



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO PLAN 1990

MICROEMPRESAS: INFORMACION FINANCIERA

Necesidad de una normativa particular

Por

NATALIA DUHALDE | MARIA NOEL SOUZA

TUTOR: PROF. CR. WALTER ROSSI

Montevideo

URUGUAY

2012

PÁGINA DE APROBACIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Monografía:

Título: “MICROEMPRESAS: INFORMACIÓN FINANCIERA – Necesidad de una normativa particular”

Autores: Natalia Duhalde Bareiro C.I. 3.155.003-8

María Noel Souza Brescia C.I. 4.125.237-3

Tutor: Cr. Walter Rossi

Carrera: Contador Público

Cátedra: Teoría Contable Superior

Puntaje:

Tribunal

Profesor (nombre y firma).

Profesor (nombre y firma).

Profesor (nombre y firma).

Fecha:

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de la República, por toda la infraestructura que nos ha brindado para el desarrollo de la investigación y para nuestro crecimiento profesional.

Al Ec. Luis Murias y al Ec. Jorge Naya, así como a todos los profesionales que colaboraron con su disposición al brindarnos información pertinente para la realización de esta monografía.

A nuestro tutor de monografía Prof. Walter Rossi, por su apoyo y guía, compañeros, amigos y docentes, por el intercambio de conocimientos.

A nuestras familias, por el apoyo constante en el día a día durante todo este proceso de investigación y a lo largo de nuestra carrera. De la misma forma a nuestros amigos, parejas y allegados.

ABSTRACT

El objetivo de nuestro trabajo es exponer la utilidad y adecuación de las normas contables adecuadas vigentes en nuestro país para las micro y pequeñas empresas.

Para ello realizamos; un análisis de la normativa contable tanto a nivel nacional como internacional que deben aplicar las empresas, tratando las normas internacionales, las nacionales, la NIIF para Pymes y por último la Guía de Información Financiera para las Microempresas de la AIC (Asociación Interamericana de Contabilidad); una evaluación de los requisitos de información que tienen las micro y pequeñas empresas; y un trabajo de campo que consistió en entrevistas a gerentes de instituciones financieras (que otorgan financiamiento a nivel de microfinanzas) y a profesionales contadores a fin de conocer su opinión respecto al tema.

Como resultado de este trabajo llegamos a plantear la necesidad y utilidad de una normativa diferenciada para las micro y pequeñas empresas, que sugerimos sea basada en la Guía de Información Financiera para Microempresas.

PALABRAS CLAVE

Microempresa, Modelo Contable, Estados Financieros, Normas Contables, NIIF PYME, Guía de Información Financiera para Microempresa

INDICE

CAPITULO 1	INTRODUCCION	7
1.1	<i>Presentación del tema</i>	7
1.2	<i>Objetivos y alcance del trabajo</i>	8
1.3	<i>Metodología</i>	9
CAPITULO 2	DEFINICION DE MICROEMPRESA	10
2.1	<i>Caracterización a nivel mundial</i>	10
2.2	<i>Caracterización a nivel regional</i>	12
2.3	<i>Caracterización a nivel nacional</i>	13
2.4	<i>Importancia de las Microempresas en Uruguay y la región</i>	14
2.4.1	<i>Informalidad en las microempresas</i>	16
2.5	<i>Regímenes de tributación – micro y pequeñas empresas</i>	18
2.6	<i>Resumen del Capitulo</i>	18
CAPITULO 3	NORMAS CONTABLES	20
3.1	<i>Importancia de las Normas Contables</i>	20
3.2	<i>Resumen del Capitulo</i>	21
CAPITULO 4	HISTORIA DE LAS NORMAS CONTABLES EN URUGUAY	22
4.1	<i>Evolución de la normativa contable nacional</i>	22
4.2	<i>Resumen del Capitulo</i>	28
CAPITULO 5	NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD	30
5.1	<i>Origen de las Normas Internacionales de Contabilidad</i>	30
5.2	<i>Objetivos del IASB y de la NIIF para Pymes</i>	33
5.3	<i>Guía de Información Financiera para Microempresas</i>	36
5.3.1	<i>Análisis de la Guía de Información Financiera para Microempresas</i>	37
5.3.1.1	<i>Objetivos y características</i>	37

5.3.1.2	<i>Ámbito de aplicación</i>	37
5.3.1.3	<i>Principios contables y características de la información</i>	38
5.3.1.4	<i>Información a presentar</i>	40
5.3.1.5	<i>De la medición general de los bienes</i>	43
5.4	<i>Resumen del Capítulo</i>	44
CAPITULO 6	<i>REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS</i>	46
6.1	<i>Requerimientos de Información de la Dirección General Impositiva</i>	46
6.2	<i>Requerimientos de información del Banco de la República Oriental del Uruguay</i>	47
6.3	<i>Requerimientos de información del Nuevo Banco Comercial</i>	48
6.4	<i>Resumen del Capítulo</i>	48
CAPITULO 7	<i>ENTREVISTAS CONTADORES – RESUMEN RESPUESTAS</i>	50
7.1	<i>Resumen del Capítulo</i>	56
CAPITULO 8	<i>ENTREVISTAS GERENTES ENTIDADES FINANCIERAS</i>	58
8.1	<i>Economista Luis Murias Gerente General Republica Microfinanzas S.A.</i>	58
8.2	<i>Economista Jorge Naya Gerente General FUNDASOL</i>	65
8.3	<i>Resumen del Capítulo</i>	77
CAPITULO 9	<i>CONCLUSIONES</i>	78
ANEXO 1	<i>Caso práctico “La Botica”</i>	82
ANEXO 2	<i>Adaptación modelo de Guía de Información Financiera para Microempresas a caso práctico</i>	91
	<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	92

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AIC	Asociación Interamericana de Contabilidad
AIN	Auditoría Interna de la Nación
BCU	Banco Central del Uruguay
BPS	Banco de Previsión Social
BROU	Banco de la República Oriental del Uruguay
COMAP	Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones
DGI	Dirección General Impositiva
DINAPYME	Dirección Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas
GUIA	Guía de Información Financiera para Microempresas
IASB	International Accounting Stándar Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IASCF	Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad
IRAE	Impuesto a las Rentas Empresariales
MIDES	Ministerio de Desarrollo Social
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas de Información Financiera
OPP	Oficina de Planeamiento y Presupuesto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas

CAPÍTULO 1– INTRODUCCION

1.1 PRESENTACIÓN DEL TEMA

Dada la creciente complejidad del mundo globalizado en el que compiten las empresas actuales, se ha ido develando la necesidad de establecer criterios únicos y uniformes de presentación de la información financiera a nivel global.

Las empresas en la actualidad ya no trabajan ni compiten sólo a nivel local, sino que se han ido expandiendo a lo largo de todo el globo, por lo que resultó apremiante principalmente para nuestra profesión, establecer criterios técnicos uniformes que permitan la comparabilidad de la información que presentan las empresas, ya sea, entre los distintos períodos que las mismas presentan su información, así como para la comparabilidad entre empresas, de distintos ramos, y distintos países.

De esta necesidad es que surgen las Normas Internacionales de Contabilidad. Las mismas buscan brindar a la profesión criterios técnicos uniformes para la presentación de la información financiera. Eran emitidas por el IASC (International Accounting Standards Committee) que tiene su origen en 1973 y nace del acuerdo de representantes de los profesionales contables de varios países.

En la actualidad tenemos las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) emitidas por el IASB (International Accounting Stándar Board), un organismo independiente del sector privado que desarrolla y aprueba las Normas de Información Financiera, sus interpretaciones y el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Información Financiera. El IASB funciona bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF), se constituyó en el año 2001 para sustituir al IASC.

Considerando la complejidad de las NIIF y NIC, se vio la necesidad de una simplificación en las exigencias de información para las Pequeñas y Medianas empresas, así fue que el IASB emitió en julio de 2009 la NIIF para Pymes.

Esta norma buscando la simplificación, trata todos los temas referentes a la presentación de la información financiera, lo que la hace extensa en exceso y aún compleja para empresas pequeñas. La definición de Pyme que da la norma es muy amplia: “Las Pequeñas y Medianas entidades, son entidades que: a)- No tienen obligación pública de rendir cuentas y b)- publican Estados Financieros con propósito de información general para usuarios externos...”. Algunos países están adoptando esta NIIF, pero como veremos en próximos capítulos la norma plantea una serie de dificultades en su aplicación y existen diversas opiniones y motivos en contra de su aplicación a nivel

local y en otros países emergentes, entre ellos que sigue siendo muy difícil de aplicar a las microempresas.

Esta dificultad, deriva en que la Asociación Interamericana de Contabilidad creó una guía, “Guía de Información Financiera para las Microempresas”. La misma marca una notoria simplificación respecto a la NIIF para Pymes, en cuanto a definiciones, criterios y extensión, se resume a veintinueve páginas. En esta simplificación se pretende no perder calidad en la información, sino adecuar criterios minimizando costos y esfuerzos necesarios para la elaboración de información financiera.

Este documento no ha tenido demasiada difusión y no muchos países se han pronunciado al respecto. En el Capítulo 5 – Normativa Internacional, lo presentaremos y analizaremos a fondo.

1.2. OBJETIVOS Y ALCANCE DEL TRABAJO.

OBJETIVOS

Nuestro objetivo será conocer en profundidad, las necesidades de información financiera que tienen las micro y pequeñas empresas y hasta que nivel las mismas son cubiertas por las normas contables adecuadas vigentes.

Entender la incidencia que tienen estas empresas en el mercado en nuestro país y profundizar en la informalidad principalmente de las microempresas, analizando su incidencia económica y social.

Investigar las distintas definiciones de micro y pequeñas empresas que existen tanto a nivel nacional, regional y de ciertos países referentes.

Estudiar la evolución de la normativa internacional en general, y en particular la específica emitida para este tipo de empresas.

Expondremos los requisitos de información que tienen las empresas para operar en el medio, es decir qué tipo de información se les exige por parte de los organismos con los que interactúan, bancos, organismos de contralor.

ALCANCE

En primer lugar, expondremos y analizaremos las distintas definiciones de micro y pequeñas empresas en Uruguay, la región y también de ciertos países referentes como ser el caso de Estados Unidos.

Para interiorizarnos en la necesidad de información que tienen estas empresas en Uruguay, haremos un breve relevamiento de la información que es exigida tanto por entidades que les otorgan crédito, como por los organismos de control, dentro de nuestro contexto de estudio será únicamente la Dirección General Impositiva.

Veremos la evolución de las normas internacionales en general y haremos hincapié en las normas emitidas a nivel específico para Pymes, analizando su aplicabilidad para las empresas nacionales. También veremos la evolución de la normativa nacional tanto en general como específica para las mismas.

Por último consultaremos a profesionales contadores y a empresas que trabajan en el área de microfinanzas su opinión respecto a las normas que deben aplicar las pequeñas y medianas empresas.

1.3. METODOLOGÍA

Para la realización del presente trabajo nos basamos en la recopilación de información bibliográfica y en la realización de un trabajo de campo. En base a estas fuentes de información arribaremos a una serie de conclusiones que se exponen al final del trabajo.

La información bibliográfica incluyó la consulta de libros de investigación nacionales y de conocidos docentes, leyes y decretos, artículos web y trabajos de investigación monográficos.

El trabajo de campo consistió en la solicitud de información a instituciones bancarias referentes al otorgamiento de créditos.

Entrevistas a profesionales contadores para conocer su opinión respecto a la aplicabilidad de las normas contables adecuadas para micro y pequeñas empresas y su valoración sobre la necesidad de una normativa específica.

Por último entrevistamos a entidades que trabajan con microfinanzas para conocer la realidad y las posibilidades de financiamiento que tienen las empresas dentro del sector informal.

Con lo anteriormente presentado buscaremos responder ¿Son las normas contables vigentes en Uruguay adecuadas y eficientes a nivel de todas las empresas uruguayas?

CAPÍTULO 2 – DEFINICIÓN DE MICROEMPRESAS.

Las microempresas, como unidades económicas, son un fenómeno que se ha dado a nivel mundial, una realidad que debe ser considerada con especial importancia, ya que han tomado participación en la economía de los países de una manera predominante y destacable.

La caracterización y clasificación de este tipo de empresas varía según la definición que adopte cada país de acuerdo a la realidad en que se encuentre inmerso.

Si bien hay criterios a tener en cuenta a la hora de definir una micro y pequeña empresa, como criterios cualitativos y cuantitativos, el hecho de no haber una definición única a nivel mundial hace que cada país refleje su realidad evitando rigideces. La diversidad de organizaciones bajo la modalidad de microempresa es tan grande que abarca empresas del sector industrial, comercial y de servicios que varían en tamaño y volumen de ingresos.

2.1. CARACTERIZACIÓN A NIVEL MUNDIAL

Tabla 4 - Definiciones de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
(Personas y miles de dólares americanos)

País	Definición	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Argentina Resolución 24/2001 Secretaría de la PyME	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 493,4	> 493,4 < 2960,5	> 2690,5 < 23.683,9
Bolivia (E.P.) FUNDES	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 19	De 20 a 49
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Brasil www.Sbrae.com.br Lei Complementar 123/2006	Empleados	De 1 a 19	De 20 a 99	De 100 a 499
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Chile Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	Empleados	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 91	> 91 < 947,4	> 947,4 < 3.789,7
Colombia Ley 905 de 2004	Empleados	De 1 hasta 10	De 11 hasta 50	De 51 hasta 200
	Activos	Hasta 108	> 108,2 < 1080	> 1080, 2 < 6480
	Ventas Brutas	---	---	---
Costa Rica Reglamento General a la Ley N° 8.262 (Clasificación dinámica)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 35	De 36 a 100
	Activos	Hasta 65,0	> 65,1 < 227,6	> 227,7 < 650,3
	Ventas Brutas	Hasta 104,0	> 104,1 < 364,2	> 364,3 < 1.040,5

Ecuador Ministerio de Industria y Productividad. Subsecretaría MIPYME	Empleados	---	---	---
	Activos	Hasta 87,5	> 87,5 < 350	> 350
	Ventas Brutas	---	---	---
El Salvador www.CONAMYPE.gov.sv (Política Nacional MIPYME)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 50 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 100	> 100 < 1.000	> 1.000 < 7.000
Guatemala Acuerdo Gubernativo 178-2001	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 25	De 26 a 60
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Honduras Decreto 135-2008	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 150
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
México La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME	Empleados	1 a 10	11 a 30	31 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Nicaragua Decreto 17-2008	Empleados	De 1 a 5	De 6 a 30	De 31 a 100
	Activos	Hasta 9,9	> 9,9 < 73,9	> 73,9 < 295,6
	Ventas Brutas	Hasta 49,3	> 49,3 < 443,5	> 443,5 < 1.970,9
Panamá Ley 33 de 2000	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 150	> 150 < 1.000	> 1.000 < 2.500
Paraguay Ministerio de Industria y Comercio	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 30,9	> 31,1 < 99,5	> 99,7 < 497,1
Perú Decreto Legislativo 1086 de 2008	Empleados	De 1 a 10	De 1 a 100	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 178,1	> 178,1 < 2.018,1	---
República Dominicana Ley 488 de 2008	Empleados	De 1 a 15	De 16 a 60	De 61 a 200
	Activos	Hasta 83,1	> 83,1 < 332,5	> 332,5 < 1.108,2
	Ventas Brutas	Hasta 166,2	> 166,2 < 1.108,2	> 1.108,2 < 4.155,9
Uruguay Decreto 266/995, reglamentario de la Ley 16.201	Empleados	De 1 a 4	De 5 a 19	De 20 a 99
	Activos	Hasta 0.02	> 0.02 < 0.05	> 0.05 < 0.35
	Ventas Brutas	Hasta 0.06	> 0.06 < 0.18	> 0.18 < 5
Venezuela (R.B.) Decreto 1.547 de 2001 Decreto 6.215 de 2008	Empleados	De 1 a 10	Hasta 50	De 51 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 230,8	Hasta 2.564,6	> 2.564,6 < 6.411,5
Estados Unidos Small Bussines Administration	Empleados	---	Hasta 500	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	Hasta 7.000	---
Unión Europea Comisión Europea (2005)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 250
	Activos	Hasta 2.803,1	> 2.803,1 < 14.015,4	> 14.015,4 < 60.266
	Ventas Brutas	Hasta 2.803,1	> 2.803,1 < 14.015,4	> 14.015,4 < 70.076,8

Fuente: www.gtz-cepal.cl/files/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_TIC_políticas_publicas.pdf

2.2. CARACTERIZACIÓN A NIVAL REGIONAL.

Como lo mencionamos en los párrafos anteriores, la clasificación de pequeñas y medianas empresas no es uniforme y varía según los diferentes países que consideremos, se aplican criterios cuantitativos y cualitativos, a veces combinados.

A nivel Mercosur debido a la heterogeneidad de las definiciones de los Estados Parte, se plantea una definición basada en características cuantitativas: personal ocupado y ventas anuales medidas en dólares estadounidenses, considerando a su vez la diferencia entre sectores productivos, industria y comercio y servicios, y características cualitativas.

Criterio cuantitativo:

Para los parámetros de definición se aplican dos criterios: personal ocupado y nivel de facturación. Para los fines de la clasificación prevalecerá el nivel de facturación, el rubro de personal ocupado será adoptado como referencia.

INDUSTRIA

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO DESDE – HASTA	VENTAS ANUALES U\$S DESDE - HASTA
MICRO	1 a 10	1 - 400.000
PEQUEÑA	11 a 40	400.001 - 3.500.000
MEDIANA	41 a 200	3500.001 - 20.000.000

COMERCIO Y SERVICIOS

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO DESDE - HASTA	VENTAS ANUALES U\$S DESDE - HASTA
MICRO	1 a 5	1 - 200.000
PEQUEÑA	6 a 30	200.001 - 1.500.000
MEDIANA	31 a 80	1500.001 - 7.000.000

Criterio cualitativo:

Las MPyMES no deberán estar controladas por otra empresa o pertenecer a un grupo económico que en su conjunto supere los valores establecidos.

(Fuente: www.mercosur.int/msweb/Normas/normas_web/Resoluciones/ES/Res_059_098_Pol%C3%ADt-Apoyo_Micro_peq_Mediana%20Emp_Acta%204_98.PDF)

2.3. CARACTERIZACION A NIVEL NACIONAL.

En nuestro país, a través de la Ley 16.201 del 21 de octubre de 1991 se declara de interés nacional la promoción desarrollo y tecnificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Siendo el objetivo estimular la descentralización geográfica, aumentar la producción y la generación de empleo. En su artículo 5 establece que el Poder Ejecutivo determinará la definición de micro, pequeña y mediana empresa de acuerdo a la realidad del país y a las recomendaciones nacionales e internacionales, utilizando como variables el capital invertido y la mano de obra empleada.

Es así que el Poder Ejecutivo a través del Decreto 504/07, adecua determinados requisitos cuantitativos a la definición dada por el Art. 1 del Decreto 266/95 modificativo del Art. 8 del Decreto 54/92, estableciendo que la DINAPYME, es el órgano competente a los fines de su comprobación.

“Artículo 1º.- Sustituyese el artículo 8 del Decreto N° 54/992, del 7 de febrero de 1992, en la redacción dada por el artículo 1º del Decreto N°266/995, del 19 de julio de 1995, el que quedará redactado de la siguiente manera:

"Artículo 8.- A todos los efectos que pudieran corresponder, establécese lo siguiente:

a) La categorización de una unidad económica como micro, pequeña o mediana empresa, se determinará en función del número de personal ocupado conjuntamente con su facturación anual, conforme los límites cuantitativos que a continuación se establecen para cada una de las categorías:

MICROEMPRESAS: Son las que ocupan no más de cuatro (4) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a dos millones (2.000.000) de unidades indexadas (U.I.).

PEQUEÑAS EMPRESAS: Son las que ocupan no más de diecinueve (19) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a diez millones (10.000.000) de unidades indexadas (U.I.).

MEDIANAS EMPRESAS: Son las que ocupan no más de noventa y nueve (99) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a setenta y cinco millones (75.000.000) de unidades indexadas (U.I.).

Se entiende como personal ocupado a estos efectos, tanto a aquellas personas empleadas en la empresa como a sus titulares y/o a los socios por los cuales se realicen efectivos aportes al Banco de Previsión Social”.

2.4. IMPORTANCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN URUGUAY Y LA REGION.

“Existe un interés marcado no solo a nivel nacional sino regional en el desarrollo de las MIPYMES”. (Scarone, Scarone, Bayo y Araújo 2009, Informalidad en las Mipymes de Uruguay. Análisis de los costos de la formalidad, p. 23)

Una pequeña empresa organizada y administrada en forma adecuada puede ser el motor para el desarrollo económico de un país y por ello el marcado interés para el progreso futuro de este tipo de empresas.

“Según “Uruguay en Cifras 2008” del Instituto Nacional de Estadística (INE), existían en Uruguay 117.996 empresas, de las cuales 117.415 eran Pymes. En efecto, 100.771 (84.4%) eran Micro, 13.598 (11.5%) Pequeñas, 3.046 (2.6%) Medianas y 581 (0.5%) Grandes.

Esto implica un crecimiento del 6.6% en el número total de empresas que se distribuye de la siguiente manera: 6.319 micro empresas más (6.7% de crecimiento en relación al año anterior), 725 pequeñas empresas más (5,6% de crecimiento), 178 medianas empresas mas (6.2% de crecimiento) 58 grandes empresas más (11.1 % de crecimiento). En cuanto a puestos de trabajo, la micro empresa empleaba al 27.1 % del total de la mano de obra ocupada, la pequeña empresa al 21 %, la mediana al 20.2% y la grande al 31.7%.

El promedio general de personal ocupado por unidad productiva es de 5 personas, siendo en la micro empresa de 1.6, de 9.1 en la pequeña empresa, de 39,2 en la mediana y de 323.5 personas en la grande.” (Observatorio PYME –División empresas 2008, p. 2)

CUADRO 1 - CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
TOTAL	1-4	5-19	20-99	100 o mas
117.996	100.771	13.598	3.046	581

CUADRO 2 - PORCENTAJE DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
TOTAL	1-4	5-19	20-99	100 o más
1	85,4%	11,5%	2,6%	0,5%

CUADRO 3 - PERSONAL OCUPADO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
TOTAL	1-4	5-19	20-99	100 o más
591.876	160.458	124.095	119.376	187.947

CUADRO 4 - PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
TOTAL	1-4	5-19	20-99	100 o mas
100%	27,1%	21,0%	20,2%	31,8%

Fuente: Pymes en Uruguay – Informe 2008 – Observatorio Dinapyme

De los números anteriormente expuesto se desprende la importancia de este tipo de empresas en la economía nacional, por lo tanto, la importancia de su mantenimiento y buen funcionamiento.

Cuando hablamos del progreso económico que queremos que se de en las microempresas, tenemos en cuenta también las dificultades y desafíos que deben cruzar estas para poder crecer.

El hecho de ser pequeñas implica competir con grandes empresas, con grandes volúmenes de producción y tecnología sofisticada, a la vez de implicar esfuerzos y altos costos.

