

REUNIÓN: COMISIÓN PYMES DÍA 15/07/2016

ASISTENTES

<u>C.P.C.E</u>	<u>Apellido y Nombre</u>
FACPCE Coordinador de Mesa Directiva	PERTICARINI EMILIO
FACPCE Coordinador Técnico	KLEIN JUAN
ROSARIO	LIOI VICTOR
SALTA	MAIJON JUAN CARLOS
RIO NEGRO	SILVIO RIZZA
CABA	SILVIA LLINAS
CORDOBA	BRIGNONE MARINA
NEUQUEN	TROVARELLI NATALIA
NEUQUEN	FERNANDEZ VIVIANA
SANTA FE CI	SCHAENFELD MARIA ELENA
BUENOS AIRES	HIRZBERGER ENRIQUE
BUENOS AIRES	HERNANDEZ PILAR
CORRIENTES	BLANCO ISAAC
TIERRA DEL FUEGO CII	PUGNANOLI ROBERTO
JUJUY	MURIEL RICARDO
LA PAMPA	MAURICIO GABRIEL VILLA
TUCUMÁN	LEZAMA JOSÉ
SAN JUAN	HAGMANN DIEGO
CHUBUT	RAUL CABANAS
BUENOS AIRES	GARCÍA VAZQUEZ CARLOS
FORMOSA	KRAUPNER OSCAR
FORMOSA	SOSA OSCAR
SAN LUIS	BONINO ELEONORA

Participantes vía skype

<u>C.P.C.E</u>	<u>Apellido y Nombre</u>
CHACO	DOMINGUEZ MAURICIO

En el día de la fecha, 15 de julio del año 2.016, siendo las 13:00hs se reúnen los participantes de la comisión de PYMES arriba mencionados a fin de tratar el siguiente ORDEN DEL DIA:

1. Aprobación del Acta anterior.
2. Parametrización: Avances.

3. Estrategia en Comunicación de la Imagen profesional. Acciones en cada Consejo.
4. Seminarios y Cursos: presentación de los programas de dictado por parte de los equipos de trabajo.
 - 4.1. Curso de Formación Profesional para Jóvenes Graduados bajo el mismo marco del Seminario para Pyme. (Recién egresado tipo taller).
 - 4.2. Formación de emprendedores. (Para futuros emprendedores o los que ya iniciaron)
 - 4.3. Seminario para Pymes. (Profesionales con antigüedad en la matricula mínimo 5 años de ejercicio profesional)
5. Instrumentos financieros y no financieros de cada provincia.
6. Temas a presentar por los consejos profesionales.

Hace uso de la palabra el Coordinador Técnico, Dr Juan Klein, quien da la bienvenida a los participantes, presentando al Coordinador por Mesa Directiva de FACPCE Dr. Emilio Perticarini, y da por iniciada la reunión.

1. APROBACION DEL ACTA DE REUNIÓN DEL 15/04/2016

Se pone a consideración de los presentes el acta de reunión de la Comisión Pymes llevada a cabo el 15/07/2016 y se manifiesta que hay que incluir en el acta al representante por Jujuy Ricardo Muriel.

Por otro lado en la formación de los equipos por segmentos se deben incluir a Muriel, Ricardo por Jujuy en el segmento de profesionales de más de 5 años. Como así también a Bonino Eleonora por San Luis.

A Pilar Hernández en el segmento de emprendedores. Luego de estos cambios, se aprueba por unanimidad.

2. PARAMETRIZACIÓN: AVANCES.

Toma la palabra el Dr. Emilio Perticarini y expone la necesidad de hacer una presentación de este tema a través de una audiencia en la SEPyme concurriendo representantes de Federación e integrantes de la comisión de Pymes.

Sigue con el uso de la palabra el Lic. Victor Lioi quien manifiesta que ya hubo intentos con la Secretaría para tener una reunión y exponer este trabajo.

También se expone que hay distintos Organismos que definen y utilizan el concepto de PYMES, como la AFIP; Bco. Nación.

