

REUNION: COMISION PYMES 18-06-2019

Siendo las 14 horas del día 18 de junio de 2019, se reúnen los representantes de los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas integrantes de la Comisión Pymes de FACPCE, por video conferencia que se indican a continuación:

1. Nómina de Asistentes Comisión Pymes:

<u>Consejo</u>	<u>Apellido y Nombre</u>
FACPCE – Mesa Directiva	Perticarini, Emilio
FACPCE – Coordinador Técnico	Klein, Juan
CABA	Llinas, Silvia
Chubut	Lodeiro, Diana
Córdoba	Amiune, Noelia del Valle
Corrientes	Blanco, Isaac Cogliolo Cristian
Buenos Aires –Deleg Gral Pueyrredon	Nicolli, Mario Hugo
Formosa	Rojas, Raquel
Jujuy	Lizarraga, Marcelo
La Pampa	Marchisio, Jorge
La Rioja	Pedraza María Antonia
Mendoza	Vitullo, José
Rosario	Lioi, Victor Kraiselburd, Federico
San Luis	Bonino, Eleonora

El Dr. Klein da la bienvenida a todos los participantes conectados vía web y se da inicio a la reunión dándole la palabra al Dr. Emilio Perticarini cometa el trabajo que se está haciendo desde Federación, darles a las comisiones un poco más de vuelo, no hablar solo de Comisión “Asesor, sino también de una comisión de “Trabajo” por los temas y actividades con mas continuidad y presencia dentro de FACPCE. Concluye que esto de va a presentar como lineamiento general que se aprobará en la mesa de Gobierno de Septiembre, para que tenga vigencia para nueva comisión de Federación. procede a dar lectura del primer punto del orden del día que es, ya concluyendo procede a continuar con el Orden del día, dándole paso al Dr. Juan Klein tratando el 1er. Punto:

1. *Correcciones y Aprobación del acta anterior.* Los presentes aprueban por unanimidad el acta de la última reunión.

Continúa con el tratamiento del segundo punto del orden del día que dice:

2. *Avance del Primer Trimestre 2019.* Dr. Juan Klein recuerda que, según lo trabajado en la última reunión, se armaron tres equipos que están trabajando:

- I. Informe económico
- II. Créditos para Pymes
- III. Las herramientas para el monitoreo de una empresa en Crisis

Se da comienzo al primer equipo, a cargo del Lic. Victor Lioi, tomado la palabra empieza diciendo, que no hay muchas novedades en materia económica hasta que no se arregle el marco macroeconómico, difícilmente el Lic. Dante Sica pueda hacer “milagros”. Lo único que se consiguió es estabilizar el tipo de cambio, siendo muy apresurado indicar que esto es un triunfo; ya que la actividad económica en sí queda muy relegada. De parte del gobierno, tratan de mantener esta situación hasta las próximas elecciones presidenciales. Por lo tanto, las que mas sufren son las Pymes y fundamentalmente las que exportan ya que no es el tipo de cambio que estas necesitan. Explica la caída del crédito, producto de las altas tasas de interés. Por lo tanto, las posibilidades se centran en el Mercado de capitales.

El Mercado Argentino de Valores, es el mercado de capitales pymes, quizás ha sido el de mayor desarrollo, dado que la Banca, básicamente no emite crédito a las pymes, se concentra más que todo en las tasas de las LELIQ, prestándole al Gobierno. Con respecto al mes de mayo se produjo un récord con respecto al Financiamiento Pymes, pero hay que observar también que es por una cuestión estacional del crecimiento del movimiento agro y agroindustrial, donde utiliza entre los principales instrumentos del MAV lo Cheques de Pago Diferido (CPD). El Lic. Continúa detallando datos tales como el total del financiamiento, crecimiento interanual del CPD, entre otros con respecto a mayo del corriente año. Las tasas en el mes se mantuvieron estable en el rango de 43% TNA y 46% TNA. Menciona los plazos de negociación y las tasas de otros instrumentos, tal como el CPD no garantizado y el Pagaré Bursátil. Indica algunas de las principales causas, entre ellas: Una coyuntura compleja, tasas de interés elevadas y aclara que más allá de la estacionalidad del mes, que compañías de seguros junto al FONDEP, están colaborando para que el volumen de productos PYMES se incrementen mes a mes, en línea con la nueva regulación. Como noticia de interés, comenta que se le ha ofrecido a las Cajas Profesionales la posibilidad de invertir, también en instrumentos del MAV.