El camino al crecimiento, si no se transcurre por la senda correcta, puede conducir a la informalidad. Administrar y organizar una empresa significa incurrir en costos, costos asociados directamente a la producción, al mantenimiento, al objeto de existir de la empresa, y costos más fáciles de eludir, los llamados costos de información.

Elaborar la información contable, financiera y fiscal, tiene costos. Si bien no se ven en el transcurso diario de la operativa, están ahí para mejorarla si se elabora y utiliza correctamente.

Eludirlos, pone a la empresa en el sector de la informalidad y la saca de las oportunidades que puede darle el sector financiero. Solicitar un préstamo, por ejemplo, en la banca, tanto pública como privada requiere cumplir con las exigencias de información que ésta solicita, como ser: balances, balances proyectados, flujo de fondos proyectados, presentación de declaraciones juradas, etc. Estando la empresa en un plano de informalidad, no podrá acceder a posibles beneficios para su crecimiento como son las oportunidades de financiamiento.

2.4.1 Informalidad en las microempresas.

A continuación plantearemos el tema de la informalidad de las microempresas, basándonos en “La Informalidad en las Mipymes de Uruguay. Análisis de los costos de la formalidad” que analiza entre otras cosas, la situación de las microempresas en este ámbito.

Se plantean una multitud de indicadores que muestran que el aporte de las MIPYMES a la economía es importante y que por tanto, a través de apoyos razonables y sistemáticos, es posible pensar en multiplicar semejantes potencialidades.

“Algunos expertos y publicaciones estiman que en América Latina y el Caribe deben existir no menos de 17 millones de empresas formales, el 95% de las cuales son microempresas y un 1,5 millones son Pymes. Las Pymes aportan, por otra parte, entre el 35 y el 40% del empleo, el 33% del PIB y el 25% de la inversión (SELA, 2009).

En segundo lugar, por su capacidad de absorber empleo y ser el receptáculo “natural”, además, de personas que incidental o permanentemente, no encuentran lugar en empresas de mayor tamaño. Empíricamente se ha encontrado que a veces las microempresas presentan un comportamiento anti cíclico con relación al empleo: cuando las empresas grandes ajustan sus plantillas de trabajadores a la baja, las MIPYMES tienden a aumentar o mantener los niveles de empleo; en períodos de

crecimiento, a diferencia de las empresas grandes, demoran en incrementar su dotación y es posible, incluso que la reduzcan, quizás alimentando con personal a las empresas de mayor tamaño, [...]este ha sido el papel de las MIPYMES y empresas grandes en Uruguay en los últimos años. La hipótesis comprobable es que a mayor desarrollo industrial del país se constata una menor participación en el empleo de las microempresas, aumenta su modernización y cambia su naturaleza jurídica, separándose la persona o familia del negocio (Tokman, 2001).

En tercer término, existen motivos sociales que impulsan el pensamiento institucional de los diferentes países, en la medida en que los mayores niveles de pobreza y de atraso, se encuentran en las personas que trabajan sobre todo en las microempresas, que por mucho son las predominantes en la región y en Uruguay. Debe considerarse además que por sus características propias y su reducido tamaño, las MIPYMES constituyen estructuras más maleables que las grandes empresas para ser objetos de experimentos de asociatividad, clusterización y desarrollos conjuntos, por lo que constituyen un objeto clave de atención para las autoridades públicas y los Organismos internacionales de fomento.” (Scarone, et.al. 2009, p. 23)

“En virtud de su tamaño relativo menor, las MIPYMES presentan una serie de dificultades o escollos a sortear para un desarrollo sostenido, pese a los aportes señalados, los cuales surgen de su flexibilidad. Estas dificultades son crecientes en la medida en que el tamaño de las empresas disminuye, y las principales pueden resumirse en:

- a) Indefensión frente al cambio macroeconómico o al cambio de las reglas de política económica.
- b) Elevados costos por diseconomías de escala.
- c) Dificultades en el acceso al financiamiento y elevados costos (ver Herrera et al., 2008). La crisis actual no ha hecho más que agudizar el acceso al crédito de las MIPYMES, con condiciones más exigentes (SELA 2009).
- d) Desconocimiento o conocimiento concentrado en pocos actores de las posibilidades de apoyo del sector público disponibles.
- e) Menor innovación, desarrollo tecnológico y por lo tanto, tendencia a rezago frente a instituciones de mayor porte.
- f) Limitaciones graves para el acceso a mercados externos, explicadas en buena medida por los factores anteriores y que los retroalimentan (SELA 2009).
- g) Autarquía empresarial, redes de información, tecnológicas, comerciales, financiamiento o de intercambio de cualquier tipo que no funcionen. Asociatividad casi nula. (ver Herrera et al., 2008).
- h) Capacitación y formación insuficiente y esporádica, sin repercutir en programas de mediano o largo plazo y lo que es peor, sin siquiera incidir normalmente en la adecuación estratégica de corto plazo.
- i) Importancia relevante de los costos de formalización o ignorancia de los beneficios que aporta dicha situación. Características propias de las

microempresas son la precariedad, informalidad y subempleo.

- j) Corolario general: la toma de decisiones empresarial, en cualquier ámbito o función que se analice, es más débil y precaria, sostenida por una información limitada y recursos escasos.

[...]El factor positivo que presentan, que es generar oportunidades de empleo más rápido [...] lo que puede verse compensado por los factores anteriormente señalados.” (Scarone, et.al. 2009, p. 42)

De las dificultades que condicionan el tamaño, el trabajo “Informalidad en las Mipymes en Uruguay”, diferencia dos tipos de costos para las empresas; los costos de legalización y los costos legales.

Los costos de legalización se refieren a los que el empresario debe enfrentar cuando legaliza su empresa, o sea aquellos en los que debe incurrir para formalizar su actividad. Los costos de legalidad son los gastos que el empresario debe afrontar permanentemente por ser legal. Incluye tanto los costos directos, tales como impuestos, tasas y contribuciones, así como los indirectos relacionados a la gestión administrativa y fiscal.

2.5. REGIMENES DE TRIBUTACION – MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

Las micro y pequeñas empresas tienen como regímenes especiales de tributación: el monotributo y régimen del Literal E. En el primer régimen en DGI no debe tributar ningún impuesto. En BPS debe aportar una cuota en la que depende de si se incluye o no cobertura médica. Por otro lado, el régimen del Literal E, establece que las empresas que obtengan ingresos anuales menores a cierto monto estarán exoneradas de tributar IRAE. De acuerdo a la normativa fiscal, si una empresa se encuentra bajo el régimen del Literal E, también esta exonerado de IVA e Impuesto al Patrimonio.

Según estudios del BPS, la evasión es un fenómeno más típico de las microempresa que del resto de las organizaciones de mayor tamaño. Establecimientos con un solo empleado son los más evasores (60%), seguidos por los que tienen entre dos y cuatro empleados (20%).

2.6. RESUMEN DEL CAPITULO.

En el presente capítulo nuestro objetivo fue presentar las micro y pequeñas empresas, estudiando los distintos conceptos a nivel nacional, a nivel Mercosur y a nivel internacional, exponiendo los criterios que se utilizan a la hora de definir las.

Nos propusimos además plantear la importancia de estas empresas en la economía del Uruguay de acuerdo a los datos extraídos de Pymes en Uruguay – Informe 2008-

Observatorio Dinapyme y de “La Informalidad en la Mipymes de Uruguay. Análisis de los costos de la formalidad”. De lo que surge que el porcentaje de participación de estas empresas es el 96,9% del total (micro 85,4 y pequeñas 11,5%), por lo que representa la mayoría de las empresas del país. Lo que constituye un significativo aporte a la generación de empleo. Siendo además estructuras flexibles que permiten adaptación a los distintos cambios del entorno. No obstante tienen distintos obstáculos que enfrentar derivados de su tamaño menor como ser, elevados costos por diseconomías de escala, dificultades en el acceso al financiamiento, menor innovación, limitaciones al acceso de mercados externos, etc.

Por último planteamos los regímenes excepcionales que tienen ante los organismos de contralor y seguridad social.

Presentadas nuestras empresas de estudio, procederemos a analizar qué son las normas contables y posteriormente cuáles son las que se aplican a las mismas en cuanto a la elaboración y presentación de información financiera.

CAPÍTULO 3 – NORMAS CONTABLES

3.1. IMPORTANCIA DE LAS NORMAS CONTABLES

Las organizaciones exponen su situación patrimonial, financiera y sus resultados a través de los Estados Financieros. Estos son modelos contables, como todo modelo reflejan una versión simplificada de la realidad en el cual se deben incluir todos los hechos ocurridos en la organización, para ello se basan en las normas contables. Las normas contables, son convenciones que establecen la forma de preparación y presentación de la información financiera.

Las divergencias que se pueden producir a la hora de presentar la información financiera van a estar determinadas en gran medida por estas convenciones contables. Por ello es que se busca aprobarlas por la vía legal, de esta manera su aplicación es uniforme y no hay gran divergencia de criterios a nivel de un país.

Las normas contables en general se refieren a la moneda a utilizar, la definición de capital a mantener, los criterios de medición de activos, pasivos y resultados, el criterio de realización de la ganancia, y el proceso de reconocimiento de activos y pasivos en los Estados Financieros. También se refieren a cuáles son los Estados Financieros que deben ser presentados y cuáles son los criterios de exposición a utilizar.

A nivel internacional la importancia de las normas contables radica en la globalización de los mercados y la internacionalización de las organizaciones. Esto implica que una organización que se encuentre presente en diversos países deberá presentar información tanto internamente como en los distintos países donde opera. Si la información que prepara en sus filiales tiene un criterio diferente al que aplica la matriz, esto implicará que tenga que re expresar esa información a fin de rendir cuentas. Lo mismo sucede con aquellas que cotizan en bolsa en distintos mercados, si cada mercado tiene su normativa propia, una misma organización va a tener tantos Estados Financieros como mercados en los que coticen. Entonces lo que se busca a nivel internacional es manejar criterios uniformes para que en definitiva todas las organizaciones independientemente donde se encuentren y en qué mercado se manejen, hablen el mismo idioma.

La uniformidad de criterios es muy importante, dado que los Estados Financieros van dirigidos a los terceros interesados en la información que provee el ente. Estos terceros son tan amplios que van desde inversionistas, proveedores, clientes, gobierno, personal, jueces a la hora de dirimir conflictos y la comunidad en general. Por esto es que los Estados, deben estar preparados de modo que cualquiera de estos interesados, con un conocimiento previo de contabilidad, pueda leer e interpretar esa información. De esta forma se facilita la interpretación de la información y quienes deben tomar decisiones, a la hora de evaluar, puedan tener certeza de que la misma es coherente y que está preparada sobre una base sólida que es aceptada y generalizada.

Luego de esta breve introducción veremos las definiciones dadas en nuestro país, así como la importancia de las normas contables.

En principio las normas contables fueron definidas por el Pronunciamiento N° 4 del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay con vigencia de agosto de 1981, este posteriormente fue derogado por el Pronunciamiento N°10, con vigencia de enero de 1990 el cual mantiene la definición:

“Se entiende por normas contables todos aquellos criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente.”

Posteriormente el Decreto 162/04 actualmente derogado por el Decreto 266/07, toma la esencia de esta definición para establecer qué son normas contables adecuadas:

“Las normas contables adecuadas son todos aquellos criterios técnicos, previamente establecidos y conocidos por los usuarios, que se utilizan como guía de las acciones que fundamentan la preparación y presentación de la información contable (estados contables) y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de una organización.”

3.2. RESUMEN DEL CAPITULO.

En este capítulo nos propusimos analizar que son las normas contables así como su importancia.

Vimos que son los criterios uniformes que manejan los emisores de estados contables para elaborar la información y de allí se desprende su importancia, establecer homogeneidad en los criterios utilizados.

Actualmente en nuestro país la definición es normativa, estableciéndose cuáles son las normas contables adecuadas en textos legales y reglamentarios. Esto está dado por el Decreto 266/07 que aprueba las NIIF como normas contables obligatorias, el que analizaremos en el Capítulo 4 junto a otras normas que formaron parte de la historia de las normas contables en Uruguay.

CAPÍTULO 4 - HISTORIA DE LAS NORMAS CONTABLES EN URUGUAY

4.1. EVOLUCION DE LA NORMATIVA CONTABLE NACIONAL.

En este capítulo haremos una breve reseña sobre la evolución cronológica de las normas contables en nuestro país en general, sin tener en cuenta las categorías en las que usualmente se dividen: normas legales, institucionales, profesionales y particulares.

Como dijimos en el capítulo anterior, aparecen con el **Pronunciamiento N°4** del Colegio de Contadores y Economistas en agosto de 1981. El cual en su ítem 1.3 define las Normas Contables: “Se entiende por normas contables todos aquellos criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer de forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente.”

Este Pronunciamiento es derogado por el **Pronunciamiento N° 10** con vigencia a partir de enero de 1990, pero el concepto sobre normas contables se mantiene, a su vez establece un orden de prelación de las fuentes de normas contables que es el siguiente:

- 1- Los Pronunciamentos del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay
- 2- Las Normas Internacionales de Contabilidad consideradas de aplicación obligatoria en el Uruguay, a partir de la fecha que así lo establezca el Colegio.
- 3- En los casos no contemplados en las normas obligatorias indicadas anteriormente, deberá recurrirse a la doctrina más recibida, especialmente la desarrollada en textos y tratados reconocidos y coincidentes sobre los puntos en cuestión.

Posteriormente el Pronunciamiento establece que si hay varias normas contables, dentro de un mismo grupo de las mencionadas y aplicables con el mismo fin habrá que utilizar aquellas de uso más generalizado en el medio y que mejor se adecuen a las circunstancias particulares de cada caso.

A partir de la **Ley N° 16.060, Ley de Sociedades Comerciales** del 4 de setiembre de 1989, hay un quiebre en lo que refiere a la normativa contable en nuestro país. Hasta ese momento las disposiciones legales debían buscarse en el Código de Comercio de 1.866 y sus normas modificativas. Las limitaciones del Código según el Cr. Cesar Cendoya en su libro “Contabilidad y Sociedades Comerciales”, son que el mismo no tuvo en cuenta debido a su antigüedad, que la contabilidad es más que un elemento meramente probatorio, sino que es parte del sistema de información del ente que a través de la presentación de determinados informes, sirve de base para la adopción de decisiones tanto interna como externamente por los distintos interesados. La Ley 16.060 intenta combatir estas limitaciones, pero deja de lado aquellos entes que no han adoptado un tipo societario de los detallados en la Ley (sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, en comandita simple, colectivas, de capital e industria), por lo que sigue

siendo restrictiva.

La Ley de sociedades comerciales, brinda los aspectos formales de las organizaciones, pero no dicta normas de valuación y exposición que ayuden a las empresas a preparar sus estados financieros.

El artículo 88 (Normas Generales) de la Ley 16 060, Sección X “De la documentación y contabilidad” establece que: “Los estados contables deberán ser confeccionados de acuerdo a normas contables adecuadas que sean apropiadas a cada caso, de tal modo que reflejen, con claridad y razonabilidad, la situación patrimonial de la sociedad, los beneficios obtenidos o las pérdidas sufridas.” Así mismo el artículo 91 (Norma Especial) dice: “La reglamentación establecerá las normas contables adecuadas a las que habrán de ajustarse los estados contables de las sociedades comerciales.”

Se resume en base a lo enunciado que la ley no regula la elaboración de los estados contables, al respecto manifiesta que: “la reglamentación establecerá normas contables adecuadas”.

Para la emisión de las normas contables adecuadas el Poder Ejecutivo creó, mediante la Resolución N° 90/91, la “Comisión Permanente de Normas Contables Adecuadas”, la cual tiene entre sus cometidos el de asesorar al Poder Ejecutivo sobre normas contables y la emisión de ejemplos para facilitar la divulgación y comprensión de las mismas. Así es que el Poder Ejecutivo emitió los Decretos 103/91, 105/91 y 200/93 con asesoramiento de esta comisión.

Decreto 103/91 - Establece que los Estados Contables deben ser preparados de acuerdo a la forma establecida en el mismo, es una norma referente a exposición.

Desde su aprobación es la base de la confección de los estados contables, indicando en sus disposiciones finales que los términos contables y los criterios de exposición utilizados por el decreto tienen prioridad sobre los contenidos en las Normas Internacionales de Contabilidad. Actualmente esto es relativo, ya que al haberse pronunciado un decreto, de igual jerarquía jurídica, en el cual se establece un nuevo marco contable, existen ciertas situaciones en las cuales se pueden generar contradicciones, y no necesariamente va a tener prioridad el 103/91.

El Decreto 103 constituye una norma contable en materia de exposición y presentación de Estados Financieros en las empresas comerciales.

Artículo 1°: “Las sociedades comerciales deberán formular sus estados contables de acuerdo a las normas establecidas en este decreto, el anexo y los modelos que se agregan y forman parte del mismo”. Este artículo hace obligatorio el decreto, pero hay un vacío legal, dado que estaría faltando la valuación de los elementos de los estados financieros; ni el decreto ni la ley N° 16. 060 lo establecen.

Como toda norma contable, busca terminar con la heterogeneidad de criterios, facilitar su comparación y perfeccionar el análisis de los estados, para ello plasma un modelo de Estados Financieros que llama Estados Contables Uniformes.

Estos Estados Contables Uniformes tienen la siguiente estructura:

- a) Estado de Situación Patrimonial
- b) Estado de Resultados
- c) Anexos
- d) Notas

El decreto detalla rubro por rubro cuales son los componentes de cada estado.

Dentro del Estado de Situación Patrimonial ordena los Activos y Pasivos en corrientes y no corrientes. Los Activos por orden de liquidez en sentido decreciente, los Pasivos en función del grado de certidumbre de su existencia, el Patrimonio en función de la naturaleza de las cuentas, en orden decreciente de sus limitaciones legales.

Dentro del Estado de Resultados, se incluyen los resultados del ejercicio económico, dividiéndolos en Ordinarios y Extraordinarios y además los ajustes a resultados de ejercicios anteriores.

Establece 3 anexos:

Anexo 1- Bienes de Uso. Intangibles. Inversiones en Inmuebles y Amortizaciones.

Anexo 2- Estado de Evolución del Patrimonio.

Anexo 3- Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

Las Notas a los Estados Contables, referirán entre otras cosas a la identificación de la sociedad y las políticas contables utilizadas.

Por último presenta a vía de ejemplo un modelo de Estados Contables Uniformes.

Como se puede apreciar, este decreto es claramente normativo, estableciendo que los Estados Contables Uniformes deberán:

- Ser presentados de acuerdo a normas contables adecuadas, especialmente las establecidas en este decreto.
- Haber sido aprobados por la mayoría del órgano social competente de la sociedad
- Estar acompañados por informe de compilación emitido por profesional universitario que posea título de Contador Público o equivalente.

Ese mismo año, 1991, se aprueba el **Decreto 105** en relación con el artículo 91 de la Ley 16.060. Las razones de la elaboración del mismo radica en: “Que la sucesiva emisión de las normas internacionales de contabilidad (NICS) por parte de la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad ha ido constituyendo un cuerpo normativo, que actualmente cubre la gran mayoría de los temas a nivel de la práctica contable y cuenta en términos generales con un alto grado de aceptación”. Dada la globalización actual, queda como resultado adecuarse a la normativa internacional para estar acorde con el resto de los países.

Más adelante el propio decreto aclara que las NIC son de escasa aplicación práctica para el Uruguay dado que se refiere a situaciones particulares o poco comunes. La falta de normativa específica para las sociedades uruguayas, de acuerdo a la realidad que viven las organizaciones en el país, por el momento la única alternativa es adecuarse a la normativa internacional, como se mencionó anteriormente.

Continuando con el decreto, el artículo 2 señala como normas de aplicación obligatoria las NIC número 1, 2, 4, 5, 7, 8, 9 y 10 salvando que: el numeral 21 de la NIC 1, el 26 de la NIC 2, los numerales 9 y 17 de la NIC 5 serán optativos y que la NIC 7 será obligatoria para aquellas sociedades que deban presentar sus estados ante el órgano estatal de control.

Retomando el Art. 91 de la Ley 16.060 “la reglamentación establecerá normas contables adecuadas”, entonces de acuerdo al decreto 105/91 estas serán las primeras normas que tiene Uruguay de valuación y de aplicación obligatoria. Para las situaciones no comprendidas se utilizaran los criterios dados por las restantes normas internacionales de contabilidad y la doctrina más recibida, debiéndose aplicar aquellos criterios que sean de uso más generalizado en nuestro medio y mejor se adecuen a las circunstancias particulares del caso considerado. Como dijimos esto genera una discrepancia con lo establecido en el Decreto 103/91, dado que son normas de igual jerarquía.

Más adelante el **Decreto 200/93** amplía las normas contables adecuadas en Uruguay siendo de aplicación obligatoria las NIC 11, 12, 13, 14, 16, 17 y 18, con ciertas salvedades.

La aplicación de estos decretos planteaba un problema, dado que las NIC consideradas de aplicación obligatoria, estaban incluidas en el cuerpo de los mismos, por lo que las posteriores revisiones efectuadas por el IASC, no tenían ningún efecto en nuestro país, siendo de aplicación obligatoria las NIC originales y no sus versiones revisadas. Esto implicaba un desfase de la normativa nacional respecto a la evolución internacional de las mismas.

Las razones por las cuales ambos decretos fueron derogados, en esencia, se debe a que el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad modificó, posteriormente a la entrada en vigencia de los mismos, varias de las NIC. En tal sentido nos referimos a que las normas consideradas de aplicación obligatoria u optativa por los mismos, eran las disposiciones regidas por las NIC originales a la fecha de los decretos, éstas al ser modificadas por el IASC, hace que los decretos perdieran significado, ya que estaban disponiendo una normativa que había sido cambiada internacionalmente.

Por ello, estos dos decretos se volvieron incompletos y desactualizados. Nuestro país estaba adoptando criterios contables que internacionalmente habían sido eliminados o no era recomendada su utilización. Algunas versiones de estas normas que ya no estaban vigentes en la práctica profesional a nivel internacional, igualmente eran utilizadas para la preparación de los Estados Financieros. Esto no sucedía con las NIC consideradas

optativas, las cuales al no estar incluidas en el cuerpo de los decretos, sí eran de aplicación en su versión revisada. Otro aspecto importante a considerar, es que no exigían la presentación del Estado de Origen y Aplicación de Fondos para las sociedades comerciales discrepando de las NIC que si lo hacían, salvo para aquellas empresas que debían presentar sus Estados ante organismos estatales de control.

