianza en los contadores y la subestimación del impacto estratégico constituyen barreras que, en conjunto, impiden que la contabilidad despliegue todo su potencial como herramienta de gestión.

Superar estas dificultades requiere un enfoque integral. Por un lado, es necesario que los empresarios transformen su visión respecto de la contabilidad, reconociéndola como inversión y no como gasto. Por otro, resulta indispensable avanzar en la capacitación en temas financieros, tanto desde organismos públicos como desde cámaras empresariales y entidades educativas. Asimismo, se debe promover un vínculo de mayor confianza y cooperación con los contadores, basado en la transparencia y la comunicación.

En última instancia, la contabilidad no es solo un requisito legal, sino un recurso estratégico para el crecimiento sostenido de las PyMEs. Reconocerlo y actuar en consecuencia es un paso imprescindible para fortalecer la competitividad del sector y garantizar su sostenibilidad en el largo plazo.

Cita relevante:

"Las PyMEs no fracasan por falta de ventas, sino por falta de información financiera" (Revista Apertura, 2022).

8. Análisis de casos reales (Relevamiento 2025)

Caso 1: Empresa de soluciones gráficas e impresiones (Buenos Aires)

Una pequeña imprenta familiar ofrece servicios de impresión de folletos, carteles y tarjetas para comercios locales. La empresa no cuenta con un registro contable formal y gestiona los pedidos y cobros de manera totalmente manual.

Como resultado:

- No tiene control sobre los costos reales de materiales y tiempos de producción, lo que provoca márgenes de ganancia inconsistentes.
- La venta sin facturación formal en algunos clientes genera riesgos fiscales y posibles sanciones por parte de ARCA y Agencia de Recaudación (ARBA).
- La falta de planificación de compras y de inventario provoca faltantes de insumos críticos y retrasos en entregas.
- Está expuesta a eventuales fraudes por parte de sus empleados, al no poseer un control de fondos eficaz.

Aprendizaje: a partir de registros contables y controles básicos es posible gestionar costos, planificar compras, reducir riesgos fiscales y proteger los recursos de la empresa.

Caso 2: Empresa de transporte logístico (Ciudad Autónoma de Buenos Aires)

Una pequeña empresa de transporte en el interior de Argentina comenzó a recibir cada vez más pedidos de envío de productos entre provincias vecinas, aumentando notablemente su

volumen de trabajo. Sin embargo, la empresa no lleva un control contable sistemático ni registros precisos de ingresos y egresos.

Como resultado:

- El aumento de envíos generó mayor actividad, pero la falta de control sobre los costos reales (combustible, peajes, mantenimiento y horas de choferes) provocó períodos de falta de liquidez.
- No poder identificar qué rutas son más rentables ni los gastos asociados impidió ajustar precios correctamente.
- La empresa se ve obligada a recurrir a soluciones improvisadas para cubrir pagos, lo que aumenta el riesgo financiero y operativo.

Aprendizaje: incluso con crecimiento en la demanda, la ausencia de información fiable que otorga la contabilidad impide medir la rentabilidad real y planificar de manera segura, exponiendo a la empresa a crisis de liquidez y problemas operativos.

Caso 3: Comercio minorista de artículos de bazar, juguetes y regalería (Buenos Aires)

Durante años, la gestión de ingresos, gastos y stock se realizaba de manera manual, con anotaciones en papel y registros parciales, lo que provocaba:

- Desconocimiento de la rotación de productos: muchos artículos quedaban acumulados sin venderse, mientras que otros se agotaban rápidamente.
- Dificultad para calcular márgenes de ganancia reales: sin información confiable sobre costos y ventas, era imposible evaluar qué productos eran rentables.

- Problemas en la toma de decisiones: no había datos precisos para planificar compras, promociones o evaluar el desempeño de la tienda.

Tras la implementación de un software de gestión integrado, la empresa logró:

- Control digital de ingresos y gastos: cada venta se registraba automáticamente, generando informes confiables de facturación y flujo de efectivo.
- Gestión de stock en tiempo real: el sistema avisaba cuándo reponer, evitando faltantes y acumulación innecesaria. Planificación estratégica de la compra.
- Análisis de rentabilidad por producto: con datos precisos, la tienda identificó los artículos más y menos rentables, pudiendo ajustar precios y promociones.