Como novedad, explica unos de los últimos instrumentos implementados por el MAV, el Pagaré bursátil digital, también tiene una utilización récord, no tanto como el CPD, pero que viene creciendo; se accede mediante una plataforma digital llamada “FINANCIACLICK” y menciona sus principales beneficios, destacando que el trámite es 100% on-line; también explica cómo es el funcionamiento. Aclarando que toda esta información se encuentra disponible en la Página WEB. Finalmente comparte un video institucional del Mercado Argentino de Valores.

El Dr. Juan Klein toma la palabra, y le indica que dicho material expuesto se lo envíe así le solicita autorización al Dr. Emilio Perticarini para que sea subido a la página de FACPCE.

Continúa el Lic. Victor Lioi, mencionando que la CNV en su RG 790/2019 las pymes podrán acceder a colocaciones de deuda (Obligaciones Negociable) hasta 500 millones de pesos o su equivalente en dólares bajo el régimen Pyme CNV. Esto desacuerdo a la Ley de mercado de Capitales 26.831 aclara cuál es este régimen, diferenciando entre sí, si es o no garantizado.

Ya finalizando el Lic. Comparte algunos detalles de la Publicación "A" 6578 BCRA que reglamenta el "Cheque Digital", indicando que se implementará a partir del 1° de Julio de forma paralela al Cheque en formato papel. Ya que esta en estudio y se observará el comportamiento del mercado ante esta nueva alternativa que hace el uso de la tecnología.

El Dr. Juan Klein le hace la siguiente pregunta al Lic. Victor Lioi referida al dólar futuro, ¿por qué algunos economistas prevean un dólar a \$50.50 y el ROFEX lo proyectan al 31 de diciembre prácticamente a un valor de \$60? Con una inflación acumulada anual del 40%, indicando que, según comparación interanual con igual mes del año anterior, es lógico que hoy en día estemos en un 55 o 56% porque la explosión la tuvimos en abril del año pasado, a medida que nos acercamos a diciembre, el anualizado es menor. Pero lo que no comprende es esta disparidad ante esas dos expectativas.

El Lic. Victor Lioi le responde explicando que son dos caminos separados; el ROFEX maneja un indicador en función de los contratos futuros que se celebran, es decir que hay otras cosas en juego; en cambio lo que dicen las consultoras depende las variables que analicen según distintos escenarios, por eso hay veces que coinciden y otras veces no. Incluso después la realidad tampoco concuerda.

Aclara que no concuerda con una baja en la inflación, lo que, si hay, según su opinión, es una baja momentánea y contenida por el tipo de cambio "planchado", advirtiendo que esto va a tener un costo, lo que es difícil garantizar que no haya "corridas" bancaria antes o después de las elecciones de acuerdo con quien gane, es imposible. Considera que a pesar de la devaluación y haciendo un dólar Convertibilidad, el dólar hoy, posiblemente, debería estar en lo \$50.

La Cra. Silvia Llinas pide la palabra y le es concedida por el D, Juan Klein, ella empieza diciendo: No considerando esta incertidumbre de la cual se está hablando, pero teniendo en cuenta que el próximo viernes hay un vencimiento muy importante de títulos, lo que le llevará a la Argentina desembolsar una elevada suma de dinero, existiendo la posibilidad que estos acreedores se vuelquen al dólar, lo que de algún modo incrementaría la demanda, pudiendo aumentar el valor del mismo y llevar a que este se estabilice; pregunta al Lic. Victor Lioi cuál es su opinión, si es así o no este idea.