Cuando en el año 2004 se aprueba el **Decreto 162**, se derogan los Decreto 105/91 y 200/93. Con este las normas contables adecuadas en Uruguay pasan a ser todas las NIC vigentes a la fecha del decreto, es decir, las NIC 1 a 41 excepto las que han dejado de tener vigencia, las cuales no se adjuntan al cuerpo del mismo, planteando así una mejora a nivel normativo en nuestro país. El artículo 3 hace obligatoria la presentación del Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

En el inciso 2 del artículo 4, establece que en caso de dudas sobre la interpretación de normas contables, se deberá tener en cuenta lo dispuesto por el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros aprobado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

En su artículo 5 dice que a efectos de dar cumplimiento a la presentación de informes comparativos como establecen las NIC se mantendrá la estructura de los Estados Contables dada por el Decreto 103/91.

En 2007 se aprueba el **Decreto 266/07**, en su artículo primero aprueba como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria, las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad a la fecha de publicación del decreto, 31 de julio del 2007, traducidas al idioma español, según autorización del referido Consejo y publicadas en la página Web de la Auditoría Interna de la Nación.

Dichas normas comprenden:

- a) Las Normas Internacionales de Información Financiera.-
- b) Las Normas Internacionales de Contabilidad.-
- c) Las interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera o el anterior Comité de Interpretaciones.-

En su artículo 2 establece que a efectos de la presentación de los estados contables se seguirá utilizando la estructura básica del anexo y los modelos de estados contables del Decreto 103/91, adaptando éstos a la presentación de información comparativa requerida por las normas a que se refiere en el artículo 1°. A continuación enumera los estados contables básicos:

- a) Estado de situación patrimonial.-
- b) Estado de resultados.-
- c) Estado de origen y aplicación de fondos.-

- d) Estado de evolución del patrimonio.-
- e) Notas a los estados contables.-

A los efectos de la elaboración del estado de origen y aplicación de fondos, se deberá aplicar lo establecido en la NIC 7.

Agrega que las notas a los estados contables deberán contener, además de las revelaciones requeridas por el Decreto 103/91, la información requerida por las normas referidas en su artículo 1º.

Como surge de lo establecido hasta ahora, no se aportan elementos nuevos a la normativa contable en Uruguay, ronda sobre las NIC y NIIF, Decreto 103/91 y Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros. El Decreto 162/04 (derogado) establece las NIC como normas contables adecuadas, el Decreto 266/07 agrega las NIIF como normas contables adecuadas para Uruguay. En efecto cada nuevo decreto abarca un plano más amplio que el anterior.

Como consecuencia del Decreto 266/07, se aprueba el **Decreto 99/09** el que establece que las entidades que emitan sus estados contables de acuerdo a normas contables adecuadas y cumplan al menos una de las siguientes condiciones: - sean emisores de valores de oferta pública, - estén obligadas a registrar sus estados contables en el Registro de Estados Contables, - su endeudamiento con entidades reguladas por el Banco Central exceda el 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos, - sean sociedades con participación estatal, - sean sociedades controlantes de o controladas por alguna de las antes mencionadas, y cuyo moneda funcional sea el peso uruguayo, deberán ajustar sus estados de acuerdo a la metodología prevista por la NIC 29. Aquellas sociedades no incluidas en las enumeradas podrán no ajustar, no se permite ajuste parcial y en caso de optar por hacer el ajuste deberán seguir la metodología de la NIC 29.

Lo que no aporta la normativa uruguaya son nuevos elementos que simplifiquen la preparación y presentación de la información contable, sobre todo en lo que se refiere a las pequeñas empresas, más aun a las micro empresas, a las cuales se les dificulta cada vez más la elaboración de su información.

En este contexto se aprueba el **Decreto 135/09**, que trata la normativa aplicable a entidades de menor importancia relativa. En primer lugar establece que las entidades de referencia son aquellas que no cumplen una o más de las siguientes características:

- 1) Sean emisores de valores de oferta pública,
- 2) Sus activos o ingresos operativos netos anuales cumplan los requerimientos que determinan la obligación de registrar los estados contables en el registro de estados contables,

- 3) Su endeudamiento total con entidades controladas por el Banco Central del Uruguay, en cualquier momento del ejercicio exceda el 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos,
- 4) Sean sociedades con participación estatal,
- 5) Sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores.

Lo que hace es limitar las normas internacionales obligatorias aplicables a este tipo de entidades y las específicas: NIC 1, 2, 7, 8, 10, 16, 18, 21, 27, 28, 36, 37 y 41 y NIIF 1.

Posteriormente se aprueba el **Decreto 65/10** que deroga el Art. 1º del Decreto 135/09 y sus modificativos definiendo las entidades de menor importancia relativa exactamente a la inversa de este, es decir de manera positiva, no por la negativa como hace su antecesor.

Por último mencionaremos el **Decreto 124/11** reglamentario de la Ley 18.627 de Regulación del Mercado de Valores, estableciendo que los emisores de valores de oferta pública adoptarán como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad traducidas al español.

Se excluye dentro de los emisores de valores de oferta pública, las instituciones de intermediación financiera y los entes autónomos y servicios descentralizados.

Las normas referidas comprenden:

- a) Normas Internacionales de Información de Financiera.
- b) Normas Internacionales de Contabilidad.
- c) Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera, o el anterior Comité de Interpretaciones.

Será de aplicación en lo pertinente el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros adoptado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

4.2. RESUMEN DEL CAPÍTULO.

En el presente capítulo nuestro objetivo fue analizar la evolución de las normas contables en Uruguay para llegar a la situación normativa actual.

Para ello partimos del concepto de norma contable del Pronunciamiento N° 4 del Colegio de Contadores y Economistas, pasamos por la Ley 16.060 que brinda los aspectos formales de las sociedades, no tratando criterios de valuación y exposición,

por lo que el Poder Ejecutivo crea la Comisión Permanente de Normas Contables Adecuadas a fin emitir normas contables adecuadas y facilitar su divulgación y comprensión. A raíz de esta, surgen los Decretos 103, 105 de 1991 y 200 de 1993. Siendo el Decreto 103/91 netamente de exposición y presentación de la información contable, y los restantes incorporaron la normativa internacional de valuación de los elementos de los estados financieros.

Posteriormente se aprueba el Decreto 162/04 que deroga estos dos últimos, estableciendo de aplicación obligatoria todas las NIC vigentes a la fecha del mismo. Con el Decreto 266/07 se hace de aplicación obligatoria todas las NIIF a la fecha de su publicación derogando así el decreto anteriormente mencionado. Con el 99/09, se hace obligatorio el ajuste por inflación de acuerdo a la metodología de la NIC 29, para aquellas entidades que preparan sus estados contables de acuerdo a normas contables adecuadas y que su moneda funcional es el peso uruguayo, y se encuentran dentro de las mencionadas en el Art. 1 del decreto.

Continuando con la evolución normativa, vimos el Decreto 135/09 y su modificativo el Decreto 65/10 los cuales definen las entidades de menor importancia relativa y limitan las normas internacionales que les son aplicables. Este es el primer paso hacia una simplificación de las exigencias para las pequeñas empresas, estando en el otro extremo, el de mayor exigencia de información, las entidades emisoras de valores de oferta pública las que por Decreto 124/11 quedan obligadas a aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera.

Es así que en nuestro país vemos una diferenciación normativa para distintos tamaños de empresas: Decretos 124/11 y 99/09 son de aplicación a aquellas entidades emisoras de valores de oferta pública, Decreto 135/09 para entidades de menor importancia relativa y el Decreto 266/07 para aquellas no comprendidas en las categorías anteriores.

En el próximo capítulo plantearemos la evolución de las normas internacionales, enfocándonos en lo referente a las pequeñas empresas.

CAPÍTULO 5 – NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.

5.1. ORIGEN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.

Las Normas Internacionales de Contabilidad surgen como una necesidad de uniformizar criterios a nivel internacional. Estas son convenciones, criterios técnicos uniformes, con ellos se busca que las empresas hablen el mismo idioma.

Como dijimos en el Capítulo 3 la importancia de criterios uniformes a nivel internacional radica en la globalización de los mercados y la internacionalización de las organizaciones. O sea, que una empresa independientemente de donde se encuentre geográficamente ubicada y en qué mercado cotice, presente la información de acuerdo a criterios compartidos, y que estos puedan ser interpretados por cualquier usuario que tenga interés en esa información y que posea conocimientos previos de contabilidad. El ideal a alcanzar sería que la información sea una, basada en ciertos criterios, dentro de los cuales sí puede haber variaciones dependiendo de la alternativa que se elija entre ciertos conceptos (moneda a utilizar, definición de capital a mantener, etc.) pero no basados en modelos distintos, sino sobre una base uniforme, facilitando así la interpretación y la comparabilidad en tiempo y espacio de la información suministrada por una empresa, como la comparabilidad inter empresas.

Así es que surgen las NIC, las cuales eran emitidas por el IASC (International Accounting Standards Committee) que tiene su origen en 1973 y nace del acuerdo de representantes de los profesionales contables de varios países.

En la actualidad tenemos las NIIF - Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el IASB (International Accounting Standard Board), este es un organismo independiente, del sector privado que desarrolla y aprueba las Normas de Información Financiera, incluyendo interpretaciones y documentos relacionados como ser el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros. El IASB funciona bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF). Se constituyó en el año 2001 para sustituir al Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (Fuente: *Definiciones IASB, IASCF, and IASC*, [en línea], Disponible en www.nicniif.org/ [Consultado el 24 de agosto de 2012]).

Las NIC y sus interpretaciones siguen estando vigentes y tienen la misma autoridad que las NIIF desarrolladas por el IASB, excepto y hasta que sean modificadas o retiradas por el IASB.

Tanto las NIC como las NIIF son normas exhaustivas, que tocan temas que van desde lo más simple y genérico, NIC 1 – Presentación de Estados Financieros, NIIF 1 – Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera, a temas muy complejos como NIC 22 – Combinaciones de Negocios, NIC 31 –

Información Financiera de los Intereses en Negocios Conjuntos, y temas sumamente específicos como NIC 20 – Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales.

Estas normas están enfocadas a empresas que cotizan en bolsa, lo cual en gran medida es una restricción. Si las pequeñas empresas adoptan las Normas Internacionales de Contabilidad o de Información Financiera, incurren en altos costos para elaborar su información, lo cual no siempre se condice con un beneficio que pueda surgir de ello, al menos no para los emisores de la misma. Por ejemplo en nuestro país las mencionadas normas son obligatorias por Decreto 162/04 y su posterior Decreto 266/07, existiendo el Decreto 135/09 específico para entidades de menor importancia relativa y el 124/11 específico para entidades emisoras de valores de oferta pública.

Para un país como Uruguay, en el cual la mayoría de las empresas son pequeñas, (según “Uruguay en Cifras 2008” del INE), elaborar información en base a las referidas normas, parecería una exigencia desmedida en cuanto a los beneficios que otorga. Si bien es un gran paso, el adecuar las obligaciones legales a la normativa internacional y en este sentido Uruguay se encuentra muy avanzado respecto a la mayoría de los países de la región, parece no ser tan útil ni ventajoso para las empresas pequeñas que deben aplicarlas a la hora de elaborar sus Estados Financieros.

De acuerdo al Decreto 266/ 07 esta normativa incluye:

NIC 1- Presentación de Estados Financieros

NIC 2- Inventarios

NIC 7- Estado de Flujo de Efectivo

NIC 8- Ganancia o Pérdida Neta del Periodo, Errores Fundamentales y Cambios en las Políticas Contables.

NIC 10- Hechos Ocurridos Después de la Fecha de Balance

NIC 11- Contratos de Construcción

NIC 12- Impuesto a las Ganancias

NIC 14- Información Financiera por Segmentos

NIC 15- Información para Reflejar los Efectos de los cambios de Precios

NIC 16- Propiedades, Planta y Equipo

NIC 17- Arrendamientos

NIC 18- Ingresos Ordinarios

NIC 19- Beneficios a los Empleados

NIC 20- Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales

NIC 21- Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera

NIC 22- Combinaciones de Negocios

NIC 23- Costos por Intereses

NIC 24- Informaciones a Revelar Sobre Partes Relacionadas

NIC 26- Contabilización e Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias

NIC 27- Estados Financieros Consolidados y Contabilización de Inversiones en Subsidiarias

NIC 28- Contabilización de Inversiones en Empresas Asociadas

NIC 29- Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias

NIC 30- Informaciones a revelar en los Estados Financieros de Bancos e Instituciones Financieras Similares

NIC 31- Información Financiera de los Intereses en Negocios Conjuntos

NIC 32- Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar

NIC 33- Ganancias por Acción

NIC 34- Información Financiera Intermedia

NIC 35- Operaciones en Discontinuación

NIC 36- Deterioro del Valor de los Activos

NIC 37- Provisiones, Activos, Contingentes y Pasivos Contingentes

NIC 38- Activos Intangibles

NIC 39- Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición

NIC 40- Propiedades de Inversión

NIC 41- Agricultura

NIIF 1- Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera

NIIF 2- Pagos Basados en Acciones

NIIF 3- Combinaciones de Negocios

NIIF 4- Contratos de Seguros

NIIF 5- Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta y Operaciones Discontinuas

NIIF 6- Exploración y Evaluación de Recursos Minerales

NIIF 7- Instrumentos Financieros: Información a revelar

NIIF 8- Segmentos por operación

Estas Normas se encuentran traducidas al idioma español en la página web de la Auditoría Interna de la Nación, junto con las interpretaciones de las NIC (SIC) y de las NIIF (CINIIF). (Fuente: *Normas Contables Adecuadas – decreto 266/07 del 31/07/2007*, [en línea] disponible en www.ain.gub.uy [Consultado el 24 de agosto de 2012]).

En la actualidad se aprobó por el IASB hasta la NIIF 13, disponibles en www.iasplus.com

5.2. OBJETIVOS DEL IASB Y DE LA NIIF PARA PYMES

Los objetivos del IASB incluyen: desarrollar un conjunto normativo de carácter global, que sea de alta calidad, comprensible y que tenga carácter obligatorio, que requiera información de calidad, transparente y comparable en los estados financieros y en otros tipos de información financiera para facilitar la toma de decisiones económicas. Promover el uso y la aplicación rigurosa de dichas normas, cumplir los objetivos antes mencionados considerando las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y llevar a la convergencia de las normas contables nacionales y las Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera. (Prólogo a la NIIF para las Pymes, p11)

Estos objetivos, se llevan a cabo fundamentalmente con el desarrollo de las NIIF, promoviendo su uso en los estados financieros de información general. Como dijimos estas normas son en exceso exigentes para empresas que no cotizan en bolsa, que son la inmensa mayoría. Esto junto con el objetivo de considerar la situación particular de las pequeñas y medianas entidades, llevó al IASB a la aprobación de la NIIF para PYMES, vigente a partir de julio de 2009.

La NIIF para PYMES es una norma autocontenida, que consta de doscientas treinta y nueve páginas. En ella se junta un resumen de todas las NIC adaptado a las PYMES e incluso contiene un marco conceptual simplificado. Por lo que vemos es considerablemente menos extensa que las NIC completas las cuales contienen en total dos mil ochocientos cincuenta y nueve páginas, a eso hay que agregarle el Marco

Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros y las nuevas normas (NIIF) que vienen siendo aprobadas.

“... la NIIF para PYMES se emitió en 2009 y ya tiene sesenta jurisdicciones que la están aplicando y otras tantas tienen previsto hacerlo en los próximos tres años”. (Fuente: Conferencia Cr. Mario Díaz 25 de noviembre de 2010, en Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga).

Esta NIIF está orientada a las Pequeñas y Mediana entidades, para aplicarla en la Información Financiera a ser presentada a terceros interesados, básicamente estados financieros, pero también en otro tipo de información financiera, dando un marco de referencia. Queda a criterio de cada país establecer cuáles son estas entidades, ya que la definición varía en los distintos estados, así como su aplicación obligatoria. En nuestro país no es obligatoria.

La NIIF define las pequeñas y mediana empresas en su página 14, donde establece:

“Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) No tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- (b) Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

- (a) Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea en bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o
- (b) Una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.”

Plantea como objetivo de los Estados Financieros de Pequeñas y Medianas entidades el de proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

En el Anexo 1 veremos, a través de un ejemplo extraído de la Tesis “PYMES: Nueva Normativa en Uruguay y su Influencia en la Información Contable” de Mariana Formoso, Andrea Maglione y Cecilia Navia UDELAR de junio de 2011, un comparativo de la NIIF para Pymes con las NIC para mostrar los cambios propuestos

para las Pymes. El mismo nos va a permitir mostrar sintéticamente pero de manera clara las diferencias existentes.

Las simplificaciones que plantea la NIIF son básicamente la eliminación de alternativas contables en lo que refiere a la medición y reconocimiento de transacciones y una significativa disminución de la información a revelar requerida.

Luego de analizar el ejemplo, podemos concluir que si bien la exposición y los resultados son diferentes, a nivel de aplicación y de requerimientos de la información la diferencia no es significativa. Una gran restricción de la NIIF para Pymes es su definición justamente de Pyme. Las define como aquellas empresas que no tienen obligación pública de rendir cuentas, a su vez, dice que cada jurisdicción tiene su propia definición, por lo que va a haber tantas definiciones de Pyme como jurisdicciones. Esto va en detrimento de la comparabilidad, que es uno de los objetivos que se propone el IASB al publicar las NIIF, por más que las empresas digan que publican sus Estados Financieros según estas normas, va a haber empresas de muy diversos tamaños, en cuanto a activo, patrimonio, resultados, personal, etc. Como vimos en el ejemplo expuesto, la simplificación respecto de las NIC completas va en un tema de exposición, entonces, ¿qué tanto ha aportado la NIIF para Pyme? ¿es lógico que exista esta norma?. Creemos que no, es un tipo de norma diferente a las NIC completas que no contribuye con grandes simplificaciones, no así el costo de elaborar esta información, reportando como dijimos resultados significativamente diferentes que limitan la comparabilidad con información preparada según las NIC completas, no cumpliendo entonces con los objetivos propuestos para los cuales se elaboran las normas.

Hay otras tantas opiniones de que la NIIF para Pyme no es una buena medida, las cuales compartimos, por ejemplo el Cr. Enrique Fowler Newton, quien dio una conferencia el día 10 de noviembre de 2010 en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Para él entre otros, el problema no está en la norma, sino en las transacciones que lleva a cabo la sociedad, entonces no sería lógico una norma para este tipo particular de empresas, sino que lo lógico es que esas empresas, utilicen solo la parte que les concierne de las normas, dejando un único cuerpo normativo y manteniendo la necesidad de comparabilidad entre las distintas empresas sin importar su tamaño. Por otro lado refiere a que hay pequeñas empresas por su distinta definición que sí cotizan en bolsa, y que por lo tanto deberían presentar información de acuerdo a NIC completas, sosteniendo que hay un error en la concepción del concepto de Pyme manejado en la NIIF. También hace referencia a la relación costo beneficio, no acepta la emisión de normas diferenciadas pero acepta simplificaciones por razones de costo de la elaboración de la información financiera, con la salvedad de explicar en notas cual sería la diferencia entre esta y la aplicación de las NIC completas.

También el Sr. James J. Leisenring miembro de la International Accounting Standards Board, considera que la norma no es deseable ni necesaria. Para él es innecesaria dado que la mayoría de las decisiones sobre políticas contables de las Pymes son sencillas y no requieren una referencia extensa a las NIIF y que cuando las requieren esta no

implica grandes cargas. Afirma que la NIIF no es deseable ya que produciría información que no es comparable. Las Pymes no serían comparables entre ellas ni con organizaciones con obligación pública de rendir cuentas. Esta falta de comparabilidad surge del párrafo 10.5 que remite a los requerimientos de la NIIF y a las definiciones, criterios de reconocimiento y medición establecidos en la misma, por lo que no va a establecerse nunca el requerimiento de buscar en las normas completas. (Fuente: Hernan Rodriguez, (2010) *¿IFRS para PYMES para qué? Opinión en contrario a las normas internacionales*. [En línea], Disponible en: <http://www.actualicese.com/opinion/ifrs-para-pymes-para-que-opinion-en-contrario-a-las-normas-internacionales-herman-rodriguez/> [Consultado 27 de agosto de 2012])

5.3. GUIA DE INFORMACION FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS.

Ahora bien, dadas estas limitaciones: costos excesivos, dificultad de definición de las Pyme, la NIIF para Pymes, en nuestra opinión, no da una solución conveniente a las microempresas que en nuestra realidad son la gran mayoría.

Como consecuencia surge la Guía de Información Financiera para las Microempresas, discutida en la Conferencia Interamericana de Contabilidad realizada hace dos años en Puerto Rico y que es impulsada por la AIC, que encontró allí un área de mejora, según su Presidente en su mensaje incluido en la misma.

“Este asunto fue ampliamente discutido por la Comisión Técnica Interamericana de Gestión Integral de Pequeñas y Medianas Organizaciones de la AIC (CTI- GIPMO) en el marco de la celebración de la cumbre de las Américas celebrada en San José, Costa Rica en agosto de 2010. Como resultado de la discusión se llegó a un acuerdo que llamamos la “Segunda Declaración de San José”. Mediante esta Segunda Declaración se le encomendaba a la CTI- GIPMO la preparación de esta Guía de Información Financiera para las Microempresas. El objetivo de esta Guía, es llenar el vacío que actualmente tiene la NIIF – Pymes y ayudar a las Microempresas en la preparación de su información financiera de la forma más sencilla posible.” (Guía de Información financiera para las Microempresas, p 1)

La Guía establece sus objetivos y características:

- Proporcionar información sin costos ni esfuerzos desproporcionados. En este sentido tal como se afirma no hay que perder de vista la integridad y exactitud de la información.
- La mejor guía es la que permite preparar información contable. Con esto se quiere decir que requerimos de pautas simples y claras que nos permitan prepararla.

- Guía orientadora de la actuación del profesional para la elaboración de la información. Esto es, simplemente una orientación a la labor del profesional, no intentando ser una norma.

La Guía en total consta de veintinueve páginas, a nivel normativo propiamente dicho se concentra en veinticinco. Como vemos es una extrema simplificación tanto de las NIC completas como de la NIIF para PYMES. Por lo que también merece todos los comentarios en contra de la NIIF para PYMES.

5.3.1. Análisis de la Guía de Información Financiera para Microempresas.

Como mencionamos, esta Guía surge a raíz de la necesidad de que existan pautas para la elaboración de la información contable de las microempresas, y esto es porque las NIC-NIIF son demasiado exigentes en la elaboración de información y la NIIF para Pyme, simplificación de las anteriores, tampoco tiene en cuenta la realidad de este tipo de empresas.

Entonces, el objetivo que se plantea la Asociación Interamericana de Contabilidad es, según palabras de su Presidente, en su mensaje incluido en la Guía; “llenar el vacío que actualmente tiene la NIIF-Pymes y ayudar a las Microempresas en la preparación de su información financiera de la forma más sencilla posible.”

5.3.1.1. Objetivos y Características

La Guía establece que sus objetivos y características son:

- Proporcionar información sin costos ni esfuerzos desproporcionados. En este sentido tal como se afirma no hay que perder de vista la integridad y exactitud de la información.
- La mejor guía es la que permite preparar información contable. Con esto se quiere decir que requerimos de pautas simples y claras que nos permitan prepararla.
- Es una guía orientadora de la actuación del profesional para la elaboración de la información. Esto es, simplemente una orientación a la labor del profesional, no intentando ser una norma.