Aprendizaje: un pequeño cambio en la forma de registrar y procesar la información permitió que la empresa pasara de una gestión operativa improvisada a una gestión con datos confiables y decisiones más seguras.

Caso 4: Negocio de venta de plantas en ferias barriales (Buenos Aires)

Dos emprendedoras vendían plantas en ferias, gestionando todo en papel y algunas planillas de excel sin fórmulas ni automatizaciones. Los precios se fijaban por intuición y no había control de stock, lo que generaba pérdidas por plantas no vendidas y márgenes inciertos.

Con la ayuda de un contador, implementaron controles básicos: registro de ventas, seguimiento de stock y cálculo de costos en planillas organizadas. Esto permitió ajustar precios a los costos reales, reducir errores diversos y tomar mejores decisiones, sin necesidad de invertir en software costoso.

Aprendizaje: incluso una microempresa puede mejorar su rentabilidad y planificación mediante información confiable y controles simples, transformando la gestión intuitiva en estratégica.

Caso 5: Fábrica de muebles (Santa Fe)

Esta pequeña, pero pujante fábrica de muebles en Santa Fe, con menos de 15 empleados, operaba sin un departamento contable y sin utilizar ningún software de gestión. Toda la información sobre ventas, costos y producción se manejaba de manera manual, lo que generaba registros incompletos y dispersos. La falta de planificación financiera y de información confiable llevó a tomar decisiones de inversión impulsivas: adquirir maquinaria costosa sin evaluar correctamente su retorno de inversión ni su impacto en los costos operativos. Además, no se llevaba un control claro de los gastos fijos, los costos de materiales ni los tiempos de producción, dificultando la estimación de márgenes de ganancia reales.

Como consecuencia, la fábrica enfrentó problemas de liquidez y dificultades para cubrir compromisos financieros básicos, poniendo en riesgo la continuidad del negocio. La ausencia de datos confiables también limitaba la capacidad de planificar crecimiento y la negociación con proveedores.

Aprendizaje: contar con registros contables confiables y herramientas de gestión, aunque sean simples, permite tomar decisiones de inversión más fundamentadas, optimizar recursos y reducir riesgos operativos, especialmente en empresas pequeñas con capacidad limitada de maniobra.

9. Recomendaciones prácticas

Tras analizar los obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en la implementación de sistemas contables, resulta necesario avanzar hacia propuestas concretas que permitan revertir dichas limitaciones. La contabilidad debe dejar de concebirse únicamente como una obligación legal o fiscal, para consolidarse como un recurso estratégico de gestión.

En este sentido, se presentan cuatro ejes de acción que constituyen recomendaciones prácticas orientadas a mejorar la relación de las PyMEs con la contabilidad: **la digitalización de procesos, la capacitación básica en gestión financiera para emprendedores, el asesoramiento estratégico más allá del ámbito fiscal y la integración del contador como aliado de negocio.**

9.1 Digitalización: herramientas para una contabilidad ágil y accesible

La digitalización representa uno de los avances más significativos en el campo de la contabilidad. El uso de plataformas como **QuickBooks, Xubio o ContaSimple** ofrece la posibilidad de registrar, organizar y analizar la información financiera de manera eficiente, minimizando errores humanos y reduciendo tiempos administrativos.

Entre los principales beneficios se destacan:

- **Facilidad de uso:** estas herramientas están diseñadas para que emprendedores sin formación contable avanzada puedan gestionar facturación, gastos, balances y reportes en tiempo real.
- **Visión integral:** permiten integrar ventas, compras, stock y tesorería en un único sistema, favoreciendo el control y la planificación.

- **Accesibilidad:** al estar basadas en la nube, posibilitan el acceso a la información desde cualquier dispositivo y en cualquier momento.
- **Optimización del vínculo con el contador:** al disponer de información ordenada, los profesionales pueden concentrarse en análisis y asesoramiento, en lugar de destinar esfuerzos a tareas operativas de ordenamiento documental.