Le Lic. Le contesta que una, dentro de otras posibilidades que explica de forma explayada. Después de un intercambio de ideas e información, el Dr. Juan Klein; El lic. Agrega que se encuentra vigente el Fondo de Garantías Argentino para exportar

(Fogar) que se lo están llevando principalmente las automotrices, consisten en ofrecer garantías a las pymes de todo el país que hagan su primera exportación de productos y servicios con créditos del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE). Los avales, deben ser a través de una SGR (Sociedad de Garantías Recíprocas), por un monto de hasta \$ 6 millones o su equivalente en dólares, y un alcance de hasta el 75% del crédito solicitado. Previo análisis del proyecto que se presente. Fogar podrá otorgar garantías por un monto total de hasta \$ 300 millones a empresas que financien sus exportaciones con créditos del BICE. El proyecto entra a un comité administrativo del que está compuesto por miembros propuestos por el Ministerio de la Producción, la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, y BICE. De este modo queda cerrada la ponencia del Licenciado.

El Dr. Juan Klein toma la palabra, pregunta a los participantes si hay algún tipo de duda, caso contrario se da por cerrado el tema de Herramientas financieras orientadas al profesional para que asesore a su cliente, y le da lugar a la Cra. Llinas Silvia que nos hablará sobre Factura de Crédito. Se espera unos segundos y no hay más consulta, pero antes de pasar al otro tema el Dr. Klein le pregunta le da la palabra al Dr. Emilio Perticarini. Éste se remite al video institucional del MAV, y hace hincapié en que todo el procedimiento finaliza con la firma digital de las partes, esto significa que si o si las partes involucradas deben hacer la digitalización de ella. Esto es importante destacar ya que Federación y lo conversado con el Ministerio de Modernización los Consejos vamos a poder ser autoridad de registro que le permitirá otorgar dicha firma, pero es un trámite que cada uno de los consejos va a poder hacer para que los profesionales podamos intervenir y a su vez nuestros clientes registren su firma digital. Lo que no menciona el video, es qué documentación debe presentar la empresa para poder ser habilitada, le pregunta al Lic. Lioi, este le contesta que son los análisis comunes que se hacen generalmente a la hora de calificar ante una SGR, pero todo se hace de forma digital. Inclusive el MAV ayuda en la parte técnica para que se pueda ingresar la documentación y eso no sea una traba para la pyme. La ventaja es que no se necesita ir a Rosario. El Dr. Perticarini dice que no le quedan mas consultas y se retira, pidiendo disculpas ya que tiene un compromiso personal que no pudo cancelar.

El Dr. Juan Klein informa que el Cr. Diego Hagmann esta con problemas técnicos y no ha podido lograr establecer comunicación. Da lugar a Silvia Llinas, con su exposición de Factura de Crédito.

La contadora toma la palabra e indica que lo que se va hacer en el día de la fecha es una primera aproximación a lo que es FEC, para lo cual armé esto desde dos lugares:

1. Momento de la emisión FEC, es decir cuando el Ministerio de Producción comienza a darle forma mediante resoluciones.
2. Modificaciones que se han dado durante el mes de junio.

Es por ello se enviaron a los restantes miembros de la comisión, un enlace en el cual se hizo una media jornada de FEC en el Consejo Profesional de Cs. Es de CABA, que está

muy interesante ya que se contempla los cuatro aspectos mas importantes siendo estos el aspecto jurídico, tributario, administrativo y financiero. También comenta sobre la situación actual de la FEC, según lo investigado se han negociado menos de 600 FCE durante los tres meses que lleva de vigencia. Que estas fueron emitidas por importes mayores o iguales a los 6 millones de pesos, ya que así lo regulaba la resolución y que no se han negociado en el mercado de valores.