5.3.1.2. Ámbito de aplicación.

“Esta guía será de aplicación para las denominadas microempresas. La guía no realiza una definición estricta de microempresa ya que cada país puede tener realidades diferentes. El organismo que en cada país sancione la guía contable en función de esta

guía, deberá definir los parámetros para que una empresa se considere parte de este sector económico. Estos parámetros pueden estar basados en volumen de ingresos y/o cantidad de empleados.”

Si bien la guía tampoco da una definición de microempresas marca ciertos límites, acotando de esta manera las empresas a considerar dentro de esta categoría, como surge del párrafo transcrito, los parámetros que plantea son el volumen de ingresos y/o la cantidad de empleados. Por otro lado da pautas, no será de aplicación la guía para empresas que participen en algún mercado público de valores, tanto por su capital como por obligaciones, tengan inversiones en otras empresas, nacionales o extranjeras; más de la mitad del volumen de sus operaciones se realicen con el estado municipal, provincial o nacional.

Entonces para nuestro país, consideramos sería de aplicación tanto para micro como pequeñas empresas que de acuerdo a la definición dada de microempresas por el Decreto 504/07, son aquellas que ocupan no más de 19 empleados y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a 10 millones de Unidades Indexadas. Al 31 de julio de 2012 el valor de la UI es de \$ 2,4303, o sea que a esa fecha las ventas se encuentren por debajo de \$ 24.303.000 (veinticuatro millones trescientos tres mil pesos uruguayos).

5.3.1.3. Principios contables y características de la información.

Los principios en los cuales se basa la Guía para la elaboración de la información contable son: el principio de empresa en marcha y criterio de lo devengado, ambos definidos por el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros.

El principio de empresa en marcha supone que la empresa continuará su actividad en un futuro previsible, en caso contrario deberíamos reflejar tal situación en los Estados Financieros. El principio de lo devengado consiste en reconocer los hechos y operaciones cuando ocurren, no solo teniendo en cuenta las operaciones pasadas, sino también las que signifiquen obligaciones y derechos futuros, no basándose en lo percibido.

Así mismo, tanto los requisitos como las características que debe tener la información contable, también surgen de las definiciones del referido marco.

Los requisitos que debe tener la información establecidos en el Marco Conceptual y que la guía trae son:

1- Comprensibilidad

Significa que la información suministrada por las empresas sea fácilmente comprensible para los usuarios. Para lo cual es necesario un cierto conocimiento del negocio y su

entorno, como de contabilidad básica para interpretar dicha información. El hecho de que sea difícil de comprender para los usuarios no habilita a excluirla si es necesaria para la comprensión de los Estados Financieros.

2- Relevancia

La información contable es relevante cuando afecta las decisiones económicas de los usuarios que la utilizan. Es relevante al ayudar a analizar y evaluar los hechos pasados, presentes y futuros, así como a confirmar o corregir evaluaciones realizadas.

3- Fiabilidad

Fiable es la información cuando está libre de errores materiales o prejuicios que puedan afectar la **representación fiel** de la realidad de la empresa. Está asociado a la confianza que brinda el uso de esa información.

La confiabilidad y la fiabilidad van de la mano de la esencia de las transacciones y sucesos. Las cuales deben de ser contabilizadas de acuerdo a la realidad y esencia de las transacciones y sucesos, priorizando así la **esencia sobre la forma**.

La información debe ser neutral para mostrar su fiabilidad, en el sentido que no puede elaborarse y presentarse dejando de forma predeterminada un juicio o resultado entre líneas, interfiriendo así las decisiones de los usuarios.

Por último son características de la fiabilidad de la información, prudencia e integridad de la misma. La información contable debe ser completa e íntegra para ser fiable. En cuanto a la prudencia, nos referimos a que en la preparación de la información no debe faltar la registración de algún hecho u operación, ni incluir más de lo que corresponda. En otras palabras, no debemos sobrevaluar activos y ganancias, ni subvaluar pasivos y gastos.

4- Comparabilidad

Los usuarios deben utilizar la información que les brinda la empresa para compararla en distintos momentos del tiempo, así como con otras empresas de la misma índole, para poder evaluar su evolución, desempeño, eficacia y gestión. Para ello es necesario proveer al usuario de las políticas que aplica la empresa, de los cambios si hubiese habido alguna modificación en las mismas y los efectos que estas generarían.

Para que la información sea relevante y confiable debe cumplir una serie de requisitos: como ser la oportunidad, la información debe estar disponible a la hora de la toma de decisiones; el equilibrio entre los costos y los beneficios, es más bien una restricción ya que los beneficios brindados al utilizar la información deben ser mayores que los costos que requiere su elaboración. Otro de los requisitos es que los estados reflejen la situación financiera lo más real posible, mostrando de esa manera una imagen fiel de la empresa.

5.3.1.4. Información a presentar.

En cuanto a la información a presentar, no varía respecto al Decreto 103/91 sumado al 266/07 que exige la presentación del Estado de Origen y Aplicación de Fondos, por lo tanto según la guía la información contable mínima de presentación obligatoria es:

- ✓ Hoja de identificación de los estados contables y del ente
- ✓ Estado de Situación Patrimonial
- ✓ Estado de Resultados
- ✓ Estado de Evolución del Patrimonio
- ✓ Estado de Flujos de Efectivo
- ✓ Anexos y notas

Plantea un cambio respecto a la normativa pre existente a nivel de Normas Internacionales de Contabilidad, que no lo vemos positivo, recomienda la presentación de estados comparados, pero no lo hace obligatorio. Consideramos de importancia el presentar estados comparados, esto aporta mucho al conocimiento de la empresa y su evolución, sin presentar una carga ya que se parte de la base que la información estaba preparada.

Luego detalla que se incluye en cada ítem de esta información mínima requerida, que exponemos a continuación:

✓ Estado de Situación Patrimonial

El ESP muestra a una fecha determinada la situación financiera de una entidad, podemos ver como se financian los activos de la empresa, que parte corresponde a deudas con terceros (pasivo) y cual a capital propio (patrimonio).

Los elementos del ESP son:

ACTIVO: De acuerdo al marco conceptual, los activos son todos aquellos bienes y derechos controlados por la empresa, proveniente de actividades pasadas, los cuales se espera que generen beneficios económicos futuros.

PASIVO: Un pasivo es una obligación que tiene el ente, originada por hechos pasados, la que generará en el futuro en forma cierta, su cancelación mediante la entrega de un activo o la asunción de un nuevo pasivo.

PATRIMONIO: El patrimonio se define de manera residual como la diferencia entre activos y pasivos. Representa la participación de los propietarios.

Se plantea la separación de activos y pasivos en corrientes y no corrientes, agrupándolos por sus características, el activo en orden descendiente de liquidez y el pasivo por orden de exigibilidad. La distinción de partidas en corrientes y no corrientes se basa en la

estimación de la realización de los activos o la estimación del vencimiento de los pasivos, si se verificaran dentro de los doce meses del cierre del ejercicio económico considerado (corriente) o pasados los doce meses de dicho cierre (no corriente). En esto no difiere la Guía de las exigencias tanto de NIC como del Decreto 103 en nuestro país.

✓ Estado de Resultados

El ER muestra el desempeño de la empresa en un período contable. También lo podemos ver como las variaciones cuantitativas del Patrimonio neto, no originadas en operaciones con los propietarios, tales como aportes y retiros.

La guía establece que: “Se deberá presentar un único Estado de Resultados del período en el que se incluirán todas las partidas de ingresos, de gastos, de ganancias y pérdidas del ejercicio y no se incluirán los efectos de los cambios en criterios contables ni correcciones de errores de períodos anteriores.” Aquí vemos una discrepancia respecto a las NIC, estas establecen que las pérdidas de ejercicios anteriores, se corrigen contra resultados. Respecto a este tema, consideramos que no debería cambiar el criterio de las NIC, no plantea el por qué, pero si es una crítica, un desacuerdo respecto a la exposición en las normas, deberían ser modificadas.

Al igual que el Decreto 103 y las NIC separa los resultados en ordinarios de la actividad de la empresa de los extraordinarios. Llamamos ordinarios a aquellos originados por la propia actividad de la empresa, siendo los extraordinarios, aquellos atípicos, pero que su importancia amerita su inclusión en los Estados Contables.

Los resultados se dividen en Ingresos y Egresos.

✓ Estado de Evolución del Patrimonio

El EEP refleja todos los cambios ocurridos en el patrimonio durante el período, ya sean cuantitativos o cualitativos.

Incluye como mínimo el resultado del período neto del impuesto a las ganancias, los cambios originados en los resultados por cambio en criterios contables y corrección de períodos anteriores. Según las NIC completas los cambios de políticas se reconocen en el estado de resultado del ejercicio, mientras que los errores fundamentales implica un ajuste contra las ganancias retenidas y una corrección en la información comparativa, por lo que vemos acá una discordancia de criterios. Este estado también debe incluir para cada elemento del patrimonio neto, el saldo al inicio del periodo, los cambios ocurridos en el mismo y el saldo al cierre. Se debe indicar las transacciones realizadas con los propietarios indicando cuál de los elementos se modifica.

✓ Estado de Origen y Aplicación de Fondos

En este estado se debe informar el flujo de efectivo y equivalentes producido durante el período que se informa. Para ello se utiliza el criterio de efectivo y equivalentes de efectivo, que son aquellos elementos con vencimiento inferior a tres meses, a partir de la fecha que se informa, que se tienen con la intención de ser utilizados en la cancelación de los compromisos de corto plazo (cheques, inversiones, bonos, etc.).

Los flujos se presentan separando las actividades operativas, de inversión y de financiamiento. Las actividades operativas son aquellas a la que la empresa se dedica, es su actividad habitual. Las actividades de inversión se refieren a la compra y venta de bienes de activo fijo y todos aquellos no comprendidos dentro de efectivo y equivalente. Las actividades de financiamiento son aquellas mediante las cuales la sociedad se financia, sea con propietarios, bancos u otros terceros que provean financiamiento.

El flujo de efectivo de las actividades operativas puede ser presentado por dos métodos diferentes, el método directo y el indirecto.

Método directo- el flujo de efectivo en este caso se determina por la presentación de los montos brutos de ingresos y egresos de efectivo, ordenados según el motivo por el que fueron originados.

Método indirecto- en este caso el flujo de efectivo se determina, sumando o deduciendo al resultado del ejercicio, según corresponda, las partidas que: -no originan flujo de efectivo (ejemplo: amortizaciones), -representan cambios en las cuentas por cobrar, pasivos e inventarios, -están relacionadas con actividades de inversión que originan flujo de efectivo, - los efectos que produzcan modificaciones de períodos anteriores.

✓ Información complementaria

“La información complementaria es toda información que por ser agregados forman parte de los mismos y que en general se refieren a detalles de las partidas incluidas en los mismos y a hechos o situaciones que no pudiéndose reconocerse merecen su mención a los usuarios.”

La forma de presentar la información complementaria es libre, pudiendo hacerse mediante notas, cuadros y anexos.

La Guía establece que se deberá presentar información detallada por lo menos de:

- ✓ Cuentas a cobrar – montos, conceptos que los regularicen.
- ✓ Bienes de cambio- composición, agrupados según características.
- ✓ Bienes de uso- valor de origen, amortizaciones y su valor neto, altas y bajas del periodo agrupándolos por categorías. Y toda otra información referente a estos bienes que pueda resultar de utilidad.

- ✓ Pasivos contingentes- comentario respecto a la causa y su forma de estimación
- ✓ Sobre cada reserva de resultados.
- ✓ Compromisos de compra y venta suscritos indicando, precio, costo y plazo de cumplimiento.

Posteriormente la guía da ejemplos de información complementaria sugerida:

1. Las guías que se aplicaron para la preparación de los estados contables.
2. Los criterios contables utilizados.
3. Partidas que habiéndose presentado en los estados, se suponga el usuario apreciará en mayor detalle (bienes de uso).
4. Cobertura de los activos.
5. Descripción de los juicios que haya iniciado el ente o que le hayan iniciado.
6. Descripción de los casos por los que se reconoció una previsión.
7. Hechos relevantes que por algún motivo no pudieron incluirse en los estados contables.
8. La unidad de medida utilizada.

5.3.1.5. De la medición general de los bienes.

La Guía establece como criterios básicos de medición el costo y el valor razonable definiendo ambos.

“Costo. Es la sumatoria del sacrificio económico para adquirir y poner en condiciones de uso económico un activo o cancelar un pasivo.

El sacrificio económico incluye el valor de los bienes entregados y los comprometidos.

El uso económico es aquel por el cual se incorporó al patrimonio.

Valor razonable. Es el monto por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre las partes con interés y posibilidad de hacerlo con independencia mutua.

Este concepto incluye el concepto de valor contado en operaciones frecuentes en un mercado accesible para las partes.”

Finalmente la Guía establece el criterio del costo para la valuación de activos y pasivos en el momento de su incorporación, salvo disposición explícita distinta.

En el Anexo 2 utilizaremos el ejemplo presentado en el Anexo 1, con el que comparamos la NIIF para Pymes con las NIC completas, a los efectos de reflejar el contenido de la Guía en cuanto a los criterios de valuación y presentación.

De este ejemplo vemos las diferencias que plantea la Guía tanto respecto de las NIC completas como de la NIIF para Pymes. Siguiendo el orden de aparición de los elementos de los Estados Contables: en primer lugar el rubro “Activos mantenidos para la venta” no se trata en la NIIF para Pymes ni en la Guía, por lo que lo incluimos en “Activos Intangibles”; en segundo lugar dentro de “Inversiones a largo plazo” vemos

que la Guía al igual que las NIC permiten la activación de intereses si se requiere un prolongado período de tiempo para que el activo esté en condiciones de ser puesto en funcionamiento; en cuanto a los “Bienes de Uso” la Guía plantea al igual que la NIIF para Pymes su valor al costo, mientras que las NIC lo hacen a su valor actual; en lo referente a “Intangibles” la marca Fortachón fue revaluada de acuerdo a la NIC 38, ni la Guía ni la NIIF permiten este tratamiento, sino que lo valúan al costo; en relación a su “Amortización Acumulada” tanto las NIC como la NIIF establecen que será de 20 años, la Guía en su párrafo 5.8.10., indica que si la vida útil no se puede determinar con certeza la misma se considerará de 5 años, por otra parte la marca “Sin Fin” tiene una vida útil indefinida por lo que según la NIC 38 no se amortiza, considerando según la NIIF una vida útil de 10 años y a los efectos de la Guía por lo anteriormente expuesto consideramos una vida útil de 5 años; por el párrafo 5.8.5. se reconocen los “Gastos de desarrollo” al igual que con el criterio de la NIC cumpliendo con determinadas condiciones, la NIIF por su parte no permite esta activación.

En cuanto al pasivo tenemos los “Gastos de reestructura” la Guía al igual que la NIC permite reconocer una provisión por reestructuración mientras que la NIIF no trata este tema.

Las diferencias a nivel del Estado de Resultados surgen como consecuencia de las distintas valuaciones realizadas en los rubros relacionados en el Estado de Situación Patrimonial.

5.4. RESUMEN DEL CAPITULO.

En este capítulo nos propusimos estudiar la evolución de la normativa internacional en lo referente a normas de información financiera. Para ello vimos las Normas Internacionales de Contabilidad y sus posteriores, las Normas Internacionales de Información Financiera.

Al ser nuestro objetivo las microempresas, estudiamos la NIIF para Pymes a través de un ejemplo el que se expone en el Anexo 1, en este presentamos un comparativo de las NIC completas y la NIIF para Pymes, extraído del trabajo de Investigación monográfico “PYMES: Nueva Normativa en Uruguay y su Influencia en la Información Contable”.

De este ejemplo concluimos que la NIIF para Pymes en cuanto a requerimientos de la información y su aplicación no es significativamente diferente a las exigidas por las NIC, hay un nivel de rigor similar que otorga resultados diferentes y esto va en detrimento de la comparabilidad que es justamente uno de los principales objetivos perseguidos por el IASB, sin conseguir la simplificación en la elaboración de la información. También expusimos diversos argumentos en contra de la misma esgrimidos por reconocidos profesionales.

Por ultimo analizamos en detalle la Guía de Información Financiera para Microempresas de la AIC que surge de la necesidad de pautas simples de elaboración de información contable para estas empresas. Siguiendo la metodología planteada y utilizando los datos del ejemplo de la NIIF para Pymes, presentamos en el Anexo 2 el Estado de Situación Patrimonial y Estado de Resultados confeccionados de acuerdo a esta. Del que arribamos a algunas diferencias con las NIC completas y la NIIF para Pymes, por ejemplo en los métodos de valuación, la Guía valúa al costo, no permitiendo la revaluación.

Luego de ver las distintas normas contables aplicables a las microempresas, realizaremos en los próximos capítulos entrevistas a los distintos agentes vinculados a las microempresas. En el capítulo siguiente plantearemos los requerimientos de información de la Dirección General Impositiva como organismo de contralor. También expondremos los requerimientos solicitados por dos bancos de plaza a la hora de otorgar un crédito a estas empresas.

CAPITULO 6 - REQUERIMIENTOS DE INFORMACION PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

En este capítulo nos proponemos presentar las distintas exigencias de información que tienen las micro y pequeñas empresas en nuestro país.

6.1. REQUERIMIENTOS DE LA DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA.

La DGI divide a las empresas en cuatro categorías, Contribuyentes CEDE y Grandes Contribuyentes, Contribuyentes NO CEDE, Pequeñas empresas y empresas Monotributistas.

El Monotributo es creado por Ley 18.083 “Nuevo sistema tributario” y reglamentado por el Decreto 199/07 el que establece que es un tributo que gravará la realización de actividades empresariales de reducida dimensión económica y se aplicará en sustitución de las contribuciones especiales y de todos los impuestos nacionales, con excepción de los aplicables en la importación, generados por su actividad empresarial. A partir de este año existe una sub categoría que es el Monotributo Social promovido por el MIDES para el fomento de emprendedores de menores ingresos.

Las Pequeñas Empresas se definen en el Art. 52 Literal E del Título 4 del Texto Ordenado y reglamentada por el Art. 122 del Decreto 150/07, los que establecen que quedaran exentos del impuesto a la renta de las actividades económicas, aquellas rentas obtenidas por los contribuyentes que no superen anualmente el monto establecido por el Poder Ejecutivo siendo el mismo 305.000 Unidades Indexadas. Estas empresas deben realizar pagos mensuales de IVA de acuerdo a lo establecido en el Art. 106 bis del Título 10 del Texto Ordenado y al Art. 106 Inc. 1° del Decreto 220/98 reglamentario.

En ambos casos Literal E y Monotributo no debe presentarse información ante los organismos de contralor, sino solamente hacer efectivo el pago de los impuestos correspondientes.

Contribuyentes NO CEDE son una categoría residual de las categorías antes mencionadas y de los Contribuyentes CEDE, definidos estos como aquellas empresas de gran porte que tributan sumas significativas, a criterio de DGI por lo que están sujetas a un estricto control.

Los Contribuyentes NO CEDE deben presentar anualmente declaración jurada por Impuesto a la Renta de Actividades Empresariales, Impuesto al Patrimonio y por el Impuesto al Valor Agregado.

Las empresas a que nos referimos en el presente trabajo quedarán comprendidas en alguna de estas tres categorías expuestas, excluida la categoría CEDE.

6.2. REQUERIMIENTOS DE INFORMACION DEL BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY.

De acuerdo a la información recabada de la página web del BROU, las micro y pequeñas empresas las define como “aquellas empresas industriales, comerciales o de prestación de servicios, cuyo monto de ventas anuales no supere los U\$\$ 180.000”.

El banco da la facilidad de crédito a las micro y pequeñas empresas ya sean estos en pesos uruguayos, dólares estadounidenses o en Unidades Indexadas, solicitando una serie de garantías de acuerdo a los montos financiados y cumpliendo determinados requisitos.

Garantías:

- ✓ Hasta aproximadamente U\$\$ 13.000 (0,1% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos) a sola firma si es propietario de un bien inmueble o garantía solidaria de un propietario de un bien inmueble.
- ✓ Desde U\$\$ 13.000 hasta U\$\$ 25.000 garantía real (hipoteca, depósitos a plazo fijo, etc.).

En caso de no disponer de garantía propia suficiente, el banco está adherido al Sistema Nacional de Garantías para Empresas, que es una herramienta que se constituyó a través del Ministerio de Economía y Finanzas a efectos de facilitarle al empresario el acceso al financiamiento.

Requisitos exigidos:

- ✓ Carta de solicitud de crédito indicando monto a solicitar, plazo y destino del mismo.
- ✓ Últimas tres declaraciones juradas fiscales
- ✓ Últimos tres balances
- ✓ Estado de Responsabilidad de los integrantes de la empresa, con certificación notarial en caso de bienes propios
- ✓ Certificado de DGI y BPS vigentes
- ✓ Cédula de identidad de los firmantes, original y fotocopia
- ✓ Flujo de Fondos por el período de vigencia de la operación (para préstamos mayores a un año)
- ✓ Proyecto de inversión (solo en caso de solicitar los productos Promypes o mejora de calidad)
- ✓ Balance al inicio (ídem punto anterior)

Además el banco otorga tarjeta de crédito y Leasing con requisitos similares.

6.3. REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN DEL NUEVO BANCO COMERCIAL.

De la información recabada de la página web del banco, vemos que no define a las micro y pequeñas empresas, por lo que consideramos a estos efectos la definición del Decreto 504/07.

El Banco Comercial presenta una línea de crédito para adquirir activo fijo o financiar capital de trabajo, exclusiva para empresas que tengan proyectos de crecimiento.

Para créditos hasta U\$S 30.000 los requisitos son:

- ✓ Estados Contables del último año con Declaración Jurada fiscal y ventas post balance, o detalle de ingresos, egresos, activos y pasivos certificado por Contador Público de acuerdo a un modelo específico para empresas sin contabilidad suficiente.
- ✓ Declaración Jurada fiscal para empresas sin contabilidad suficiente donde conste dicha condición.
- ✓ Estado de Responsabilidad de los socios o directores con bien inmueble (certificado por Escribano Público para deudas mayores a U\$S 5.000) donde conste condición de los bienes.
- ✓ Ni la empresa ni los socios o directores deben tener antecedentes negativos en sistema financiero, Clearing de informes o LIDECO.

El banco dispone de otros productos para Pymes como ser Leasing y Línea de Crédito.

6.4. RESUMEN DEL CAPITULO.

En este capítulo nuestro objetivo fue exponer a través de dos ejemplos, los distintos requerimientos de información que tienen las micro y pequeñas empresas en el sistema financiero y los requerimientos de la Dirección General Impositiva.

En lo referente a la DGI, aquellas micro y pequeñas empresas que queden comprendidas dentro de la categoría NO CEDE, son las que deben presentar información de manera periódica con una exigencia similar al resto de las empresas.