Por otro lado hay que tener en claro a nivel contable también se utilizan definiciones de PYMES.

Desde el consejo de CABA se mandó al Congreso Nacional de la nación el trabajo de Parametrización.

La Parametrización es una herramienta muy útil para definir bien a las empresas y con esto redefinir políticas de estado tanto Nacional, provincial y Municipal.

Si la secretaría de Pymes, en su clasificación incluyera “políticas de gestión y administración” como elemento a considerar esto mejoraría las definiciones de las políticas y ayudaría al desarrollo de la MIPYMES.

Este trabajo se podría que asimilar a las normas ISO, en cuanto a lo que implica para las empresas tener esta certificación. Encontrar en las empresas las deficiencias y subsanarlas.

En las provincias que cuentan con un banco provincial, no son todas, es una buena forma de introducir este trabajo para que lo consideren. De esta forma se podría establecer un triángulo entre los consejos; los bancos provinciales y el Gobierno provincial.

También se insiste que este trabajo debería estar publicado en la pág. web de Federación para dar difusión al mismo.

3. ESTRATEGIA EN LA COMUNICACIÓN DE LA IMAGEN PROFESIONAL. ACCIONES DE CADA CONSEJO.

Retoma el uso de la palabra el Dr Juan Klein y pregunta a los presentes si se ha planteado algo en estrategia de comunicación.

El representante del CPCE de Buenos Aires expone que hay carteles en la calle, en San Luis hay difusión radial como así también en Santa Fe CI.

El Cr Diego Hagmann en representación del CPCE de San Juan manifiesta que se difunde en un programa por televisión y también se cuelgan los programas en YouTube.

4. SEMINARIOS Y CURSOS: PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE DICTADO POR PARTE DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO.

Siguiendo lo definido en la reunión anterior y la división en 3 segmentos, se expone lo armado por el segmento:

4.1 Curso para el recién egresado tipo taller en el que se enseñaría a monitorear una empresa.

Talleres cortos, poca teoría y mucha práctica para profesionales de 25/32 años. Expone Marina Brignone de Córdoba.

El **CICLO DE TALLERES PYMES PARA JÓVENES PROFESIONALES**, tiene como objetivo, brindarles a los jóvenes profesionales recién recibidos, capacitación respecto de las necesidades que requiere la atención de una Pymes en la Argentina. Actualmente los nuevos profesionales se encuentran con deficiencias al momento de poder asesorar a una Pymes, con las particularidades que las mismas poseen, dada su versatilidad.

La idea del formato de taller se basa en la particularidad de los jóvenes profesionales, que actualmente están demandando capacitación totalmente práctica y rápida. El esquema del taller es que se pueda realizar de manera individual, otorgándole a cada Consejo de Ciencias Económicas, que determine el orden de prioridad para su desarrollo, según las necesidades de su región.

Luego de un intercambio de ideas, hemos detectado, de acuerdo a las necesidades de las pymes y de los jóvenes profesionales, que los talleres que se podrían dictar son los siguientes:

1- Taller de Herramientas de cálculos Económicos, Financieros y Patrimoniales: Este taller tiene como objetivo hacer hincapié en el aspecto financiero y económico de una Pyme, es decir poder entender la realidad de la Pyme más allá del Balance, ser capaces de asesorar si conviene o no endeudarse o invertir, cómo y cuándo. Los temas a desarrollar en este taller serían los siguientes: Puntos de equilibrios, liquidez, Margen de contribución. Etc.(análisis de estados contables mediante indicadores de gestión), análisis de estados contables e información de la Pymes. Proponemos como disertante a: Licenciado y Contador JUAN KLEIN Tiempo de dictado: a definir por el disertante.

2- Taller de Competencias y Habilidades en Comunicación: Este taller tiene como objetivo aportar herramientas prácticas que le ofrezcan al profesional aprender a manejar un equipo de trabajo, cómo ser más líder y menos jefe. Comunicación Cliente- Profesional, y forma de vender nuestros servicios: saber detectar necesidades en las pymes y como cobrar los honorarios.