La Cra. hace un repaso de los conceptos mas relevantes sobre dicho régimen de facturación. También hay que recordar que es un título ejecutivo, o sea que se convenga un pago superior a los 15 días corridos o cuando se hubiera convenido un plazo menor y al término de este no se hubiera registrado la cancelación o aceptación expresa de la obligación en Registro de FCE de la Pymes. Es decir, uno de los requisitos mas importantes es que la factura deberá contener fecha cierta de vencimiento de la obligación de pago, para tener la fuerza de título ejecutivo. Se crea el Registro de Facturas Electrónicas MiPyME que funcionarán dentro del ámbito del AFIP y según la reglamentación que dictará este organismo. Estas facturas tienen cuatro elementos que son nuevos: El vencimiento del pago; el remito; y el remito y la factura deben ser dentro del mismo mes y se puede agregar alguna referencia comercial tal como el N° de Pedido; y se le agrega el CBU de la empresa que emite. Continúa describiendo, el ámbito de negociación. Concluyendo esta primera parte.

La contadora para explicar las modificaciones que se han resuelto recientemente, RG 17/2019 publicada el 03/07 emitida por la secretaría de Simplificación Productiva del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación. Principalmente se concreta el adelantamiento del cronograma para llegar a fin de año con un mínimo de emisión de estas FCE de \$100.000, los montos mínimos van bajando según las actividades de las empresas o Pymes adheridas a este listado. Siguiendo con esta Resolución, es que las pymes no podrán negociar las FCE, si antes de los 30 días la empresa grande cancela con un CPD. Cabe aclarar que el monto de facturación incluye el IVA, percepciones y otros conceptos. Menciona cuestiones a considerar de las Grandes Empresas. La Cra. finaliza y aclara que los profesionales debemos capacitarnos, y ver como iniciamos esto con los clientes, agrega que a los clientes hay que hacerle un par de consultas, como: 1) si tiene una cuenta comitente y 2) si le está vendiendo a grandes empresas, a partir de allí puede comenzar el asesoramiento y trabajar este instrumento de crédito. El Lic. Victor Lioi y El Cr. Kraiselburd, Federico opina al respecto.

Después de unos minutos interviene el Dr. Juan Klein, diciendo que sería interesante que alguien mas se incorpore para poder desarrollar este tema, fundamentalmente saber cómo evolucionado. El Cr. Kraiselburd, Federico (de Rosario) pide ser incorporado al equipo de trabajo. Agrega la Cra. Llinas, que, si bien no implica una investigación profunda, hay que generar las herramientas en nosotros, acerca de determinados temas que surgen nuevos como éste último. Opina que sería importante juntar la información que se va obteniendo sobre FCE, para seguir desarrollándolo.

Toma la palabra el Cr. Nicolli, Mario Hugo (Mar de Plata), aclara que, como el Consejo de Provincia de Buenos Aires, no estuvo presente en la última reunión, y por lo tanto no quedamos incorporados en ninguna comisión de trabajo, teníamos la idea desarrollar el Programa de Fomento para pymes o el de FCE, informa que lo consultará y a la brevedad informará a que grupo de sumarán.

La Cra. Bonino, Eleonora (de la prov. De San Luis), toma la palabra y solicita que sea incorporada al grupo de trabajo de Factura Electrónica de Crédito. Dicha petición le es concedida.