Respecto a los bancos tomados como referencia extraemos que los requisitos en cuanto a la información y garantías solicitadas son rigurosos para el pequeño empresario.

Es por ello que en los próximos capítulos presentaremos entrevistas realizadas a una muestra de Contadores a los efectos de conocer su opinión sobre la información que deben presentar las micro y pequeñas empresas y sobre la necesidad de una normativa

particular para estas. Y a gerentes de reconocidas instituciones que trabajan en el ámbito de las microfinanzas para conocer la alternativa de acceso al crédito que tienen estas empresas por esa vía.

CAPÍTULO 7 - ENTREVISTAS CONTADORES – RESUMEN RESPUESTAS.

A los efectos de obtener información sobre la necesidad o no de la emisión de normas específicas para microempresas, así como de las exigencias por parte de las instituciones bancarias para otorgarles financiamiento, realizamos entrevistas a una pequeña muestra de profesionales contadores, la que sabemos no es representativa ni permite extraer conclusiones, pero nos ha sido útil a los efectos de formarnos una opinión acerca de la perspectiva de algunos profesionales de nuestro país referente al tema de estudio. Ellos son: Cra. Sedy Erramuspe, Cr. Daniel Alonso, Cr. Ignacio Martinelli, Cr. Javier Orden, Cra. Mariangeles Souza, Cra. Viviana Corújo, Cr. Conrado Dartayete. La encuesta se realizó en base al cuestionario que a continuación se detalla junto a un breve resumen de las respuestas obtenidas, las que no tienen relación con el orden arriba referido.

1 - ¿Si tuviera que definir sus clientes por el tamaño de su operativa diría que son a) grandes empresas, b), pequeñas empresas o c), micro empresas? ¿Qué porcentaje corresponde a cada una?

Contador I - 80% pequeñas, 20% entre medianas y grandes, rara vez alguna micro sólo en casos de algún allegado.

Contador II - 15% pequeñas, 65% medianas, 20% grandes.

Contador III - 100 % pequeñas empresas.

Contador IV - Pequeñas empresas y micro empresas o familias más que nada. El 80% de los clientes de acá son familias.

Contador V - 100% pequeñas empresas.

Contador VI - 5% micro, 15% pequeñas, 80% grandes.

Contador VII - 100% microempresas.

2 - ¿Entiende que las normas contables vigentes son adecuadas para mostrar la situación patrimonial, los resultados y el flujo de fondos de sus clientes? ¿La elaboración de los estados contables de acuerdo a dichas normas son una carga de trabajo proporcionada a la utilidad de los mismos?

Contador I - Sí.

Contador II - Si, en líneas generales si, discrepo con algunas cosita, pero las aplicamos para todas las empresas un poco por igual, alguna dificultad con las empresas rurales y la aplicación de la NIC 41, pero se aplica. Lo que es una carga de trabajo desproporcionada es la elaboración de información para la AIN.

Contador III - No contesta

Contador IV - No. No sirven. Yo no aplico esas normas. Los bienes de uso los valúo fiscalmente, a mí me interesan fiscalmente. A los clientes lo que les importa es el valor fiscal para saber cuánto van a pagar de impuestos.

Contador V - Si, para pequeñas empresas son adecuadas, y son una carga proporcional a la utilidad.

Contador VI - Hay una actualización lenta de la normas respecto a los cambios actuales.

Contador VII - Adecuadas son, pero creo que son “exageradas” desde el punto de vista de las formalidades para las microempresas. Para uso interno de la empresa, son exageradas y es costosa. La elaboración de información no es proporcional a los beneficios. Para este tipo de empresas la información no debe de tener un determinado formato para concluir en una decisión correcta.

3 - *¿Conoce la existencia de normas simplificadas para las PYMES? ¿Cree que dichas normas determinan cargas de trabajo menores, (si estima que son menores), en qué aspectos son más importantes la disminución de cargas?*

Contador I - Si conozco que existe pero nunca leí nada.

Contador II - Leí en algún momento algo, no les voy a decir que soy especialista en el tema, pero no aplico sistema diferenciado cuando necesito preparar información contable, uso la misma información para todo tipo de empresa. Uso el mismo sistema, tengo todo el aparato armado para generar la información toda igual. En definitiva no habría disminución de las cargas y es más, las empresas chicas se adaptarían a las demás.

Contador III - Si, conozco. Considero que las mismas no disminuyen la carga de trabajo.

Contador IV - Desconozco totalmente.

Contador V - No las utilizo.

Contador VI - No

Contador VII - Conozco. Si bien evitan determinada información, hacen que las microempresas no tengan una estructura tan pesada como el resto de las empresas, pero aun así, este tipo de norma aplicado a las microempresas, sigue siendo pesado.

4 - *¿En qué casos debe presentar información a terceros interesados?*

Contador I - Ante los bancos la mayoría de las veces. En el caso de avales bancarios, licitaciones. Certificaciones contables y algún informe que otro.

Contador II - Solo para bancos.

Contador III - Bancos, para la obtención de financiamiento de las empresas.

Contador IV - Siempre, a DGI en Uruguay y Argentina. La mayoría de nuestros clientes son argentinos. Y algún banco que te pide algo. Básicamente son esos organismos.

Contador V - Bancos.

Contador VI - Bancos, DGI.

Contador VII - Cuando instituciones financieras o acreedores lo exijan. Haría algo más acorde a las necesidades de la empresa y adecuado al rubro.

5 - *¿Considera necesaria para este tipo de empresas el juego completo de Estados Contables que exige el Decreto 103/91? (En caso que su respuesta sea negativa), ¿qué Estado o qué tipo de información considera innecesario? ¿Qué opina, por ejemplo de la utilidad del Estado de Evolución del Patrimonio para las micro y pequeñas empresas?*

Contador I - El juego completo si, aunque el Estado de Origen y Aplicación de Fondos no, aparte si se lo das a alguien no lo va a entender, no lo estudia. El Estado de Evolución del Patrimonio y Cuadro de bienes de uso están bien.

Contador II - Si es para presentar a terceros interesados, me parece que es importante el juego completo de estados contables. Para la propia empresa... lo que pasa que las empresas muy chiquitas ni saben mirar la información, yo me siento a veces con ellos a discutir sus propios balances, no saben ni lo que le estoy hablando. Tendrían que ir primero ellos a un curso para entender de qué le estamos hablando. El Estado de Evolución del Patrimonio, yo por ejemplo lo uso mucho en las empresas en las que tengo clientes que tienen partes en otras empresas, para mi es indispensable, pero en las micro empresas no creo que sea necesario. El Estado de Origen y Aplicación de Fondos, es un estado que lo odio pero creo que es muy útil.

Contador III - Justamente, el Estado de Evolución del Patrimonio es uno de los que no tiene utilidad en este tipo de empresas.

Contador IV - No, el Estado de Origen y Aplicación de Fondos no sirve para nada! El Estado de Evolución del Patrimonio lo único que te muestra es si hubo un pago de dividendos, el resto tampoco me parece trascendente. Importa el estado de resultados y situación.

Contador V - No, el Estado de Origen y Aplicación de Fondos y el Estado de Evolución del Patrimonio son innecesarios.

Contador VI - Considero importante el juego completo de Estados Contables.

Contador VII - Los estados clásicos complementados con información financiera personalizada, son las herramientas más adecuadas para una microempresa. Los anexos no me parecen.

6 - *¿Y las Normas Internacionales de Contabilidad y de Información Financiera?*

Contador I - No contesta

Contador II - Yo creo que en algún caso podrían ser un poco excesivas para la pequeña empresa. Las propias notas con todo el revelar, el detalle de los pasivos. También es cierto que si la empresa es muy chiquita tampoco tienen mucha cosa para revelar en las

notas. Yo no los veo muy afines a pagar para que alguien se los haga, y si vamos a esperar a que ellos hagan las notas, no las vamos a tener.

Contador III - Aplicar la totalidad de las NIC y NIIF en este tipo de empresas no lo considero necesario. Si considerar algunas o parciales.

Contador IV - Inaplicables.

Contador V - No son necesarias para las pequeñas empresas y menos para las micro y pequeñas empresas.

Contador VI - En cuanto a la NIC 41 la valuación de cultivos y semovientes no es lo suficientemente precisa como para que pueda tenerse certeza de que se está haciendo lo correcto.

Contador VII - Para las microempresas en términos generales considero que hay información que es excesiva, pesada y eso hace mucho daño a las micro, por los costos que implica, que cada vez son más altos, porque cada vez tienen más detalles. Es un desvío de energía para la gente que conduce la empresa. Un empresario tiene que estar muy bien preparado para analizar la información. En este país, por lo general estas empresas no tienen empresarios bien preparados.

En cuanto a la valuación

7- ¿Cree Usted que sería positivo que se establecieran normas que simplifiquen algunos criterios de valuación contables para micro y pequeñas empresas? ¿Ej.: Valuación de bienes de cambio, bienes de uso y sus respectivas amortizaciones e inversiones?

Contador I - Si, lo que pasa que tampoco valúan. No esperes que una micro empresa te de algo de información.

Contador II - Todo depende de cuál va a ser la utilidad de los estados contables, la valuación de los bienes de uso, mucho va a depender en qué situación están estas empresas fiscalmente. Uno podría usar para la valuación de activo fijo y de bienes de cambio cualquier criterio, para cualquier empresa.

Contador III - Si. Sería muy positivo y facilitaría la presentación de la información a terceros. Además se evitaría trabajar en exceso en pequeñas empresas que no lo requieren por su tamaño y por su volumen de transacciones y además por lo que se cobra a este tipo de empresas.

Contador IV - Las normas deberían de ser mucho más flexibles en el sentido de quienes van a recibir esa información.

Contador V - Sí.

Contador VI - Sí.

Contador VII - Estoy de acuerdo con la valuación, de la forma en que se hace

8 - ¿Qué importancia le dan al Leasing? ¿Es utilizado por las micro y pequeñas empresas?

Contador I - Si es muy utilizado por las Pymes. Le dan importancia.

Contador II - Tengo dudas de si una micro empresa que no están tributando IRAE tiene derecho a usar el régimen del Leasing. Sin duda sería ideal por el tema del IVA, pero tengo mis dudas si se los dan.

Contador III - Depende el tipo de empresa. En las empresas de transporte y de servicios se utiliza frecuentemente.

Contador IV - Algunos clientes que tenemos usan el Leasing. Más que nada para maquinarias, vehículos. Son empresas chicas las que lo solicitan, por ejemplo algunas agropecuarias. Impositivamente les conviene.

Contador V - Tiene una importancia alta, es muy usado.

Contador VI - Es importantísimo. Actualmente la mayoría de las empresas compran los vehículos, tractores, maquinaria, por Leasing.

Contador VII - Si, es una forma de financiamiento sencilla.

9 - *¿Hacia dónde debería orientarse la información que elaboran las micro y pequeñas empresas? ¿Hacia lo fiscal?*

Contador I - La parte fiscal obvio que sí, siempre la van a tener. La parte contable para el dueño.

Contador II - Si son micro, micro, lo fiscal prácticamente no les existe.

Contador III - No, la orientación de la información de las micro empresas deben estar orientadas hacia la parte financiera, de funcionamiento.

Contador IV - Sin duda. Yo los balances los hago desde el punto de vista fiscal, es el único que me pide el balance. Y evito errores además.

Contador V - Si, también en reporte a bancos para obtener financiamiento.

Contador VI - Yo considero que ninguna información debe dirigirse a lo fiscal. La información debe ser de utilidad para dueños e inversores.

Contador VII - No, la información fiscal de las empresas es un mal necesario, yo creo que básicamente la microempresa tiene que apuntar hacia una información financiera de corto y mediano plazo.

Información externa requerida

10 - *¿Considera necesaria la información que solicitan los terceros interesados? ¿Y suficiente? Ejemplo: Bancos*

Contador I - Es suficiente y más para este tipo de empresas, hay veces que hasta por demás te piden.

Contador II - En mi caso solo presento al estado cuando me piden, DGI, AIN, COMAP por los proyectos de inversión. Hay algunos bancos que piden más información de la que realmente necesitan.

Contador III - Depende el tipo de empresa. Hay información requerida por los Bancos, para pequeñas empresas que no es fácil ni rápido obtenerla. Incluso muchas veces hay

que estimar información con el fin de cumplir con lo solicitado por los terceros, innecesario.

Contador IV - No sé, para los que ellos quieren, supongo que sí.

Contador V - Si y también suficiente.

Contador VI - Si, creo que es necesaria. Aunque no hay políticas de préstamos para invertir un emprendedor, salvo FUNDASOL y algo más, los bancos deben tener la certeza de que, a quien se le presta pueda afrontar ese préstamo.

Contador VII - Más allá de necesario y suficiente son exigencias.

11 - *¿Cómo cree Usted que se podría mejorar ese tipo de información solicitada?*

Contador I - Hay cosas que habría que sacarlas, no se para que te piden tantas cosas.

Contador II - Capaz que con un mayor conocimiento del cliente. No parece muy lógico que todo el mundo tenga que presentar lo mismo. Las instituciones financieras deberían intentar conocer más al cliente, de lo que lo conocen. Propondría un acercamiento más personalizado y menos burocratizado.

Contador III - Solicitar información de acuerdo al tamaño de la empresa.

Contador IV - No contesta.

Contador V - No corresponde ampliar según respuesta anterior.

Contador VI - En mi experiencia con bancos, no la considero mal.

Contador VII - No sé, calculo que debe de estar estudiado de que esa información es la correcta para el banco tomar la decisión de darte o no el crédito.

12- *¿Consideraría útil la utilización de ratios para este tipo de empresas, en lugar de que presenten información financiera? Volumen de ventas, de activos, de pasivos, rotación de inventario, crecimiento activo fijo, etc.*

Contador I - No, no los considero necesarios, pero podrían ser de utilidad.

Contador II - Sí indicadores de aumentos de ventas, porcentaje de venta crédito - venta contado, márgenes directos de utilidad bruta en función del producto que compran y el precio de venta. Consideraría esta información mucho más útil para las microempresas.

Contador III - Si, sería una solución. Y evitaríamos información solicitada por terceros para determinados tipos de empresas.

Contador IV - Pueden ser mucho más útiles que ver un balance. Vos podes ver si la empresa está funcionando bien o no, viendo... ¿Cuánto facture... cuánto gane?, saco un cociente y veo. Cuánto fue mi facturación y cuánto fue mi impuesto final para ver cuánto fue realmente el impuesto sobre las ventas y no sobre resultados. ¿Balance? Para que balance si después tenes un aval de los socios por atrás para que te lo den.

Todos los clientes que tengo que tienen crédito con el banco, firmó un vale el director, el socio, el accionista, entonces después te llenan con los 40 balances, tres, cuatro años para atrás, declaración jurada, certificados, EOAF, balance proyectado! ¿Para qué balance proyectado?

Contador V - Sí, considero que podría ser de utilidad

Contador VI - Pueden ser muy útiles, aunque si la información se centra en presentar la información a bancos, ellos elaboran los propios índices.

Contador VII - Un análisis de ratios logra explicar de una mejor manera al empresario donde está parado, más allá de darle un informe, el microempresario en Uruguay puede llegar a entender de esa forma, mejor la información.

13- *¿Tiene otra información y/o comentario que quiera añadir sobre este tema?*

Contador II - Tengo un cliente que va a sacar un crédito rural, nos pido para un banco el último balance. Otro banco nos pide los 3 últimos balance. Al final se lo dieron con un 'estado de responsabilidad', da para pensar, ¿no?

Contador IV - Que deroguen las NIC.

Contador VII - Los microempresarios deberían de realizar un análisis financiero de corto y mediano plazo. El microempresario debería de proporcionar toda la información de su negocio a quien lo está asesorando.

7.1. RESUMEN DEL CAPITULO.

A modo de resumen de las entrevistas realizadas a profesionales, vemos que las microempresas casi no recurren al asesoramiento profesional, sí lo hacen en mayor medida las pequeñas. De la muestra de profesionales entrevistados pocos manifiestan tener como clientes microempresarios, con algunas excepciones que implican la elaboración puntual de cierta información a presentar al sistema financiero o alguna certificación. Creemos que esto se da por un tema cultural, económico y también por la falta de obligación de presentar información financiera. En su gran mayoría las microempresas no presentan información a terceros y menos aún con la posibilidad de acceso al crédito que tienen con las microfinanzas. Esto no es así en el caso de las pequeñas empresas, que elaboran información principalmente orientada a instituciones bancarias, para financiamiento operativo como para la utilización de la herramienta del Leasing y para la Dirección General Impositiva.

En líneas generales, los entrevistados están de acuerdo con las exigencias que establecen las Normas Contables Adecuadas, aunque las consideran excesivas para las pequeñas empresas.

En cuanto a la normativa particular para las empresas de estudio, si bien algunos profesionales tienen conocimiento de la NIIF para Pymes, no consideran adecuada su aplicación, y respecto al Decreto 135/09 no lo aplican, ya que se basan en un esquema predefinido de trabajo uniformizando su labor.

Respecto a los requisitos de presentación de información por parte del Decreto 103/91 en general se consideran adecuados, pero en particular para las pequeñas empresas, el

uso del Estado de Origen y Aplicación de Fondos, así como el Estado de Evolución del Patrimonio no es considerado de mayor utilidad. Lo mismo sucede a nivel de normativa internacional, se considera de exigencia desmedida la aplicación de las normas internacionales para las referidas empresas.

CAPITULO 8 – ENTREVISTAS GERENTES ENTIDADES FINANCIERAS

En este capítulo nos proponemos analizar mediante entrevistas, las opciones de financiamiento alternativa que tienen las micro y pequeñas empresas, pero fundamentalmente considerando aquellas que pertenecen al sector informal, por lo que no lo obtienen de las entidades bancarias. Con este propósito entrevistamos al Economista Luis Murias, Gerente General de República Microfinanzas S.A. y al Economista Jorge Naya Gerente General de FUNDASOL.

8.1. ECONOMISTA LUIS MURIAS GERENTE GENERAL REPUBLICA MICROFINANZAS S.A.

La empresa

República Microfinanzas es una Sociedad Anónima que tiene como único accionista al Banco de la República Oriental del Uruguay.

República Microfinanzas es una organización socialmente responsable que asume el compromiso de impulsar el desarrollo de los microempresarios y de las familias de bajos ingresos que no están atendidos por la banca tradicional. Para lograrlo, brinda servicios financieros con responsabilidad y transparencia, que contribuyan a la inclusión financiera y su desarrollo económico – social.

(Fuente www.republicamicrofinanzas.com.uy)

La entrevista

- *¿Cómo surge esta sociedad?*

- El banco (Nota: BROU) optó por una estrategia totalmente distinta de lo que venía haciendo, rompió con la banca tradicional, algo que no era fácil para el República, y generó una sociedad anónima como la nuestra que es propiedad cien por ciento del banco, pero que se rige por el derecho privado. Creo que es algo acertadísimo que hizo el banco.

- *¿Cuál es la metodología de trabajo?*

- Nosotros nos manejamos con equipos de calle, las personas, previamente capacitadas, salen y recorren toda el área metropolitana, recorren los barrios, van al taller mecánico, a la panadería, pero también van a la feria y van a los informales, nosotros le damos crédito a los informales. No fomentamos la informalidad y no apoyamos a nadie que haga de la informalidad su negocio, pero si trabajamos con informales que es una cosa distinta. Tratamos de establecer un puente con los informales, de ayudarlos a que su

negocio funcione y hacerle ver que en determinado momento es negocio la formalidad. Pero eso requiere de todo un período.

Dos tercios de nuestros clientes son formales y un tercio es informal. A nivel de información, ¿a un informal que le voy a pedir? Tenemos que desarrollar una tecnología que es la de micro-finanzas como se hace en todas partes del mundo, sólo que acá venimos un poco rezagados en el tema. Implica que los asesores van al negocio, evalúan la situación junto al microempresario, analizan cuánto vende, costos asociados, etc, armamos como un proyecto de la empresa, qué capacidad de pago puede llegar a tener y en función de ello se evalúa que cuota podría pagar y cuanto se le puede prestar. Todo esto en base al formulario socio-económico sobre el cual nos manejamos. Nos ponemos de acuerdo en cuanto a la cifra y ahí le otorgamos el crédito, con una firma solidaria, nada más, porque por 20.000 pesos no vamos a pedir una garantía. El crédito medio nuestro en microempresas está en 40.000 pesos. Un microempresario ya más formal, te pide otra plata, nuestro límite de crédito es de 120.000 pesos, pero con un poco más de análisis y de estudio en cada caso, y con un bien inmueble atrás, se lo podemos otorgar, el bien inmueble no como garantía, sino que si no paga, la institución lo puede embargar. Entonces se le presta contra eso, en estos casos préstamos hasta 250.000 pesos, también a sola firma, por supuesto a firma y mucho análisis. La clave a nivel de microfinanzas está en el análisis, y es el asesor el que lo hace, previo entrenamiento y el olfato y la intuición que va desarrollando con el tiempo.

A los microempresarios que no tienen ningún tipo de información, que no están registrados en BPS ni en DGI no se les puede pedir nada, por el contrario tenemos que ayudarlos, armándoles el proyecto de empresa que ya les había comentado, explicándoles donde están expuestos e intentado que tomen conciencia de los beneficios de la formalidad. Se dice que hay un 17-18% de informalidad, no es exageradamente alta si comparamos con otros países como Bolivia, Perú y México donde las microfinanzas fueron un furor, pero estos tenían un 70 y pico por ciento de informalidad. En estas condiciones prestaron muchísima plata a tasas muy altas, la realidad es que en microfinanzas no hay tasas bajas. Esto porque los costos operativos son altísimos, por lo cual se necesita una tasa también alta. Nosotros tenemos un cálculo hecho con el Estudio CPA Ferrere y calculamos que para cubrir nuestros costos tenemos que pensar en una tasa del 38 %, siendo el tope de la tasa de usura para nosotros a menos de 12 meses del 23% y a más de 12 meses del 31% o sea, que no cubrimos... De modo que tenemos que recurrir al consumo, que tiene tasas más altas, para que sea rentable la institución.

¿Por qué la tasa de Microempresa es tan baja? Porque los bancos que son los que están obligados por ley a brindarle información al Banco Central de Uruguay no hacen microfinanzas, los bancos hacen descuento de cheques como créditos chicos. Y el Central está asimilando el crédito chico a los descuentos de cheque entonces toma esa tasa como referencia. Esto es incorrecto, nos están “matando” a todos nosotros, los que trabajamos en los sectores más riesgosos.

El tema de la microempresa en Uruguay es muy complicado. ¿Cuántas microempresas hay? Hay algunos censos pero depende de cómo se tome la información. Empresas unipersonales, trabajadores independientes, sumando todo hay unas 120.000, no más. Es muy difícil llegarles y hay muchos que se financian con consumo, igualmente a nosotros, en este período nos ha ido muy bien, ya tenemos más o menos 4.000 clientes microempresarios. Sumando entre todos los que atendemos este sector, llegamos a 20.000 microempresarios, entonces yo digo ¿y los otros? vos sumas Microfin, nosotros, FUNDASOL, todos los que trabajamos en microempresas y llegas a 21.000 clientes, eso la OPP (Oficina de Planeamiento y Presupuesto) tiene el dato bien claro, uno por uno. Hay un mercado importante, por lo que es necesario apoyar la microempresa, el problema que tiene es que no recurre al financiamiento adecuado.