Si bien su adopción puede implicar un costo inicial, los beneficios en términos de eficiencia y reducción de errores justifican la inversión. Se recomienda que las PyMEs avancen progresivamente hacia la digitalización, seleccionando la herramienta más adecuada a su escala y necesidades.

9.2 Capacitación básica en gestión financiera para emprendedores

La **escasa formación financiera** constituye un obstáculo recurrente que impide a los emprendedores valorar y aprovechar la información contable. Para revertir esta situación resulta indispensable promover capacitaciones accesibles y orientadas a la práctica.

Los contenidos deben centrarse en aspectos clave como:

- Manejo del **flujo de caja** y su impacto en la liquidez.
- Cálculo del **punto de equilibrio** y análisis de rentabilidad.
- Identificación de **márgenes de contribución** y estructura de costos.
- **Interpretación básica de estados financieros.**
- Elaboración y control de **presupuestos.**

El objetivo no es transformar al emprendedor en experto contable, sino brindarle herramientas para **interpretar la información** y dialogar en mejores condiciones con su contador.

Diversos actores pueden impulsar esta formación: cámaras empresariales, organismos públicos de apoyo a las PyMEs, universidades y los propios profesionales contables, quienes podrían ofrecer talleres personalizados.

9.3 Asesoramiento estratégico y no solo fiscal

Uno de los errores más frecuentes en la relación de las PyMEs con la contabilidad es limitarla al **cumplimiento fiscal**. Si bien este aspecto es indispensable, reducir la función del contador a un rol tributario significa desaprovechar un enorme potencial de análisis y proyección.

El **asesoramiento estratégico** implica utilizar la información contable para:

- Determinar la rentabilidad de los diferentes productos o servicios.
- Identificar riesgos de liquidez y diseñar medidas preventivas.
- Analizar costos ocultos que afectan la competitividad.
- Elaborar proyecciones financieras para evaluar la viabilidad de proyectos de expansión.
- Facilitar el acceso al crédito o a inversores mediante la presentación de información confiable.

Este enfoque transforma la contabilidad en una herramienta de planeamiento y control, favoreciendo decisiones más acertadas y sostenibles. Para ello, es necesario que los contadores adopten un rol proactivo en la comunicación con el cliente, y que los emprendedores reconozcan el valor de esta información más allá del ámbito impositivo.

9.4 Contadores como aliados de negocio, no solo como agentes externos

La última recomendación apunta a **reconfigurar la relación entre las PyMEs y los contadores**. En lugar de percibirlos como prestadores externos encargados de trámites fiscales, es fundamental integrarlos como **aliados estratégicos** dentro de la gestión empresarial.

Un contador que asume este rol puede colaborar en:

- La elaboración de presupuestos anuales y mensuales.
- La definición de políticas de inversión y financiamiento.
- La identificación de indicadores de gestión clave.
- La planificación de escenarios futuros y evaluación de riesgos.

La construcción de esta alianza requiere confianza, comunicación fluida y la disposición del contador para transmitir la información en un lenguaje accesible. Cuando se logra, la contabilidad deja de ser una carga administrativa y se convierte en un recurso indispensable para la competitividad.

Consideraciones:

La implementación de estas recomendaciones representa una oportunidad para transformar la gestión contable de las PyMEs. La digitalización otorga eficiencia, la capacitación financiera fortalece al emprendedor, el asesoramiento estratégico amplía el horizonte de la gestión y la integración del contador como aliado consolida una cultura de cooperación.

En conjunto, estos ejes constituyen un cambio de paradigma: pasar de una visión limitada de la contabilidad como mera obligación fiscal, a una perspectiva en la que se la reconoce como **instrumento estratégico para el crecimiento sostenible y la competitividad en el mercado.**

10. Conclusión

El análisis desarrollado en este trabajo permite afirmar que la contabilidad, lejos de constituir únicamente una obligación legal o una tarea administrativa secundaria, se configura como un **instrumento estratégico esencial** para la sostenibilidad y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Su correcta implementación posibilita que los emprendedores cuenten con información clara, actualizada y organizada, indispensable para optimizar recursos, anticiparse a posibles crisis y proyectarse con mayor solidez hacia el futuro.