Se pasa el último tema, que es “Herramientas para empresa en crisis. Responsable del equipo: Dr. Juan Klein, formado también por el Cr. Hagmann, Diego y la Cra. Lodeiro, Diana. El Dr. Juan Klein aclara que esto es la primera etapa, es decir que hay que profundizar y trabajar en el armado de toda una cantidad de herramientas que permita medir a las pymes en este momento de crisis. Se requiere armar todo un Sistema de Control y Monitoreo Permanente. Aclara que la información que se circularizó surge de la práctica. Esto es el informe que se les presenta todos los meses, los primeros días a la empresa. Indica, que nos vamos a manejar con tres tipos de mediciones: económicas, patrimoniales y financieras. Esto les permite a las pymes tener un monitoreo total de su situación. Pasa a detallar cada una de estas. Empezando por las mediciones económicas, donde de enumera una cantidad de ítems, cada una de estas forman parte de este gran tablero de comando que se pretende armar. El 1er ítems tenemos la Contribución Marginal es esta relación que tenemos entre Precio de Venta y Precio de Compra o Monto de Venta y el Costo de la mercadería vendida, sería lo que reemplaza a la Utilidad Bruta en un Estado de Resultado. Esto es extracontable, por lo tanto, lo primero que hay que separar son los gastos fijos operativos de los Gastos Variables, donde el mayor problema están en los primeros. Es allí donde se empieza a aplicar el “Costos ABC” (ver cada costo en función a la actividad). Continúa explicando que por ejemplo, los costos de producción se sacan del CMV y se lo clasifica un Costo Fijo operativo, solo se tomaría dentro del CMV en el caso que éste varíe en función de la producción. Determinado la verdadera CMg, se van a determinar dos puntos de equilibrio, el económico (Cmg/C. Fijo Op) y el financiero, son diferentes, es decir que es el monto de venta que se necesita para cubrir los costos fijos operativos y financieros también. También se va a determinar el margen de seguridad, lo ideal es que éste siempre este arriba del 50% del punto de equilibrio. El Dr. Klein continúa explicando el Capital de Trabajo dentro de las Mediciones Patrimoniales. Aclara que el Activo corriente dentro del CT, es un componente “probabilístico” en cambio el Pasivo Corriente es una realidad, ya que el primero por ejemplo está compuesto por “deudores por venta” que pueden o no cobrarse o por “mercadería” que puede o no venderse, en cambio el Pasivo existe y es certero, como ser deudas comerciales, impositivas, laborales, etc. Por eso hay que hacer una depuración de Activos y de Pasivos corrientes, por ejemplo, hay empresas que tienen un montón de Cheques en cartera que están en el balance, pero no se pueden cobrar porque se encuentran observados. Una vez hecho este trabajo puedo

determinar los índices de liquidez, Seco e inmediato, de cobranza y de endeudamiento. Toda esta información se la debe presentar a la Pymes de forma mensual. Menciona algunos ejemplos reales de diferentes actividades. Continúa explicando las Mediciones Financieras, principalmente el Cash Flow, teniendo que existe dos tipos: Cash Flow real y el Cash Flow Probabilístico. Explica cada uno de estos. Finalmente, el Dr. Pregunta a los participantes si hay alguna consulta y adiciona que dentro del Capital de trabajo se pueden tener deudas, por ejemplo, las bancarias que superan los 12 meses, aclara, para no castigar el CT con 24 o 18 cuotas o las cuotas que quedan, se debe relacionar las deudas con la Condición de Venta Promedio con la que opera la empresa. Remarca que todo esto es un Monitoreo Permanente. Por medio de estas mediciones se obtienen datos que serán utilizados para tomar decisiones de forma estratégica. Es por eso, junto con el equipo se irán analizando e incorporando mas cantidad de herramientas para el control permanente de la empresa sobre todo en épocas de crisis. El Dr. Klein cierra su ponencia e invita nuevamente que se pueden seguir incorporando a éste equipo de trabajo.

El Cr. Lizarraga, Marcelo (de Jujuy) solicita ser incorporado al grupo de whatsapp y a la difusión por correo.

La próxima reunión vía Webex, será finalizando el mes de agosto o principio de septiembre, fecha a confirmar.

El Dr. Juan Klein le da nuevamente la bienvenida al Cr Nicolli, Mario Hugo (Mar de Plata), éste agradece y envía saludos del Cr. Carlos García Vazquez.

Dr. Juan Klein se despide de todos los participantes y de da por finalizada la reunión.