Es por un tema de comodidad, porque no tiene papeles, por eso el rechazo de ir al banco. Nosotros lo vivimos todos los días esto, ¿Por qué el microempresario no va al banco? Hay muchas razones, hicimos una encuesta, incluso hicimos 8 focus groups en el interior, donde les preguntábamos ¿por qué usted no va al banco??!! – “No que el banco no es para mí, eso es para gente con plata”, “los bancos no tienen productos para mis necesidades y piden muchos requisitos”. La otra cosa que pasa es que el microempresario trabaja todo el día, si está en una feria, no puede dejar el puesto sólo. Ya eso es una limitante, si tiene un taller mecánico no se va a vestir y a bañar para ir al banco. Hay una cantidad de elementos que nosotros en la práctica cotidiana los vemos. Y como nosotros somos los que vamos, se evitan todos esos problemas, entonces por eso es que el banco hizo bien en hacer una sociedad como esta que tiene cierta flexibilización.

Vamos ahora a los formales, a los dos tercios, a ellos le pedimos los balances, las declaraciones juradas y todo lo que tengan de información, sea un cuaderno o lo que sea.

- *¿No tienen una estructura de información que pidan, precisamos el balance de este año y tres para atrás como piden los bancos, por ejemplo?*

- No, preferimos seguir con nuestra metodología, es decir, sí le pedimos información, con la cual armamos nuestro flujo, armamos nuestro análisis, sí aprovechamos todo lo que ellos tienen. Y esto es así porque si bien tienen información fiscal, uno no sabe si es confiable. Nos damos cuenta porque nos cuesta cerrar la información, con el balance fiscal que nos brindan no le podríamos dar lo que te piden, es ahí donde nos damos cuenta que esa información no sirve.

- *¿Y en ese caso que hacen?*

- Nosotros tomamos nuestra información, tenemos que tomar lo real. No tenemos alternativa porque para trabajar con este sector tenemos que sacar una cantidad de cosas formales, porque si no, no trabajas. Y aun así creo que estamos llegando a muy poca población. El BROU tiene una división Pyme pero no tiene mucho invertido ahí, 30 millones de dólares de cartera más o menos, nosotros ya tenemos 10 millones sólo entre las 4.000 microempresas. Si bien tenemos más clientes de consumo, la mayoría de la cartera de crédito es de microempresas, estamos en 240 millones dólares más o menos de cartera total, siendo 170 millones de microempresas.

- *¿A nivel formal una microempresa constituida con todos sus aportes al día y en regla, piden normas contables adecuadas?*

- Nosotros no pedimos nada. Que nos den lo que tengan y en base a eso armamos la información acá adentro. Si tienen todo, bien de bien. Si tienen un contador que les prepara la información y tienen una contabilidad real y fiscal, mejor. Pero no se lo pedimos.

- *¿Y la información que solicitan que es? Volumen de ventas, etc.?*

- Claro! volumen de ventas mensual, semanal, sazonalidad de productos, etc.

Otra cosa muy importante es que el bolsillo del microempresario es muy especial porque la empresa y la familia funcionan de un bolsillo solo y diría que en la pequeña empresa también. Entonces, lo que hacemos, es recabar además los gastos del hogar, porque si no cómo sabemos cuánta plata les queda. Tenemos dos líquidos, uno el de la empresa y otro el de la familia, que los hacemos jugar en conjunto en un coeficiente para determinar el disponible que les queda para pagar el préstamo.

- *Nosotras veníamos enfocando la tesis más hacia lo normativo de las microempresas, pero posteriormente al comenzar con las entrevistas, vimos la utilidad de usar ratios para obtener información de estas empresas...*

- Y si! Es más útil

- *¿Y qué tipo de ratios? ¿Volumen de ventas, aumento de activo fijo, rotación de inventarios?*

- Claro! De ahí sacas costos, rotación de inventario, etc. Desde el punto de vista de la contabilidad, hay una desviación con el tema fiscal. Si tengo el balance lo miro. Pero hay que ver que no se contradiga con la información que surge de nuestro análisis.

- *¿En aquellos casos en que se dispone de información formal, utilizan toda la información que surge de un juego completo de estados contables?*

- Sí la utilizamos. Vemos por ejemplo si tiene valuación de inventario, si tiene inmueble. En microempresa es poco común que tenga un inmueble, pero de repente una pequeña empresa puede tener un local propio. Por otro lado el límite que está puesto entre micro y pequeña empresa es de 4 millones de pesos de venta al año, es poco, en Uruguay capaz esa cifra habría que revisarla, ya que es muy baja, existen muchos microempresarios que están vendiendo menos de 4 millones, pero hay algunos que venden más y tienen la característica de microempresa.

- *¿Considera que podría haber alguna simplificación para que las microempresas no incurran en costos excesivos cuando presentan información?*

- Yo creo que es excesiva la información que se pide y lo vemos con las experiencias que han tenido los microempresarios previo a recurrir a nosotros. Hay otro tema importante que es el tema del lavado de activos, es algo difícil de cumplir y consideramos que no aplicaría para los créditos que se otorgan a las microempresas. Tenemos la ventaja que conocemos mucho al cliente y esto nos juega a favor en varios temas, por ejemplo este, si hay alguna duda no le damos el crédito, también en cuanto a la morosidad, es una relación de confianza que hace que en el crédito a la microempresa sea muy baja. Hay una cantidad de información que nosotros pedimos que los bancos no piden, que es mas social, de si los hijos van a la escuela o no van a la escuela. Cuántos hijos tiene, si están en primaria, si están en secundaria, el objetivo de esta empresa es la inclusión financiera. Por otro lado el sistema bancario pide otro tipo de información, certificados y demás documentación formal a la que los microempresarios no están habituados.

- *¿Vería como algo positivo un sistema normativo a nivel nacional diferencial para este tipo de empresas?*

- Si, sería bueno. Pero es muy trabajoso porque habría que cambiar muchas cabezas y es muy difícil, Uruguay es un país en donde las autoridades están muy vinculadas a la formalización y a un Uruguay formal. ¿Cómo cambiaríamos las normas para que todo el mundo se formalice o por lo menos para orientar hacia eso? Y bueno, habría que tener en cuenta una cantidad de cosas, considerar los distintos niveles de empresarios que hay, donde trabajan, ¿por qué no se formalizan?, ¿por qué la jubilación la ven tan

adelante? Ahí tenemos un problema gravísimo! Casi ningún microempresario se va a poder jubilar. Es un problema social para mañana, al microempresario de hoy hay que generarle alternativas. Hay que convencer a la gente y educarla. Creo que sería bueno flexibilizar todo lo que es presentación de información para que se puedan formalizar. El MIDES presentó un monotributo especial, solidario, hay gente que se puede formalizar e ir armándose algo a través del monotributo social. El MIDES ha hecho algún intento con el tema de las cooperativas sociales, yo creo que hay que generar algunos elementos para que la gente se pueda ir formalizando y que pueda ir generando otras cosas, es una política social. Hay que tratar de enfocarlo con criterio y consultando a quienes conocen del tema. Lo referente a la bancarización que se está tratando hoy, para mí lo están planteando mal, a mi criterio van a conseguir que el que tiene dos tarjetas de crédito va a tener cuatro, y el que no tiene ninguna va a seguir sin ninguna.

Estamos manejando la posibilidad de darles a los microempresarios crédito por cuenta de los proveedores, con post inalámbricos. Por ejemplo, si el proveedor de Conaprole, quien va a los comercios, pudiera tener un post inalámbrico, nosotros podríamos darle al microempresario un crédito a través de ellos, sacando el efectivo de los negocios. Hay un montón de maneras de ayudar al microempresario con cosas que les sirve y contribuyendo por otro lado a formalizarlo. De manera que lo formalizas con un beneficio económico porque él va a vender más. Con la bancarización, el microempresario va a pasar la tarjeta y esa venta queda registrada, entonces todo es proclive a que la formalización vaya asociada al aumento de las ventas y que vaya asociada al aumento de las ganancias de las empresas chicas.

- *¿Considera que debería haber distintos tipos de normas diferenciadas entre grandes, medianas, pequeñas y microempresas?*

- Si, este es un país donde todos creemos que es homogéneo y no es verdad. Hay que asumir las diferencias que existen, tengo micro empresa, tengo pequeña empresa y mediana empresa que tienen realidades distintas y que tienen que tener legislaciones distintas.

- *¿Cuál sería el umbral entre las Pymes y las microempresas a nivel informativo?*

- A nivel informativo, a la microempresa mucho no le puedes pedir porque no tiene como elaborar información. Con la pequeña empresa es diferente, le puedes pedir que tenga un contador que le prepare cierta información, que le haga un balance todos los años. Algún microempresario podrá pagar algo, pero no puede pagar un honorario ni puede generar informes, tampoco perder mucho tiempo en elaborar información, a lo sumo llevará un cuaderno. Alguno lleva un cuaderno de caja, todo lo que entra, todo lo que sale del negocio, lo que vendió y eso sirve. Habría que tener algún tipo de facturación para las microempresas que fuera más leve, esto del monotributo es una buena idea, el

único problema que tiene es que no pueden descontar nada, o sea el IVA para ellos es un costo. Y el IVA con aporte mínimo para una empresa chica es caro, de eso se quejan los microempresarios, y es un tema difícil de solucionar pero habría que permitirles descontar algún porcentaje de lo que pagan, es complicado para flexibilizar.

8.2. ECONOMISTA JORGE NAYA GERENTE GENERAL FUNDASOL

La empresa

FUNDASOL es una asociación civil sin fines de lucro constituida el 21 de diciembre de 1979. Obtuvo su personería jurídica del Poder Ejecutivo de la República Oriental del Uruguay el 1° de Julio de 1980.

Está constituida por instituciones del Sector Social de la Economía:

- [Central Lanera Uruguay \(C.L.U.\)](#),
- [Comisión Nacional de Fomento Rural \(C.N.F.R.\)](#),
- [Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay \(F.C.P.U.\)](#)
- [Manos del Uruguay](#).

FUNDASOL es socia de ANONG (Asociación Nacional de Organizaciones no Gubernamentales), de OIKOCREDIT (Sociedad Cooperativa Ecuménica de Desarrollo), de ADECA (Asociación de Entidades de Capacitación), integrante de la Red Propymes y socio fundador mayoritario de Inversiones para el Desarrollo Uruguay (SAINDESUR).

Hace más de 30 años estamos contribuyendo con los esfuerzos asociativos y el desarrollo de las PYMES brindando el apoyo necesario para crear, consolidar, desarrollar su empresa y potenciar su capacidad empresarial, a través de la prestación de un servicio integral, eficiente y permanente de: Capacitación, Microcrédito y Asesoramiento Empresarial.

(Fuente www.fundasol.org.uy)

La entrevista

- *¿Cuál es la metodología de trabajo?*

- La regla primera para nuestra institución es, la plata del negocio en un bolsillo y la de la casa en el otro bolsillo. Si todo está en el mismo bolsillo, ¿qué pasa? la señora saca plata para ir al supermercado, entonces no queda plata para pagar la madera, lo que afecta el negocio, porque no se puede pagar al proveedor. Reivindicamos el componente informativo del microcrédito. Intentamos que tomen conciencia de poner la plata del negocio en un lado y la de la casa en otro.

El microempresario, una vez que obtiene el crédito, generalmente lo renueva. Es aquí donde le decimos: antes de renovar el crédito, cómprese un cuaderno, de modo que de un lado ponga lo que ingresa al negocio y en el otro lo que gasta. Estadísticamente se compran el cuaderno y la birome. Lo empiezan tres veces. La primera vez lo hacen tres días, eso porque no tienen el hábito de llevar un registro de su negocio. A la segunda vez le decimos, si no me mostrás los números que reflejen el crecimiento de tu negocio, no le podemos dar el crédito, ahí lo llevan dos semanas. La estadística dice que después de la

tercera vez, lo empiezan a hacer en serio. Y un año después te dicen, “sabes que estuve sacando cuentas y resulta que las sillas las estaba regalando y las mesas vendiendo carísimas”, utilizando el método de costeo por absorción. Mediante esta metodología, los introducimos en el mundo de la información, y es así que se dan cuenta de lo importante que es llevar un registro de su negocio y de los beneficios que de ello se puede sacar. Es un claro ejemplo, de que los microempresarios no tienen idea de los costos de sus productos y ponen los precios de los mismos en función de lo que ven, más caros o más baratos, pero no mediante un análisis previo, lo que es un gran problema.

En el mundo de las microfinanzas, si le decimos a nuestros clientes que tienen que tener información contable, balances y demás, el 95 % no viene más y el 5 % trae algo que le hizo un sobrino que estudia ciencias económicas y seguramente no tienen ni la menor idea de lo que están leyendo.

No significa que nos sea indiferente la informalidad o la formalidad o la generación de información, sino que, para nosotros y nuestro mundo que son las microfinanzas, lo formal es secundario, no vamos a dejar de darle un crédito sabiendo que con el mismo pueden crecer, por la falta de información.

- *¿Qué alternativas de financiamiento hay para este tipo de empresas?*

- Si el microempresario va al banco, logrando demostrar algún ingreso, lo más acorde a sus necesidades que le darán, es una tarjeta de crédito y cobrándoles tasa de consumo, y esta es más cara que la tasa de microcrédito. O recurrirán a los prestamistas que no les importa si tienen información o no, que les cobran tasas más altas aún. ¿Cuál es solución? Hoy en día se habla mucho de la inclusión financiera. El mundo del microempresario, no entra en los bancos, es un mundo distinto y al banco tampoco le interesa, entre otras por razones institucionales. El BCU le exige a los bancos, para que alguien sea empresa tiene que tener estados contables, los tres últimos ejercicios firmados por auditor o contador independiente, flujo de fondos, etc. Los bancos dicen, si me parece razonable que se pida toda esa información. De modo que el microempresario queda fuera de esa órbita, porque no tiene flujo de fondos, ni balances ni información formal. Hay otras razones de tipo institucional: el horario de los bancos y todas las conquistas que ha logrado AEBU. El microempresario trabaja en el horario bancario, no puede dejar su negocio para solicitar un crédito. O sea, operar microcrédito es andar en la calle, sin importar que haga frío o calor, además el oficial de microcrédito no solo recurre al mundo empresarial sino también el núcleo familiar, ya que no es lo mismo un señor que vive con su señora y tiene dos nenes a uno que tiene ocho. El oficial va desarrollando un olfato que no lo tiene el bancario que está detrás de un escritorio. A través del relacionamiento y acercamiento al cliente, se da cuenta a quien puede prestarle y a quién no. Por ejemplo; viene el analista de ver a un cliente y comenta con nosotros “Fui al negocio y había dos overlock y dice que hace 10 camisas por día y que las vende en la feria. ¿Y había telas? Si había telas... ¿y esto? Para mi deberíamos por empezar con 20.000 pesos porque quiere comprar telas que se viene la

primavera y el verano y quiere hacer algunas cosas, y así funciona. La relación es personal con el oficial de crédito, la lealtad es con el oficial de crédito.

Nosotros somos los únicos que trabajamos con crédito rural, en el interior del país, en el medio de la nada. Tenemos una cartera de 4 millones de pesos en Cerro Pelado en Rivera, es de no creer! Es un pueblo en el medio de la nada, donde la gente te dice, “a mí nunca nadie me había prestado nada”. Empezamos otorgándoles crédito de 3000 pesos, si pagan bien se le da 6000 y así hasta 24.000 pesos. Por supuesto que en estos créditos no hay garantía, es todo basado en la confianza. Lo que sí, para llegar allí hay un componente de la metodología muy interesante e importante que son los comité de créditos locales, que actúan de filtros.

¿Cómo funciona el comité de crédito local? Es la maestra, el cura, el farmacéutico, aquellos que por el trabajo que realizan tienen contacto permanente con la gente del pueblo, conocen a la gente, lo que para nosotros es el componente decisivo.

En toda operación de financiamiento hay dos cosas a tener en cuenta, la capacidad de cumplimiento y la voluntad de cumplimiento. La capacidad varía, por ejemplo, hiciste un mal negocio y no pudiste pagar. Pero la voluntad se puede dejar en claro, hoy vence una cuota de mil pesos, el microempresario te dice, mirá traje 100 pesos porque no tenía más, pero como la cuota vence hoy te traje lo que tengo. A esa gente la puedes esperar porque tienen la voluntad de cumplimiento. Hay veces que las cosas no le salen, pero uno tiene la voluntad de pagar por lo menos algo, de modo, que lo decisivo es la voluntad de cumplimiento que radica en la buonomía de la persona. Y eso te lo dice la gente del lugar.

- *¿Además de los comité locales para otorgar créditos a los microempresarios, tienen alguna otra herramienta a fin de recabar información?*

- En la página de FUNDASOL están los formularios que le pedimos a nuestros clientes que llenen, para solicitar el crédito, pero muchas veces tenemos que ayudarlos a completarlo, al punto de que vienen con el formulario solo completado por el nombre y la cédula. Es parte de la conclusión, yo reivindico el aspecto formativo de esto. Nosotros nos ganamos la vida desde hace muchos años, haciendo formación empresarial, asesorando y operando microcrédito, el conjunto intersección de los servicios es muy pequeño, el que viene por capacitación tiene un nivel socio-económico mucho más importante del que viene por el microcrédito.

Primero hay que ver el bolsillo, después empiezan por el cuaderno y luego por la capacitación, Se capacitan cuando sienten la necesidad de tener conocimiento que contribuya al crecimiento de su negocio.

En un curso de creación de empresas con el MIDES, (trabajamos mucho con el MIDES), donde propusimos: ¿cómo podemos analizar el riesgo? En dicho curso y a modo de introducirles el concepto de riesgo, jugamos a los dardos. La distancia es libre, puedes

tirarle a los 30 cm y embocarle al centro o tirarle de 30 metros y errarle. El microempresario, trabaja todo el día y los cursos son a las 6 de la tarde, entonces tienen que ser dinámicos y prácticos. La idea no es decirles que van a ser un excelente empresario o no lo serán, sino es que ellos se den cuenta, le damos elementos para que se auto diagnostiquen. Entonces el que se para a 30 cm está totalmente incapacitado de asumir riesgo, y el que se puso a 30 metros está loco. La probabilidad de que le vaya bien es muy baja. Lo importante es darle elementos para que entiendan de qué se trata.

Otro ejemplo, lo que hicimos para introducirles el concepto de costos por absorción, fue hacerles hacer sobres. Les dimos todos los elementos, hojas, cola, etc. La idea era analizar costos por absorción más el concepto de calidad. Tenían que anotar todo lo que iban gastando con cada sobre, 5 gotitas de cola, una hoja de papel, etc. El resultado fue, algunos hicieron dos sobres perfectos y otros hicieron 17 sobres que no sirven para nada. Para determinados sectores, que tienen determinadas características, como el sector microempresas, esta es una metodología que hace buena incorporación de conocimientos. Lo que hacemos es darle las herramientas al microempresario para que pueda analizar su negocio. Y de a poco acercarlo a la formalidad.

Hay gente que es cliente de microcrédito de hace años que ahora se están anotando a los cursos. Y para nosotros es como una sensación de misión cumplida.

Es ir armando una estrategia, que lleva tiempo pero con metodologías que funcionan.

- *¿Solicitan garantías para dar un crédito?*

- Garantías reales no usamos, porque creemos que no sirven, por ejemplo la prenda, ahora se puede modificar el padrón y la matrícula, entonces de nada nos sirve porque nos cambian los datos y es como no tener nada. Yo creo que lo mejor son los comités de crédito local. El gran problema es que al que le das el crédito te agradecen, pero al que le dijiste no, previo asesoramiento del comité, capaz que se enoja.

- *¿Cómo crece FUNDASOL?*

- Nosotros crecemos mediante alianzas estratégicas, por ejemplo con los centros comerciales del interior, donde vamos una vez por semana a darle crédito a los microempresarios. Tenemos cero de costo de instalación! Hay lugares donde no se requiere tener una sucursal, ya que en una sucursal estás viendo la gente entrar, porque hay costos que pagar mes a mes. Hay lugares donde vamos cada 15 días, por ejemplo Sauce, ya que la concurrencia no implica destinar más días a diferencia de Las Piedras que tenemos una sucursal. Si bien nuestros clientes no pertenecen a los Centros Comerciales, lo que hacemos yendo a estos es fomentar que se formalicen así pueden utilizar los beneficios de dichos centros y por supuesto de ser formales. Les doy un ejemplo, en la directiva del centro de San José, un artesano nos solicitó un crédito, esta resolvió comprarle todas las

herramientas y demás cosas que necesitaba el artesano, para que se pueda formalizar y así otorgarle el crédito, lo que es un ejemplo de solidaridad. Son formas de ayudar al microempresario a que logre formalizarse.

En mayo 2007 con las inundaciones en Durazno, Mercedes y Treinta y Tres, la OPP nos dio 75.000 dólares para administrar y darle a la gente afectada por las inundaciones para poder re establecer sus negocios. Hacíamos equipos e íbamos a las localidades para trabajar junto a los afectados, hoy en día, no solo nos devolvieron la plata prestada sino que sacaron nuevos créditos.

FUNDASOL está desembolsando 14 millones de dólares por año, con crédito medio de 20.000 pesos. Tope de préstamo, son 200.000 pesos a clientes de años, clientes de 15 años.

Ahora vamos hacia la zonificación, significa que desde Mercedes vamos a llegar a Río Negro, siempre probando y aprendiendo, y luego extendemos los servicios.

- *¿Por qué la tasa de Microempresa es tan baja?*

- Porque el BCU para determinar las tasas y el tope de usura, le pregunta a los bancos que no operan en esto y por lo general tiene pocos créditos para microempresas. La ley dice que hay que preguntarle a los regulados y nosotros no somos regulados y la ley también dice que cuando el BCU entienda que las tasas no demuestren la realidad, las puede modificar. Hay un estudio de CPA- Ferrer que dice que la incidencia en los costos salariales es de 13 puntos en la tasa de interés, a nosotros la CND (Comisión Nacional para el Desarrollo) nos fondea al 11 % a menos de un año y a 13 a más de un año. Entonces tenemos 11 de fondeo y 13 de mano de obra. O sea que podemos prestar al 23 %, ese es el tope de hoy. De modo que para nosotros, cuanto más prestamos, más perdemos. ¿Por qué lo sentimos especialmente? Porque en FUNDASOL solo tenemos crédito productivo, no trabajamos con préstamos al consumo u otros. Trabajamos con el mundo productivo, siempre tiene que haber producción, por modesto que sea el trabajo. Por ejemplo, quiero comprar 12 ponedoras para vender huevos. ¿Qué hace el resto de las financieras? Tienen el 80 % de la cartera en crédito al consumo, al 50% y nosotros prestamos al 23 % a menos de un año.