En este sentido, apostar por la contabilidad no debe considerarse un gasto innecesario, sino una **inversión en sostenibilidad empresarial**. Un sistema contable bien estructurado ofrece un mapa detallado de la situación financiera de la organización, permitiendo identificar áreas de

eficiencia y de mejora, evaluar la rentabilidad real de los proyectos y planificar con base en datos objetivos. Esto no solo mejora la gestión interna, sino que también facilita el acceso a financiamiento externo, genera confianza en proveedores e inversores y fortalece la posición competitiva de la empresa en el mercado.

No obstante, la contabilidad no despliega todo su potencial por sí sola: requiere del compromiso y la visión de quienes la gestionan y de quienes la interpretan. En este marco, el rol del profesional contable se vuelve central. No basta con poseer un conocimiento técnico profundo; es necesario **saber aplicarlo en la práctica**, traduciendo los datos en información comprensible y útil para los empresarios. Esto implica un cambio de paradigma en la labor del contador, que debe dejar de concebirse únicamente como un gestor de obligaciones fiscales para convertirse en un **asesor estratégico y un aliado en la toma de decisiones**.

Este proceso exige, a su vez, la capacidad de comunicar de manera efectiva el valor de las herramientas contables. Los contadores deben ser capaces de demostrar, con ejemplos concretos y soluciones adaptadas a cada realidad, que la contabilidad no es un fin en sí mismo, sino un medio para mejorar la operatoria, la rentabilidad y la proyección de la empresa. El desafío es lograr que los emprendedores comprendan que, al utilizar adecuadamente la información contable, cuentan con un recurso poderoso para dirigir su negocio con mayor eficiencia y previsión.

Por supuesto, ello no significa que los profesionales deban transformarse en simples “vendedores de servicios”. El camino pasa por sostener un **compromiso con la calidad, la eficiencia técnica y la mejora continua** de los procesos contables, de modo que el valor agregado se evidencie en los resultados concretos que la empresa obtiene. La tarea del contador implica tanto el cumplimiento riguroso de las obligaciones operativas como la búsqueda de **nuevas formas de optimizar la información** y de ofrecer soluciones innovadoras que acompañen la evolución de las PyMEs.

Al mismo tiempo, resulta indispensable que los empresarios también asuman un rol activo. La digitalización de procesos, la capacitación en nociones financieras básicas y la disposición a trabajar en conjunto con los contadores son pasos clave para consolidar un vínculo de cooperación. Superar la desconfianza y la subestimación del impacto estratégico de la contabilidad es fundamental para que el sector PyME pueda desarrollarse con mayor resiliencia y competitividad en entornos cada vez más cambiantes.

En definitiva, la contabilidad debe entenderse como un **punto entre la realidad económica de la empresa y sus posibilidades de crecimiento futuro**. Brinda información para decidir con fundamento, evita errores derivados de la improvisación y permite anticiparse a problemas que, de otro modo, podrían comprometer la continuidad del negocio. Ignorarla o reducirla a un simple trámite fiscal significa desaprovechar un recurso invaluable.

Este trabajo demuestra que, al integrar la contabilidad como un pilar estratégico, las PyMEs no solo mejoran su administración interna, sino que también fortalecen sus posibilidades de competir en mercados exigentes y de sostenerse en el tiempo. Para ello, es necesario un compromiso conjunto: de los profesionales, en la búsqueda de excelencia técnica y capacidad de comunicación, y de los empresarios, en la disposición a reconocer y utilizar la información contable como guía de gestión.

En conclusión, la contabilidad no es un requisito impuesto desde afuera, sino una herramienta interna que, bien utilizada, potencia las capacidades de las organizaciones. Apostar por ella significa apostar por la **profesionalización, la transparencia y la sostenibilidad** de las PyMEs, garantizando que estas no solo sobrevivan en un entorno adverso, sino que logren crecer, innovar y consolidarse como actores fundamentales de la economía.