Proponemos como disertante a: Cr. ELIO BUSTOS Tiempo de dictado: a definir por el disertante

3- Taller Marketing y Management Estratégico para Pymes: El objetivo es asesorar a la empresa, es decir como éstas medidas afectan económicamente a la empresa.

Proponemos como disertante a: Cr. ELIO BUSTOS. Tiempo de dictado: a definir por el disertante.

4- Taller Cómo Construir nuestra propia Marca: El objetivo del taller sería brindar a los profesionales en Ciencias Económicas la oportunidad de actualizar sus conocimientos acerca de las principales herramientas de posicionamiento, segmentación y elección de la variable competitiva en el desarrollo de su perfil profesional .

Generar un ámbito de interacción y reflexión que, desde el análisis exhaustivo de su modelo de negocio como profesional que le permita construir su propio marco conceptual para aplicarlo al ejercicio profesional de manera inmediata.

Motivar y concientizar acerca del rol de los profesionales en Ciencias Económicas en la formación de una cultura empresarial en nuestro país a partir de la influencia que posee sobre los decisores de cada organización. Desarrollar competencias nuevas, orientadas a la creatividad, la innovación y la responsabilidad social, para liderar los ecosistemas emprendedores. Disertante: Cr. ELIO BUSTOS. Tiempo: adjuntamos propuesta del disertante, dado que estaba armado desde el año pasado.

5-Taller Balance de Gestión para Pymes: El objetivo del taller es evaluar las alternativas de inversión y endeudamiento de las pymes, proyecciones impositivas, con el objeto de considerar a esta como herramienta indispensable para tomar decisiones de financiamiento. Poder brindarle a la Pymes un informe mensual que abarque la información esquematizada para la toma de decisiones.

Proponemos a disertante:..... Tiempo: a definir por el disertante.

6- Talleres de Excel: herramientas prácticas para facilitar el trabajo a los profesionales: Este taller tiene como objetivo facilitarle al Profesional herramientas en Excel para cierre de balances, confección de balances en Excel, herramienta de SOLVER para el análisis de escenarios. Entre otros. Cada curso debería ser un taller,

con lo cual este taller se abre en tantos talleres como considere el Consejo.
Disertante: CR. WALTER VILLASBOA. Tiempo: a definir por el disertante.

7- Taller de Parametrización: ver si lo vamos a incluir con algo de actualidad

económica: De acuerdo a que novedades tengamos en la próxima reunión respecto de Parametrización, nos pareció importante difundirlo conjuntamente con algo de actualidad económica. Proponemos como disertantes: Cr. MURIEL RICARDO para Parametrización y al Licenciado VICTOR LIOI para la actualidad económica. Tiempo: a definir por los disertantes

Conclusión: El objetivo principal es brindarles a los Jóvenes Profesionales talleres con herramientas muy útiles y concretas que necesitan las Pymes, para poder ofrecerlas como servicios, y de esa manera jerarquizar a la profesión.

4.2 Otro para la formación de emprendedores.

Cursos, no más de 5 módulos, no más de 5 horas.

Expone Mauricio Villa de LA Pampa.

- Realidad Económica:
 - a. ¿Qué variables de la economía debo mirar y qué horizonte de tiempo debo considerar al querer emprender un negocio?
 - b. ¿Qué fuentes de información puedo consultar?
 - c. Entorno del negocio actual y proyectado
 - d. Comprensión del mercado potencial
 - e. Tamaño mercado potencial
 - f. Particularidades del mercado
 - g. Canales de distribución
 - h. Empresas ofertantes existentes
- Marketing y Management Estratégico:
 - a. Marketing (podrían englobarse los contenidos bajo las 4 P del marketing)
 - i. Necesidades y deseos
 - ii. Público objetivo: segmentos de clientes
 - iii. Percepciones de valor
 - iv. Nombrando mi emprendimiento
 - v. La comunicación estratégica
 - vi. Canales de comercialización y logística
 - vii. Tarjetas personales, internet y redes sociales
 - viii. Elevator pitch
 - ix. Segmentos a servir
 - x. Objetivos comerciales