- *¿Cómo hacen para sostenerse prestando a una tasa más baja que el costo?*

- Lo primero que hacemos es prestar a más de un año, si bien nos fondean al 13 % podemos llevar hasta más del 30% la tasa de interés, con el riesgo que conlleva prestar a más de un año.

- *¿Que alternativa utilizan para contrarrestar las tasas tan bajas?*

- Trabajamos con los márgenes extensivos, nuestros oficiales de crédito del interior son más baratos que en Montevideo, con un muy buen sueldo pero comparado a Montevideo, equivale a la mitad, entonces en el margen empezamos a achicar la diferencia, trabajamos mucho con el interior del país, tratando de crecer ahí, duplicamos los oficiales de crédito. Aparte de que es mucho más fácil que trabajar en Montevideo, porque se conocen todos. Hay todo un país productivo que no tiene acceso al crédito en el interior.

A esta altura tenemos clientes que hace 20 años que están trabajando con nosotros y clientes que egresan también porque los montos que necesitan nosotros no los tenemos.

- *¿Los que egresan van al sector financiero formal?*

- Claro. Nosotros tenemos una sociedad que se llama SAINDESUR, Sociedad Anónima de Inversiones para el Desarrollo de Uruguay, la creamos en el año 90, por medio de la cual otorgamos créditos pero contra proyectos, ya no es un crédito para capital de trabajo. En SAINDESUR damos créditos a medida, se trabaja hasta 50-60 mil dólares. Con esta S.A., el que egresa de FUNDASOL tiene un escalón más arriba para solicitar financiamiento como alternativa ante los bancos y además tiene ventajas por ser cliente de nuestra institución.

- *¿Qué información solicitan?*

- Toda la carpeta informativa.

- *¿Qué piensa del Leasing? Es útil para las microempresas?*

A veces el crédito financiero no es el más indicado, hay que ver el producto que mejor se avenga a lo que el microempresario quiere hacer y a los tiempos que lleva lo que quiere hacer. Cuando uno piensa en la financiación piensa en el crédito, pero hay productos muchos más inteligentes, por ejemplo el Leasing. El Leasing financiero solo lo pueden hacer entidades reguladas, nosotros inventamos el “Tuching”, que es el leasing trucho. ¿Cómo lo instrumentamos? Compramos el bien y el cliente nos paga un alquiler por 3 años por ejemplo y cuando se termine el periodo del contrato, se lo entregamos. Tiene diferencias en materia tributaria que hace el leasing del sector financiero. Con esta metodología evitamos todas las garantías porque el bien es nuestro. Si el microempresario no paga, nos quedamos con el bien.

En la crisis hicimos muchos lease-back. Mucha gente que no tenía plata para mover máquinas y con eso generamos capital de trabajo.

- *Vemos que en micro finanzas la información estándar para solicitar un crédito es relativa.*

- En nuestros formularios pueden ver toda la información que solicitamos a la hora de otorgar un crédito. Un tema que se debería de desarrollar son los puentes a la formalidad. Por ejemplo, viene un artesano y pide 10.000 pesos para hacer mates labrados, nosotros necesariamente le tenemos que decir que tiene que ser formal, porque no es un negocio constante, vende algunos mates en verano y en turismo. Resulta que le empieza a ir bien y vende, entonces un día ya no precisa 10.000 pesos, sino que precisa 50.000 pesos, de modo que ahí le decís, no te puedo dar esa plata si sos informal, porque tarde o temprano te va a caer BPS y DGI y le vas a pagar a ellos y no a mí. Por la conciencia del contribuyente de que si todos pagamos lo que le corresponde a cada uno es menos y por razones estrictamente financieras, porque el artesano está asumiendo un riesgo que yo no tengo porque asumir. Entonces formalizate. Ese es el camino, lamentablemente tenemos el problema de las tasas de interés que esta topeada a la de usura.

- *¿El monotributo social podemos verlo como un puente?*

- El monotributo social va a fracasar, porque el informal lo que teme es ser detectado. Lo mismo pasa tributariamente después que existís, no hay marcha atrás. Por eso, la gente da mucha vuelta a la primera institución, porque tienen miedo de ser detectados y no poder revertir esa situación. Otro tema importante que les pesa a los microempresarios al hacerse formales, es la irregularidad de los ingresos, un mes venden y el otro no, es esa incertidumbre, entonces ¿cómo hacen para pagar todos los meses los impuestos si no saben si el mes que viene les irá bien?

Yo creo que deberíamos de crear algo, como un seguro para pagar mas, cuando al microempresario le va bien, y pagar menos o lo mínimo cuando le va mal.

Debemos de generar puentes a la formalidad. El microempresario con la formalidad tiene para ganar, solo que no sabe o no se anima. Nosotros les hablamos para que tomen conciencia, le decimos: ¿si te agarras una hepatitis? ¿Qué haces con los chicos, que les das de comer? Ahí toman conciencia. Con la formalidad, tienen un seguro de enfermedad. Si envejecen, tienen una jubilación. Y la financiación puede ser un puente. Lamentablemente, a los genuinos no nos permiten diferenciar tasas. A modo de ejemplo, el BCU nos podría decir: a los informales te autorizo que le cobres 5 puntos más, a los que se formalizaron cobrarles 23. Entonces con esto atraemos a los microempresarios a que se formalicen, de lo contrario le vamos a tener que cobrar una tasa más cara a los formales.

En el 2011, de las empresas que obtuvieron crédito, el 68% eran de alguna manera formales y el 32% totalmente informales.

- *¿Qué información además del formulario se solicita?*

- Constancia de inscripción si es que tiene, último pago, y a determinado nivel solicitamos información como últimos balances y demás. Hay gente que tiene un contador que les hace todo.

- *¿Considera apropiado la simplificación de normas?*

- Si claro, pero esto es un proceso, y como todo proceso se pueden fijar metas.

Hemos hablado con distintos gobiernos de generar una gradualidad en los aportes. Por ejemplo, si el microempresario se inscribe en DGI, que pague el 25% el primer año, luego el 50, 75, 100 y en 4 años ese microempresario es un contribuyente 100%, por lo que es un buen enganche para hacerlo formal. Lo fundamental para lograr la formalización de estos sectores son los puentes, hay que generar atractivos para ellos, además de que hay que informarle a los microempresarios los beneficios de la formalidad, lo que tienen para ganar. La gente socialmente tiene para ganar con la formalización.

A modo de ejemplo, adjuntaremos un modelo de formulario para solicitud de préstamo.



N°:

--	--	--	--	--

DATOS DE LA EMPRESA

NOMBRE: _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 1

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL _____

RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN _____

DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____

INGRESO MENSUAL FAMILIAR LIQUIDO _____

PROPIETARIO N° Padrón _____ Sección Judicial N° _____ Dpto. _____

INQUILINO Alquiler \$ _____ Propiedad BHU cuota \$ _____

VEHICULO N° Padrón _____ Matrícula _____ Dpto. _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 2

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL _____

RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN _____

DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____

INGRESO MENSUAL FAMILIAR LIQUIDO _____

PROPIETARIO N° Padrón _____ Sección Judicial N° _____ Dpto. _____

INQUILINO Alquiler \$ _____ Propiedad BHU cuota \$ _____

VEHICULO N° Padrón _____ Matrícula _____ Dpto. _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 3

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL _____

RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN _____

DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____



N°:

--	--	--	--	--

DATOS DE LA EMPRESA

NOMBRE: _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 1

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____

INGRESO MENSUAL FAMILIAR LIQUIDO _____

PROPIETARIO	N° Padrón _____	Sección Judicial N° _____ Dpto. _____
INQUILINO	Alquiler \$ _____	Propiedad BHU cuota \$ _____
VEHICULO	N° Padrón _____	Matrícula _____ Dpto. _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 2

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____

INGRESO MENSUAL FAMILIAR LIQUIDO _____

PROPIETARIO	N° Padrón _____	Sección Judicial N° _____ Dpto. _____
INQUILINO	Alquiler \$ _____	Propiedad BHU cuota \$ _____
VEHICULO	N° Padrón _____	Matrícula _____ Dpto. _____

INFORMACION SOBRE SOCIO 3

NOMBRE _____

ESTUDIOS CURSADOS _____

OCUPACION ACTUAL _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO _____

AÑOS DE EXPERIENCIA EN DIRECCION DE EMPRESAS _____

CON CUANTOS FAMILIARES VIVE _____

INGRESO MENSUAL FAMILIAR LIQUIDO _____

PROPIETARIO	N° Padrón _____	Sección Judicial N° _____ Dpto. _____
INQUILINO	Alquiler \$ _____	Propiedad BHU cuota \$ _____
VEHICULO	N° Padrón _____	Matrícula _____ Dpto. _____

SI EL LOCAL ES PROPIO, INDIQUE:

VALOR APROXIMADO _____ N° PADRON _____
 SECCION JUDICIAL N° _____ Depto. _____

SI TIENE VEHICULO PROPIO INDIQUE:

MARCA _____ MODELO _____
 VALOR _____ N° POLIZA _____
 AÑO _____ N° PADRON _____



INFORMACION SOBRE LA EMPRESA

PRINCIPALES PROVEEDORES

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	CONDICION DE COMPRA

CUENTAS A PAGAR

A 30 DIAS	A 60 DIAS	A 90 DIAS

OTRAS CUENTAS A PAGAR

CONCEPTO	MONTO	VENCIMIENTO

SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA DURANTE LOS ULTIMOS 6 MESES

INGRESOS O VENTAS	MES	MES	MES	MES	MES	MES
RUBRO 1						
RUBRO 2						
RUBRO 3						
TOTAL (+)						
GASTOS FIJOS*						
GASTOS VARIABLES						
TOTAL (-)						
GANANCIAS (=)						
RETIROS (-)						
RESULTADO (=)						

Detalle de los conceptos que corresponden a: RUBRO 1

RUBRO 2

RUBRO 3

*Dentro de los gastos fijos incluya los que no varían con la producción o prestación de servicios (por ejemplo, alquiler, teléfono, sueldos mensuales, etc.)



SITUACION PATRIMONIAL A LA FECHA DE LA SOLICITUD

ACTIVO		PASIVO	
CAJA Y BANCO		DEUDAS COMERCIALES	
CUENTAS A COBRAR		DEUDAS FINANCIERAS	
STOCK MATERIA PRIMA		OTRAS DEUDAS	
STOCK MERCADERIA		TOTAL PASIVOS	
VEHICULOS			
MUEBLES Y EQUIPOS		PATRIMONIO	
INMUEBLES		(activo - pasivo)	
OTROS		TOTAL PASIVOS Y	
TOTAL ACTIVOS		PATRIMONIO	

GASTOS MENSUALES:

VARIABLES	CANTIDAD	MONTO

(Incluir el consumo de materia prima, materiales y envases)

GASTOS MENSUALES:

FIJOS	MONTO
ALQUILER	
LUZ, AGUA, TELEFONO	
SUELDOS Y JORNALES	
APORTES - BPS	
IMPUESTOS - DGI	
HONORARIOS	
OTROS	

Describa en detalle el destino del crédito solicitado:

En caso de poseerlo, adjuntar último balance de la empresa, así como fotocopia última de pago BPS y DGI. Si se trata de una sociedad comercial agregar copia del contrato social o estatuto.

FECHA

--	--	--

FIRMA _____

8.3. RESUMEN DEL CAPITULO.

Como resumen concluimos que estas entidades entrevistadas, enfocadas hacia las microfinanzas se resignan al hecho de no tener información financiera en las microempresas, considerándola deseable y manifestando su deseo de disponer de ella. Para su análisis de viabilidad de crédito se basan en la información que ellos mismos obtienen en base a una investigación exhaustiva apoyada en ratios, utilizando para ello, en el caso de FUNDASOL, el formulario que previamente anexamos y República Microfinanzas trabaja con modelo similar.

Para empresas un poco más estructuradas en cuanto a la información que preparan, van incrementando la exigencia de información solicitada. Y a partir de cierto volumen de préstamos, República Microfinanzas los deriva a la división Pyme del Banco de la República Oriental del Uruguay y FUNDASOL en SAINDESUR que es una sociedad anónima de inversiones para el desarrollo de Uruguay creada por dicha institución.

Ambos gerentes, coinciden en la necesidad de simplificar la exigencia en la normativa contable, considerando las particularidades que tiene las micro y pequeñas empresas.

CAPÍTULO 9 – CONCLUSIONES.

En este capítulo expondremos en forma breve los resultados del análisis desarrollado a lo largo del presente trabajo, para ello plantearemos los resultados que están acordes a la realidad actual y aquellos que discrepan con la misma.

En primer lugar, en base a la información recabada creemos que habría que establecer una diferenciación entre las empresas de pequeño tamaño, por un lado, aquellas a las que atienden las microfinanzas, que son más bien pequeños emprendedores mayormente dentro del sector informal y por otro considerar las microempresas definidas por el Decreto 504/07. Estas sugerimos considerarlas dentro de la categoría de pequeñas empresas, como lo hemos hecho a lo largo del presente trabajo, ya que comparten las cualidades y requisitos en cuanto a información y estructura. Por lo que las micro y pequeñas empresas serían aquellas que tienen hasta 19 empleados y una facturación anual de hasta 10.000.000 de UI. Por lo anterior expondremos nuestras conclusiones refiriéndonos a las pequeñas empresas del sector formal y haremos una breve mención a aquellas que pertenecen al sector informal como resultado de las entrevistas realizadas.

Partiendo de estas últimas, concluimos de nuestro análisis y de las entrevistas realizadas a gerentes de las instituciones que manejan microfinanzas que sería positivo plantear a mediano plazo, una exigencia de un Estado de Situación Patrimonial y un Estado de Resultados con criterios de valuación simples y claramente pre establecidos, abreviado a necesidades básicas de información, las que ahora son cubiertas mediante la elaboración de índices. Un gran obstáculo para ello es la informalidad y la falta de educación empresarial, pero considerando los planes de estímulo a la formalización y la generación de trabajo recientemente presentados, como ser el Monotributo Social por parte del MIDES (Ministerio de Desarrollo Social), creemos podrían ser utilizados como puentes hacia la formalidad en la elaboración de información estándar y útil para terceros interesados, quienes podrían ser bancos o alguna de las tantas instituciones que se dedican a otorgar créditos a la microempresa, DGI o al propio Ministerio a efectos de evaluar la evolución de las mismas. También el nuevo sistema de pago de asignaciones familiares, a través de una caja de ahorros con su correspondiente tarjeta de débito que está llevando a cabo el BPS, puede ser una herramienta porque para que los comerciantes puedan realizar sus ventas deben adquirir un POS a través del cual se harán los débitos correspondientes a la tarjeta, lo que implica que deben estar formalizados. El usuario tiene el descuento del 22% del IVA en sus compras mediante este sistema, por lo que es dable esperar que todo aquel que tenga la posibilidad de recurrir a ello lo haga. Considerando ambos planes y pensando en la posibilidad de que DGI conceda una deducción de algún porcentaje de IVA, sería posible exigir al empresario emprendedor el mínimo de información necesario para la elaboración de los sugeridos estados vía declaración jurada. Todo esto debe ir acompañado de la educación y el conocimiento por parte del microempresario de los beneficios que obtiene con la formalidad y la elaboración de la información, haciendo que no lo vea meramente como una obligación sino que lo vea como un beneficio para sí.

Vinculado al párrafo anterior destacamos también, la importancia del acercamiento y conocimiento del cliente de las instituciones que otorgan créditos así como de los profesionales contadores en los casos que trabajen con estas empresas. Esto es porque no solo se analiza la situación financiera del negocio, sino que dentro del objeto de estudio de las microfinanzas también se considera el aspecto social y familiar de la persona a la hora de evaluar la viabilidad del otorgamiento de un crédito. En este sentido como vemos en el modelo de formulario anexo en el capítulo correspondiente a las entrevistas a gerentes, podemos ver que se analiza la economía familiar y su integración, así como el nivel social y educativo de sus integrantes. Esta es una de las características más destacables por las cuales consideramos necesario la diferenciación de las pequeñas empresas incluidas en el sector formal.

Ahora centraremos las conclusiones en las micro y pequeñas empresas del sector formal.

Las normas contables hoy en día están dadas por la vía legal, han dejado de ser guías para convertirse en un marco normativo enumeradas en distintos decretos. Es necesaria su existencia ya que plantea uniformidad en los objetivos de la información que se suministra, definen la terminología a utilizar en la presentación de la información. A partir de ellas se obtiene información armonizada, o sea es comparable en tiempo y espacio y son exigibles para todos los emisores lo que les crea responsabilidades específicas, tanto a nivel social como judicial.

A nivel internacional, se ha visto la necesidad de legislar en particular para entidades de menor tamaño, por ello en 2009 se aprobó la NIIF para Pymes, esta norma buscaba simplificar los criterios contables de valuación y exposición para pequeñas empresas. Según la NIIF para Pymes se las define como aquellas empresas que no tienen obligación pública de rendir cuentas y preparan estados financieros con el propósito de interés general.

Por la primera de las características entendemos que no están registrados en el mercado de valores sus instrumentos de deuda o capital y uno de sus principales negocios no es la función fiduciaria sobre activos de un gran número de participantes, tales como bancos, uniones de crédito, aseguradoras, fondos mutuales, bancos de inversión. En definitiva son todas aquellas empresas que no cotizan en bolsa.

La NIIF para PYMES como ya lo mencionamos, es un conjunto autocontenido de normas contables, que se basan en las NIC completas, pero han sido simplificadas para ser utilizadas por este tipo de empresas conteniendo una menor carga de requerimientos y cambiando algunos criterios, como se ve en el Anexo 1 en un ejemplo comparativo.

Para la realidad de nuestro país, o sea para la realidad de nuestras pequeñas empresas, esta normativa, si bien es simplificada continúa siendo excesiva. Apunta a empresas que no cotizan en bolsa y no a entidades de menor tamaño como son las micro y pequeñas empresas.

Esta norma ha recibido una serie de críticas, dentro de las que se destaca la no comparabilidad con otras entidades y que al no tener grandes requisitos de información, las pequeñas empresas pueden utilizar las NIC y NIIF solo en cuanto les concierne.

Posteriormente, a raíz del vacío que deja la NIIF para Pymes para las pequeñas empresas, es que la Asociación Interamericana de Contabilidad se propone elaborar un documento que contemple la realidad de estas. De allí surge como vimos, la Guía de Información Financiera para Microempresas, en ella sí se considera la realidad particular de las pequeñas empresas. No da una definición general y se deja a criterio de cada jurisdicción establecer cuáles serán las empresas comprendidas, aplicando igualmente una restricción mucho mayor que la dada en la NIIF para Pymes. Esta Guía sí representa una simplificación de criterios para las micro y pequeñas empresas, tanto a la hora de aplicarla como de su lectura y como se ve en el Anexo 2 a través de un ejemplo, no varía en gran medida la aplicación de las NIC completas, simplemente hace una simplificación de estas, por ejemplo los activos los valúa al costo, sin revaluación. Se podría establecer como crítica, el hecho de que al igual que la NIIF para Pymes no permite la comparabilidad, pero no parece adecuado pensar en la comparabilidad de empresas de gran tamaño, de grandes volúmenes de ingresos con empresas pequeñas con las características anteriormente mencionadas, consideramos no es una comparación válida. Si bien la uniformización de criterios es lógica y deseable, hay que tener en cuenta que este tipo de empresas tienen una realidad completamente diferente a las demás, pero lo que sí podemos pensar en comparar son empresas pequeñas que adopten los mismos criterios de valuación a nivel internacional.

En lo que refiere a la evolución de la normativa contable en nuestro país, desarrollado en el Capítulo 4, extraemos que la misma no ha sido estática, sino que se ha ido modificando a lo largo de los años. Un gran paso que consideramos se ha dado, ha sido el apegarse a la normativa internacional, pautada por las NIC en principio y actualmente por las NIIF buscando que las empresas uruguayas sigan los mismos criterios a los que tiende su uso a nivel mundial. Con ese objetivo se han emitido sucesivos decretos, acompañando las modificaciones sufridas por las normas internacionales, pero sin aportar grandes cambios en los sucesivos. Se ha buscado también plantear una normativa diferenciada, se aprobó el Decreto 124/11 que hace obligatoria la aplicación de todas las NIIF para entidades que cotizan en bolsa y el Decreto 135/09 para entidades de menor importancia relativa, este se limita a reducir las NIC obligatorias que estas deben aplicar, modificación que sigue siendo insuficiente.

Como vemos la normativa nacional, no hace una diferenciación particular para las pequeñas empresas, sino que selecciona algunas NIC de aplicación para estas. Lo que va en desmedro de la comparabilidad inter empresas y de la relación costo-beneficio de la elaboración de la información. Para una pequeña o micro empresa elaborar y presentar su información financiera de acuerdo a normas internacionales de contabilidad, implica altos costos que no siempre son un beneficio directo para la misma, esto queda en evidencia en el Capítulo 2 del presente trabajo, cuando mencionamos la informalidad en nuestro país.

Pongamos el ejemplo de un supermercado pequeño, que maneja sus compras y ventas directamente con sus proveedores, sin necesidad de intermediación financiera; no es necesario elaborar estados contables con todos los requerimientos de las NIC, si solo se va a utilizar la información para liquidar impuestos y posiblemente solicitar créditos en alguna entidad financiera; estas además tienen sus propios requisitos y formatos para elaborarlos, siempre sobre los pilares de la normativa uruguaya. Para el comercio implicaría un alto costo, innecesario para los beneficios que de ellos resultarían. Es de interés, para este caso como tantos otros, contar con requerimientos más simples, y que permitan cumplir igualmente con la presentación de información financiera.

Citando a Scarone “Debe considerarse además que por sus características propias y su reducido tamaño, las MIPYMES constituyen estructuras más maleables que las grandes empresas para ser objetos de experimentos de asociatividad, clusterización y desarrollos conjuntos, por lo que constituyen un objeto clave de atención para las autoridades públicas y los Organismos internacionales de fomento.” (Scarone, et.al. 2009, p. 23), vemos que es una oportunidad de crecimiento para estas empresas la asociación tanto con otras pequeñas empresas como con empresas de mayor tamaño. Para ello será necesario que tengan una estructura informativa uniforme de acuerdo a criterios preestablecidos que brinde información clara y transparente a posibles interesados en desarrollar un negocio conjunto o cualquier otro tipo de asociación.

Del análisis de la normativa desarrollado en este trabajo, concluimos que es necesario y deseable que exista una normativa diferenciada, más flexible y menos estructurada.

Por su parte, de las opiniones recabadas de los profesionales entrevistados concluimos que las micro y pequeñas empresas no requieren el uso de las NIC completas, por el hecho de que las obligaciones de información son reducidas, enfocándose principalmente a bancos y DGI.