11. Referencias

- Anthony, R., & Govindarajan, V. (2015). Contabilidad gerencial. McGraw Hill.
- BID. (2020). La importancia de la gestión financiera en empresas familiares. Banco Interamericano de Desarrollo.
- CAME. (2023). Barómetro PyME. Confederación Argentina de la Mediana Empresa.
- CEPAL. (2022). Informe sobre PyMEs en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Deloitte. (2021). Transformación digital en la gestión contable de PyMEs. Informe regional. Deloitte.
- Forbes Argentina. (2023). Testimonios y datos actualizados sobre PyMEs.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2019). Principios de administración financiera. Pearson.
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2018). Contabilidad financiera. Pearson.
- Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina. (2022). Informe sobre la situación y desafíos de las PyMEs en el país. Gobierno de Argentina.
- OECD. (2020). Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Revista Apertura. (2023). Testimonios y datos actualizados sobre PyMEs.
- Clarín PyMEs. (2023). Reportajes y estadísticas sobre pequeñas y medianas empresas.

12. Anexos

- Cuestionarios.
- Contabilidad + IA
- Empresas.

Anexo I: preguntas realizadas a empresas y emprendedores

Importancia general:

¿Qué importancia le asigna usted a la contabilidad dentro de su empresa comparada con otras áreas como ventas, compras, marketing, sistemas o RR HH?

Influencia en la toma de decisiones:

¿En qué medida la información contable influye en las decisiones estratégicas que toma respecto a inversiones, compras de insumos o contratación de personal?

Inversión versus costo:

¿Considera que la contabilidad es un gasto necesario o una inversión que aporta valor a la gestión de su negocio?

Comparación con otras áreas:

Si tuviera que priorizar recursos limitados, ¿cómo evaluaría invertir en contabilidad frente a otras áreas como ventas, compras, marketing, sistemas o RR HH?

Nivel de interés personal:

¿Qué tanto se involucra personalmente en los registros contables y en el seguimiento financiero de su empresa?

Problemas por falta de información:

¿Ha experimentado dificultades o riesgos (por ejemplo, problemas de flujo de caja, pérdidas de inventario, errores fiscales) por no contar con información contable confiable?

Anexo II: Contabilidad + IA

La incorporación de la **Inteligencia Artificial (IA)** en los estudios contables está transformando profundamente la manera en que se gestionan los procesos financieros y administrativos, especialmente en las PyMEs. Su implementación permite optimizar tareas, mejorar la precisión de los registros y liberar tiempo para actividades estratégicas que generan valor agregado.

Entre sus principales aplicaciones se destacan:

- **Automatización de tareas rutinarias:** La IA puede encargarse del ingreso de datos, la codificación de transacciones, la conciliación bancaria y el procesamiento de facturas. En una PyME, esto significa que actividades que antes consumían horas de trabajo manual se completan de manera rápida y precisa, reduciendo errores humanos y permitiendo que los profesionales contables se enfoquen en análisis financieros y planificación.
- **Análisis predictivo:** Mediante el procesamiento de grandes volúmenes de datos, la IA identifica patrones, tendencias y posibles resultados futuros. Por ejemplo, una empresa de retail puede anticipar la demanda de productos en ciertas épocas del año, ajustando

inventarios y optimizando recursos, lo que contribuye a una **toma de decisiones más informada y estratégica**.

- **Detección de fraude:** Los algoritmos de IA pueden detectar anomalías y actividades sospechosas en los registros contables, ayudando a prevenir fraudes internos o externos. Esto protege los activos de la empresa y fortalece la confianza en la información financiera, especialmente en negocios que manejan gran volumen de transacciones.
- **Auditorías inteligentes:** La IA permite analizar grandes conjuntos de información de manera rápida, identificando irregularidades que podrían pasar desapercibidas en procesos tradicionales. Una PyME puede así contar con auditorías más completas y eficientes, asegurando un mayor control sobre sus operaciones.
- **Generación de informes financieros:** La tecnología permite elaborar informes en tiempo real, ofreciendo una visión actualizada y precisa de la situación económica de la empresa. Esto facilita la supervisión continua, la planificación y la presentación de información confiable a inversores o entidades financieras.
- **Análisis y gestión de gastos:** La IA automatiza la revisión de facturas y el procesamiento de gastos de empleados, ayudando a controlar presupuestos y detectar desviaciones de manera inmediata. En una PyME, esto optimiza la asignación de recursos y evita errores que podrían afectar la rentabilidad.
- **Pronósticos y escenarios:** La IA genera simulaciones y escenarios financieros alternativos, permitiendo a las empresas evaluar el impacto de diferentes decisiones antes de ejecutarlas. Esto es especialmente útil para planificar inversiones, prever necesidades de capital y diseñar estrategias de crecimiento sostenibles.
- En conjunto, la implementación de la Inteligencia Artificial en la contabilidad **transforma la función tradicional de registro y control** en una herramienta estratégica de