- xi. Producto
 - xii. Precio
 - xiii. Comunicación
 - xiv. Distribución
 - b. Plan de Operaciones
 - i. Procesos
 - ii. Recursos materiales y humanos
 - iii. Lay out
 - iv. Localización
 - v. Plazos
 - vi. Capacidad
 - vii. Stocks
 - viii. Gtos operativos
 - ix. Inversiones
 - x. Programación y puesta en marcha
 - c. Management
 - i. Análisis FODA
 - ii. CANVAS
 - iii. Modelo de 5 fuerzas de Porter
 - iv. Planeamiento estratégico y plan de negocio (modelos de planes)
 - v. Asesores: aspectos legales, impositivos y societarios
- Herramientas de Cálculos Económicos, Financieros y Patrimoniales:
 - a. Diferencia entre “económico” y “financiero”: ¿de qué hablamos cuando nos referimos a uno u otro?
 - b. Valores absolutos y relativos
 - c. Cálculo de la rentabilidad. Esquema de Du Pont.
 - d. Flujo de Caja o Cash Flow
 - e. Rotaciones y otros índices (de estructura de la inversión y del financiamiento)
 - f. Punto de equilibrio
- Balance de Gestión:
 - a. Presupuestos
 - b. Comparación real vs. proyectado, análisis de desvíos e implementación de medidas correctivas
- Asociatividad
 - a. Equipo de trabajo
 - b. Redes de contacto
 - c. Networking
 - d. ¿Cómo puede ayudarnos la tecnología? (LinkedIn, Skype, Dropbox, Freelancer, etc.)

4.3 Otro para profesionales con cinco años como mínimo en la profesión.

Seminario.

Expone Carlos García Prov. Bs As.

Módulo: ASOCIATIVIDAD

a) Area Teórico - Marco Conceptual

i) Cultura Asociativa

(1) Concepto - Valores

(2) Potencialidades - Limitaciones

ii) Factores Principales

(1) Sinergia - Coopetencia

iii) Estrategias

Asociativas (1)

Modalidades

(a) Características - Ventajas y Desventajas

(b) Requerimientos y Restricciones

b) Area Normativa - Marco Legal

i) Normas Generales

(1) Código Civil y Comercial - Contratos Asociativos

(2) Legislación Nacional y Provincial

(a) Aspectos Impositivos

(b) Otras Responsabilidades

ii) Normas Especiales

(1) Leyes de Ejercicio Profesional

(2) Códigos de Etica

c) Area Práctica - Marco Estratégico

i) Análisis de Entorno

(1) Aspectos Culturales

(2) Demandas y Potencialidades

ii) Propuestas Asociativas

(1) Búsqueda de Alternativas - Creatividad - Innovación

iii) Experiencias

Asociativas (1)

Tratamiento de

Casos

5. INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS DE CADA PROVINCIA

De acuerdo a lo difundido por el Lic. Victor Lioi se puede consultar con la pág. www.primercreditopyme.com.ar para ver las líneas de crédito vigentes. Entregó un resumen de las líneas actuales de crédito. Y dio una explicación de la situación actual económica del país. También se refirió a los créditos para Pymes.

6. TEMAS A PRESENTAR POR LOS CONSEJOS PROFESIONALES.

La representante del Consejo de Córdoba menciona que dicho consejo, se ofrece para las Jornadas nacionales de PYMES y no habiendo ninguna otra propuesta de otros consejos, queda en firme su postulación.

Dr. Emilio Perticarini, menciona que la próxima reunión se hará en forma virtual con un horario estimado a las 14 hrs para mitad de septiembre y la última y tercera reunión presencial para fines de noviembre.

Habiéndose agotado el orden del día, el Dr. Juan Klein agradeciendo la participación de los asistentes da por concluida la reunión siendo las 17:00 hs.