Como respuesta a la pregunta de investigación planteada entendemos que asumir que este tipo de empresas difieren entre sí y sobre todo respecto a las de mayor tamaño; en cuanto a operativa, funcionamiento, necesidad y requerimiento de información y legislar particularmente para ellas. De allí la imposibilidad en la homogeneización de la información exigida al resto de las empresas. Estas son una entidad aparte, por lo que resulta ilógico e impracticable tener el mismo trato, la normativa enfocada a estas debería servirles de apoyo y estar más orientada a lo práctico y hacia la información fiscal, estableciendo pautas claras de acción.

En función de todo lo referido proponemos basar los requerimientos informativos, en la Guía de Información Financiera para Microempresas, utilizando como marco el Decreto 103/91 y los requerimientos fiscales que tienen las pequeñas empresas en el Uruguay. Creemos esta sería una simplificación adecuada a la exigencias de elaboración y presentación de la información financiera y que estaría de acuerdo a los requisitos de la información que plantea el Marco Conceptual.

ANEXO 1 – CASO PRACTICO “LA BOTICA”

Caso Práctico: “La Botica”

En primer lugar, brindaremos datos generales de la empresa ficticia que analizaremos y luego de la misma expondremos la resolución de sus estados contables.

La empresa “La Botica” desarrolla sus actividades en el giro farmacéutico. Es una empresa mediana, que se dedica a la reventa de productos a mayoristas y a la investigación de determinados temas dentro del ramo, siendo su fuerte el capital intelectual de los investigadores que la conforman. Comenzó su actividad en 2003 y ha crecido año tras año.

En la actualidad lleva adelante las siguientes investigaciones:

- “De tal palo tal astilla”: es una nueva investigación que comenzó en noviembre de 2009 en el campo de la genética con el objetivo de avanzar en el conocimiento de enfermedades hereditarias. Para ello ha conformado un equipo interdisciplinario de varios expertos en el tema. Los desembolsos incurridos en 2010 relacionados con dicha investigación fueron los siguientes:

- Honorarios de profesionales: \$ 100.00
- Herramientas de laboratorio: \$ 15.000
- Equipos de laboratorio: \$ 200.000
- Fármacos y otros insumos para el laboratorio: \$ 25.000

- Gastos varios: \$ 9.000

- “Dermo OK”: es una investigación desarrollada en el campo de la genética que apunta a la detección temprana y tratamientos de enfermedades dermatológicas como consecuencia de la exposición solar. Dicha investigación comenzó en el 2004 y ha tenido varias etapas. A inicios de 2010 como resultado de la aplicación práctica de aquellas investigaciones comenzadas en 2004 el equipo de especialistas creó un nuevo medicamento el cual se encuentra todavía en proceso de prueba y mejora y aún no ha sido sacado a la venta. Los desembolsos incurridos en dicho producto fueron los siguientes:

- Honorarios de profesionales: \$ 150.000
- Equipos médicos: \$ 80.000
- Insumos: \$ 50.000
- Gastos varios: \$ 25.000

En una reunión que el Contador de la empresa mantuvo con el Gerente sobre los dos estudios que la empresa está llevando adelante, el Gerente realizó las siguientes afirmaciones:

- “de tal palo tal astilla”: al día de hoy no se tiene certeza sobre si generará ganancias en el futuro para la empresa
- “Dermo OK”: se mostró muy satisfecho en cuanto a los resultados que ha tenido esta investigación, la cual ya se encuentra en una etapa de desarrollo del producto que estima será comercializado en breve ya que cuenta con los recursos financieros y técnicos necesario para finalizar el producto. Asimismo, se contrató a una empresa consultora que realizó un estudio de mercado del cual se desprende que la venta de este medicamento será un éxito en el mercado local.

La Botica comercializa sus productos bajo las siguientes marcas:

- “Fortachón”: esta marca fue adquirida en el año 2009 y se utiliza para comercializar un complemento alimenticio para recién nacidos, su costo de adquisición fue de \$ 500.000. Según los estudios realizados por una prestigiosa consultora dicha marca tiene actualmente un valor de mercado de \$ 800.000 debido a que la misma ha tenido una gran recepción por el público y muy buenos resultados.

- “Sin Fin”: esta marca, destinada a la comercialización de un complejo vitamínico para los adultos mayores, fue adquirida en 2008 por \$ 200.000 y según especialistas no hay un límite previsible para que la misma genere beneficios económicos, por lo que han calificado su vida útil como indefinida. Según estudios realizados no ha cambiado su valor de mercado a la fecha.

- “La Desvalorizada”: fue adquirida a inicios de 2010 por \$ 350.000 pero no ha cumplido con las expectativas de la gerencia. A fines del mismo año se ha decidido mantenerla para la venta ya que un proveedor local ha manifestado su deseo firme de adquirir dicha marca en el correr del año 2011. Según estudios realizados su valor de mercado es actualmente \$ 300.000.

Respecto a los bienes comercializados, los productos Fortachón y Sin Fin, se venden a mayoristas en frascos de 500 gr cada uno, a un precio de venta de \$ 350 y \$ 280 respectivamente.

Al 31 de diciembre 2009 se realizó un recuento físico de la mercadería en stock, y se determinó que del producto fortachón, quedaban en stock 80 unidades, y de Sin Fin 100. Las ventas en el ejercicio ascendieron a 2800 unidades para Fortachón y 1300 para Sin Fin, quedando en stock al finalizar el ejercicio, 50 de Fortachón y 30 de Sin Fin.

El costo de adquisición de cada producto fue de de \$ 80.

La empresa desarrolla sus actividades en un inmueble alquilado y, dado el crecimiento que ha tenido en los últimos años, actualmente se encuentra construyendo un inmueble donde se desarrollarán las actividades de laboratorio y administración de “La Botica”, para lo cual el primero de julio de 2010 pidió un préstamo a diez años de \$ 1.000.000 a un banco local a una tasa de 5% lineal anual con amortización semestral del principal y de los intereses. Se estima que la construcción del inmueble insumirá aproximadamente 2 años, al término de este período la empresa comenzará a funcionar en dichas

instalaciones. Los desembolsos realizados para la construcción de este inmueble al 31 de diciembre de 2010 ascendieron a \$ 500.000.

Luego de una gran falla mecánica, disminuyó con respecto al 2009 el valor del único vehículo de la empresa, el cual había sido adquirido en 2008 a un costo de \$ 250.000. Como producto de este problema se estima que su valor actual es de \$ 270.000. En el año 2009 el valor razonable del vehículo fue de \$ 300.000.

En diciembre de 2010 la gerencia de La Botica comunicó formalmente a todo el personal que la dirección ha decidido dedicarse exclusivamente a la investigación dado los excelentes resultados que la misma le ha venido dando a la empresa. Como consecuencia de esto, la rama comercial de la empresa dejará de existir ya que la misma será vendida en su totalidad a una empresa extranjera que se instalará en nuestro país.

Esta reestructuración implicará un cambio radical en el negocio de la empresa por lo que la gerencia realizó un plan de acción, detallando las actividades que deberán ser llevadas a cabo y los plazos de las mismas, los desembolsos a realizar y las consecuencias que el mismo tendrá en el personal, incluyendo redistribución de empleados y despidos.

Esta reestructuración, según estimaciones realizadas por la gerencia, implicará para la empresa un desembolso total de \$ 1.000.000 (incluyendo el costo de las indemnizaciones por despido), y se realizará de forma progresiva teniendo como fecha límite un año.

Datos generales:

- La empresa utiliza el método de revaluación
- La empresa amortiza los bienes de uso a partir del ejercicio siguiente a su incorporación
- Vida útil “Fortachón”: 20 años
- Vida útil “La Desvalorizada”: 10 años
- Vida útil equipos de laboratorio y médicos: 10 años
- Vida útil del vehículo: 5 años.
- Alquiler mensual del inmueble: \$ 20.000
- La Desvalorizada cumple con los requisitos establecidos por la NIIF 5- Activos no corrientes disponibles para la venta y operaciones discontinuadas- para ser considerada como mantenida para la venta.

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

Denominación de la Empresa: La Botica
Al 31 de Diciembre de 2010

NIC COMPLETAS		NIIF para PYMES	
ACTIVO		ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE		ACTIVO CORRIENTE	
<i>Disponibilidades</i>	923,600	<i>Disponibilidades</i>	923,600
Caja y Banco	923,600	Caja y Banco	923,600
<i>Créditos por Ventas</i>	35,000	<i>Créditos por Ventas</i>	35,000
Deudores Simple Plaza	35,000	Deudores Simple Plaza	35,000
Bienes de cambio	6,400	Bienes de cambio	6,400
Mercadería de Reventa	6,400	Mercadería de Reventa	6,400
Fortachón	4,000		
Sin Fin	2,400		
Activos mantenidos para la venta	300,000		
La Desvalorizada (1)	300,000		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,265,000	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	965,000
ACTIVO NO CORRIENTE		ACTIVO NO CORRIENTE	
<i>Inversiones a Largo Plazo</i>	525,000	<i>Inversiones a Largo Plazo</i>	500,000
Inmuebles en construcción (2)	525,000	Inmuebles en construcción	500,000
Bienes de uso	442,000	Bienes de uso	430,000
Equipos de laboratorio	200,000	Equipos de laboratorio	200,000
Equipos médicos	80,000	Equipos médicos	80,000
Vehículos (3)	270,000	Vehículos	250,000.00
Amortización Acumulada (4)	-108,000	Amortización Acumulada	-100,000.00
Intangibles	1,185,000	Intangibles	935,000
Marcas	960,000	Marcas	935,000
Fortachón (5)	800,000	Fortachón	500,000
Amortización Acumulada	-40,000	Amortización Acumulada	-25,000
Sin Fin (6)	200,000	Sin Fin	200,000
Gastos de desarrollo	225,000	Amortización Acumulada	-40,000
DERMO OK (7)	225,000	La Desvalorizada	300,000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,152,000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,865,000
TOTAL ACTIVO	3,417,000	TOTAL ACTIVO	2,830,000

NIC COMPLETAS		NIIF para PYMES	
PASIVO		PASIVO	
PASIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Deudas Comerciales	20,000	Deudas Comerciales	20,000
Proveedores de Plaza	20,000	Proveedores de Plaza	20,000
Deudas Financieras	100,000	Deudas Financieras	100,000.00
Préstamos Bancarios	100,000	Préstamos Bancarios	100,000.00
Intereses a pagar	50,000	Intereses a pagar	50,000.00
Intereses a vencer	-50,000	Intereses a vencer	-50,000.00
Deudas Diversas	39,000	Deudas Diversas	39,000
Acreedores por Cargas Sociales	27,000	Acreedores por Cargas Sociales	27,000
Acreedores Fiscales	12,000	Acreedores Fiscales	12,000
Previsiones	1,000,000		
Provisión por reestructuración (8)	1,000,000		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,159,000	TOTAL PASIVO CORRIENTE	159,000
PASIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas Financieras	850,000	Deudas Financieras	850,000
Préstamos Bancarios	850,000	Préstamos Bancarios	850,000
Intereses a pagar	425,000	Intereses a pagar	425,000
Intereses a vencer	-425,000	Intereses a vencer	-425,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	850,000	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	850,000
TOTAL PASIVO	2,009,000	TOTAL PASIVO	1,009,000
PATRIMONIO		PATRIMONIO	
Aportes de Propietarios	100,000	Aportes de Propietarios	100,000
Capital	100,000	Capital	100,000
Ajustes al patrimonio	326,000		
Revaluaciones de marcas (9)	300,000		
Revaluaciones de bienes de uso (10)	26,000		
Resultado de Ejercicios Anteriores (11)	510,000	Resultado de Ejercicios Anteriores	500,000
Resultado del ejercicio	472,000	Resultado del ejercicio	1,221,000
TOTAL PATRIMONIO	1,408,000	TOTAL PATRIMONIO	1,821,000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,417,000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,830,000

- (1) Mantenidos para la Venta corresponde a la marca “La Desvalorizada”, aplicando la NIIF para PYMES no hay ninguna sección que trate los activos mantenidos para la venta, por lo tanto dicha marca se muestra dentro de activos intangibles.
- (2) Dentro de inmuebles en construcción se encuentran activados \$ 25.000 por concepto de intereses, la NIIF para PYMES prohíbe la activación de costos por préstamos.
- (3) El vehículo, aplicando la NIC 16 y su tratamiento de revaluación, fue revaluado en el 2009, pero como producto de una desvalorización en el 2010 disminuyó su valor. Aplicando la NIIF para PYMES su valor en libros es el costo, ya que la misma no permite la revaluación de bienes de uso y por lo tanto la amortización también se calcula a partir del costo del mismo.
- (4) Igual punto (3).
- (5) La marca “Fortachón” fue revaluada según la NIC 38, sin embargo la NIIF para PYMES no permite dicho tratamiento.
- (6) La marca “Sin Fin” tiene una vida útil indefinida por lo tanto según la NIC 38 no se amortiza, sin embargo la NIIF para PYMES en estos casos establece que la vida útil será de 10 años.
- (7) Según la NIC 38 los gastos de desarrollo pueden ser activados si cumplen determinadas condiciones, sin embargo la NIIF para PYMES no permite dicha activación, por lo tanto aplicando esta norma los gastos de desarrollo se toman como una pérdida del período.
- (8) La NIC 37 establece las condiciones que se deben dar para realizar una provisión por reestructuración, mientras que la NIIF para PYMES no trata este tema.
- (9) Las cuentas de revaluación de marcas y bienes de uso surgen a partir de la aplicación del tratamiento de revaluación permitido por las NIC 16 y 18. Sin embargo, la NIIF para PYMES no permite estos tratamientos que ya mencionamos.
- (10) Igual al punto (9).
- (11) La cuenta Resultado de Ejercicios anteriores expuesto según la NIC, difiere del expuesto según la NIIF ya que suponemos que el caso de la NIIF para PYMES, que ésta ya se viene utilizando desde el comienzo, por lo tanto la diferencia de \$ 10.000 es producto de mantener el vehículo desde hace más de un período.

ESTADO DE RESULTADOS

Denominación de la Empresa: La Botica

Ejercicio finalizado el día 31 del mes de Diciembre de 2010

NIC COMPLETAS		NIIF para PYMES	
Ingresos Operativos		Ingresos Operativos	
Venta Fortachón	1,750,000	Venta Fortachón	1,750,000
Venta Sin Fin	980,000	Venta Sin Fin	980,000
Ingresos Operativos Netos	2,730,000	Ingresos Operativos Netos	2,730,000
Costo de los bienes vendidos	-680,000	Costo de los bienes vendidos	-680,000
Costo de Venta Fortachón	-400,000	Costo de Venta Fortachón	-400,000
Costo de Venta Sin Fin	-280,000	Costo de Venta Sin Fin	-280,000
Resultado Bruto	2,050,000	Resultado Bruto	2,050,000
Gastos de Administración y Ventas	-14,000	Gastos de Administración y Ventas	-14,000
Gastos de papelería	-10,000	Gastos de papelería	-10,000
Gastos varios	-4,000	Gastos varios	-4,000
Resultados Diversos	-1,564,000	Resultados Diversos	-790,000
Sueldos y Jornales	-31,000	Sueldos y Jornales	-31,000
Honorarios profesionales "De tal palo tal astilla"	-100,000	Honorarios profesionales "De tal palo tal astilla"	-100,000
Amortización de marcas (1)	-40,000	Honorarios profesionales "DERMO OK" (3)	-150,000
Amortización vehículos (2)	-54,000	Insumos "DERMO OK" (4)	-50,000
Herramientas de laboratorio	-15,000	Gastos varios "DERMO OK" (5)	-25,000
Fármacos y otros insumos "De tal palo tal astilla"	-25,000	Amortización de marcas	-45,000
Pérdida por desvalorización "La desvalorizada"	-50,000	Amortización vehículos	-50,000
Gastos varios "De tal palo tal astilla"	-9,000	Herramientas de laboratorio	-15,000
Alquileres perdidos	-240,000	Fármacos y otros insumos "De tal palo tal astilla"	-25,000
Pérdida por reestructuración	-1,000,000	Pérdida por desvalorización "La desvalorizada"	-50,000
		Gastos varios "De tal palo tal astilla"	-9,000
		Alquileres perdidos	-240,000
		RESULTADOS FINANCIEROS	-25,000
		Intereses perdidos	-25,000
RESULTADO NETO	472,000	RESULTADO NETO	1,221,000

(1) La amortización de marcas y vehículos difiere según la aplicación de la NIC 16 y 38 o la NIIF para PYMES, ya que esta última no permite el tratamiento de revaluación.

(2) Igual al punto (1).

(3) Los desembolsos incurridos en relación a las investigaciones son siempre un gasto del período si se aplica la NIIF para PYMES, sin embargo aplicando la NIC 38 dichos gastos si cumplen ciertas condiciones pueden ser activados.

(4) Igual al punto (3).

(5) Igual al punto (3).

ANEXO 2 – ADAPTACIÓN GUIA A EJEMPLO PRACTICO

ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL

Denominación de la Empresa: La Botica

Al 31 de Diciembre de 2010

GUIA DE INFORMACION FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Disponibilidades		923.600
Caja y Banco		923.600
Créditos por Ventas		35.000
Deudores Simples Plaza		35.000
Bienes de Cambio		6.400
Mercadería de Reventa		6.400
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		965.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
Inversiones a Largo Plazo		525.000
Inmuebles en construcción	(1)	525.000
Bienes de Uso		430.000
Equipos de Laboratorio		200.000
Equipos Médicos		80.000
Vehículos		250.000
Amortización Acumulada		(100.000)
Intangibles		1.045.000
Marcas		820.000
Fortachón		500.000
Amortización Acumulada	(2)	(100.000)
Sin Fin		200.000
Amortización Acumulada		(80.000)
La Desvalorizada	(3)	300.000
Gastos de desarrollo		225.000
Dermo OK	(4)	225.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		2.000.000
TOTAL ACTIVO		2.965.000

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Deudas Comerciales	20.000
Proveedores Plaza	20.000
Deudas Financieras	100.000
Préstamos Bancarios	100.000
Intereses a pagar	50.000
Intereses a vencer	(50.000)
Deudas Diversas	39.000
Acreedores por Cargas Sociales	27.000
Acreedores Fiscales	12.000
Previsiones	1.000.000
Provisión por reestructuración (5)	1.000.000
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.159.000
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas Financieras	850.000
Préstamos Bancarios	850.000
Intereses a pagar	425.000
Intereses a vencer	(425.000)
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	850.000
TOTAL PASIVO	2.009.000
PATRIMONIO	
Aporte de Propietarios	100.000
Capital	100.000
Resultados	896.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	500.000
Resultado del ejercicio	356.000
TOTAL PATRIMONIO	956.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.965.000

(1) Al igual que las NIC y a diferencia de la NIIF para Pymes permite la activación de intereses si se requiere un prolongado período de tiempo para que esté en condiciones de ser puesto en funcionamiento

(2) Amortización 5 años.

(3) Hay una desvalorización, se toma el valor recuperable. Se reconoce la pérdida.

(4) Párrafo 5.8.5. establece que las erogaciones por investigación y desarrollo se reconocerán por sus costos mientras haya expectativa de beneficios futuros.

(5) Párrafo 5.10.2. permite el reconocimiento de pasivos contingentes.

ESTADO DE RESULTADOS

Denominación de la Empresa: La Botica

Ejercicio finalizado el día 31 de diciembre de 2010

<i>Ingresos Operativos</i>	2.730.000
Venta Fortachón	1.750.000
Venta Sin Fin	980.000
<i>Ingresos Operativos Netos</i>	2.730.000
<i>Costo de los bienes vendidos</i>	(680.000)
Costo de venta Fortachón	(400.000)
Costo de venta Sin Fin	(280.000)
<i>Resultado Bruto</i>	2.050.000
<i>Gastos de Administración y Ventas</i>	(14.000)
Gastos de papelería	(10.000)
Gastos varios	(4.000)
<i>Resultados Diversos</i>	(1.680.000)
Sueldos y Jornales	(31.000)
Honorarios profesionales "De tal palo tal astilla"	(100.000)
Amortización de marcas	(140.000)
Amortización de vehículos	(50.000)
Herramientas de laboratorio	(15.000)
Fármacos y otros insumos "De tal palo tal astilla"	(25.000)
Pérdida por desvalorización "La desvalorizada"	(50.000)
Gastos varios "De tal palo tal astilla"	(9.000)
Alquileres perdidos	(240.000)
Pérdida por reestructuración	(1.000.000)
RESULTADO NETO	356.000

BIBLIOGRAFIA

a) Bibliografía

- Díaz Durán Cr. Mario E. (2004) “*La información contables en las Pymes uruguayas*”. Consultado en www.monografias.com
- Dotti, E. Norbis, N. Pesce, F. (2008) “*Nueva normativa internacional para Pequeñas y Medianas Empresas: análisis crítico y su procedencia en la aplicación en el Uruguay*” Montevideo, UDELAR.
- Formoso, M. Maglione, A. Navia, C. (2011) “*PYMES: Nueva normativa en Uruguay y su influencia en la Información Contable*” Montevideo UDELAR.
- Rossi W. (2009) Capítulo 32 incluido en el libro “*Decisiones Financieras*” de Pascale R. 6ª Edición. Editorial Prentice Hall – Pearson.
- Rossi W. (2004) “*Informe de consultoría de diagnóstico y plan de acción en relación a la búsqueda de convergencia de las normas de contabilidad y auditoría aplicadas en Uruguay y las normas internacionales sobre dichos temas*” Montevideo.
- Scarone, C. et.al (2009) “*Informalidad en la Mipyme en Uruguay. Análisis de la informalidad*”. Uruguay.

b) Normativa

- Pronunciamientos N° 4 y N° 10 del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay – CCEAU 1980
- Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera.
- Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros – IASB 1989
- NIIF para PYMES
- Guía de Información Financiera para Microempresas – AIC 2010
- Ley N° 16.060 *Ley de Sociedades Comerciales* del 4 de setiembre 1989.
- Ley N° 18.083 *Nuevo Sistema Tributario* del 18 de enero de 2007.
- Texto Ordenado de 1996 Títulos 4 y 10.
- Decreto 103/91 del 14 de marzo de 1991
- Decreto 105/91 del 15 de marzo de 1991
- Decreto 200/93 del 24 de junio de 1993
- Decreto 162/04 del 15 de mayo de 2004
- Decreto 504/07 del 20 de diciembre de 2007

- Decreto 266/07 del 31 de julio de 2007
- Decreto 99/09 del 27 de febrero de 2009
- Decreto 135/09 del 15 de marzo de 2009
- Decreto 37/ 10 del 01 de febrero de 2010
- Decreto 124/11 del 01 de abril de 2011
- Decreto 150/07 del 26 de abril de 2007
- Decreto 220/98 del 12 de agosto de 1998
- Decreto 199/07 del 11 de junio de 2007

c) Páginas de interés consultadas.

- www.iasb.org
- www.monografias.com
- www.ine.gub.uy
- www.dgi.gub.uy
- www.bancorepublica.com.uy
- www.nbc.com.uy
- www.bcu.gub.uy
- www.ain.gub.uy
- www.bolsayeconomia.es
- www.iasbplus.com