gestión, capaz de mejorar la eficiencia, reducir riesgos y aportar valor tangible a la toma de decisiones de las PyMEs.

Anexo III: Empresas micro, pequeñas y medianas relevadas.

Empresa	Actividad	Ramo	Sede	Contacto
1)	Fabricante e importador de electroventiladores	Industria	Buenos Aires	Alberto
2)	Vendedor de plantas y accesorios de jardín	Comercio	Buenos Aires	Agustina
3)	Distribuidor mayorista de autopartes	Comercio	Córdoba	Alexis
4)	Fabricante de muebles	Industria	Santa Fe	Aldo
5)	Soluciones de software para empresas	Servicio	Córdoba	Nicolás
6)	Distribuidor mayorista de autopartes	Comercio	CABA	Denise
7)	Comercio minorista de autopartes	Comercio	CABA	Matías
8)	Servicio jurídico y consultoría integral	Servicio	CABA	José
9)	Importador de productos de encendido y electricidad	Comercio	Santa Fe	Alejandra
10)	Empresa de transporte de media y larga distancia	Servicio	Buenos Aires	Jorge
11)	Fabricante de teclas y manijas	Industria	Buenos Aires	Julio
12)	Servicio de imprenta y soluciones gráficas	Servicio	CABA	Héctor
13)	Soluciones digitales (sistema ERP)	Servicio	CABA	Ezequiel
14)	Servicio de limpieza de oficinas	Servicio	CABA	Graciela
15)	Fabricante de faros halógenos y electrónicos	Industria	Santa Fe	Gabriel
16)	Comercio de golosinas y similares	Comercio	Buenos Aires	Miguel
17)	Comunicación satelital	Servicio	CABA	Gloria

18)	Comercio minorista de autopartes	Comercio	CABA	Esteban
19)	Comercio de papelería, librería y plástico	Comercio	Buenos Aires	Carlos
20)	Fabricante de productos de PVC	Industria	Buenos Aires	Enrico
21)	Comercio minorista artículos de bazar y regalería	Comercio	Buenos Aires	Mariela
22)	Fabricante de iluminación a leds	Industria	CABA	Alberto
23)	Ensamblador de productos de electricidad	Industria	Buenos Aires	Claudio
24)	Empresa de transporte logístico	Servicio	Córdoba	Lucio
25)	Fabricante e importador de carbones y plaquetas	Industria	Buenos Aires	Diego

13. Currículum Vitae



Autor: Dr. Pablo Puglia

Contador Público

Lic. en Management c/ Especialización en Marketing

Consultor Especialista en Habilitaciones Comerciales

Estudio Contable Integral - <https://pugliagestiones.com.ar/>

Profesor Contabilidad I / II / Pública – Universidad de Palermo



Autor: Dr. Nicolás Galanti

Contador Público

Director Financiero y Contable en Distribuidora Campomar SA

Miembro Estudio Contable Sosa y Asociados

Profesor Contabilidad I / II y EECC - Universidad de Palermo



Colaboradora: Dra. Anabella Gonzalez

Contadora Pública

CEO - AG Contabilidad & Administración

Profesora Contabilidad - Universidad de Palermo

Profesora Finanzas - Universidad de San Pablo Tucumán

14. Seudónimos

- **Ezequiel P.**
- **Santiago G.**
- **Ana G.**