

ACTA REUNIÓN COMISIÓN PYMES: 19-06-2020

Nómina de Asistentes:

<u>Consejo</u>	<u>Apellido y Nombre</u>
FACPCE – Mesa Directiva	Dr. Sergio P. Almirón
FACPCE – Coordinador Técnico	Dr. Juan Klein
CPCE Buenos Aires	Dr. Mario Hugo Nicolli
CPCE Chubut	Dra. Diana Lodeiro
CABA	Dr. Jaime Korenblum y Dra. Elsie Mernes Drakeford
Corrientes	Cr. Isaac Darfo Blanco y Dr. Cristian Fernandez Cogliolo
Formosa	Dr. Oscar Kraupner y Dra. Raquel Rojas
Tucumán	Dr. Facundo Suarez y Dra. Adriana Albornoz
Jujuy	Dr. Marcelo Lizarraga
Mendoza	Dr. Juan Gabriel Sánchez
San Juan	Dr. Diego E. Hagmann
San Luis	Dra. Eleonora Bonino
Rio Negro	Dr. Sebastián Rizza
Santa Fe CII	Dr. Victor Lioi y Dr. Federico Kraiselburd
Misiones	Lic. Victor Carlos Durán
La Rioja	Dra. María Antonia Pedraza
La Pampa	Dr. Jorge Marchisio

Siendo las 13.00 horas del día 19 de Junio de 2020, se reúnen por conexión virtual, los representantes de los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas integrantes de la Comisión Pymes de FACPCE.

El coordinador por MD, Dr. Sergio Almirón (Coordinador por MD) saluda a todos los presentes. Los participantes hacen una breve reseña de la situación en cada Provincia respecto de las consecuencias económicas originadas por la confinamiento: caída de las ventas, cierre de locales comerciales, rubros más afectados (gastronómicos y hoteleros, jardines de infantes, maternales, peloteros, gimnasios, etc.); rescisión de alquileres; corte de la cadena de pagos y falta de certidumbre respecto de la re apertura económica.

Luego, el Dr. Klein comienza la lectura del orden del día.

1. Aprobación del Acta anterior.

Puesta a consideración de los miembros y sin objeciones, se aprueba por unanimidad el acta de reunión de la Comisión Pyme del 30 de Abril de 2020..

Se pasa a considerar el punto dos que dice:

2. Análisis Económico Financiero de la situación actual.

El Dr. Víctor Lioi expone sobre la situación de coyuntura de Argentina y la propuesta de reactivación económica productiva del ministro Kulfas. Explica que Argentina lamentablemente ingresó a la pandemia con debilidades muy marcadas como la ausencia de un ahorro fiscal previo, achicamiento de mercado de créditos, una extendida recesión económica y además, alta inflación. Expresa que la recesión debilitó primeramente a los ingresos fiscales, se incrementó el gasto público como consecuencia de las medidas de ayuda que tuvo que tomar el gobierno a raíz de la pandemia, pasando de un equilibrio relativo de 0,2% positivo de PBI a un 2.2% déficit fiscal negativo superando al del 2015 que fue 1.95% (-). Explica que este fenómeno no es exclusividad de Argentina sino global por efecto de la pandemia pero la diferencia es que los otros países que emitieron moneda, tienen suficiente demanda del excedente emitido, pero que en la Argentina el desequilibrio fiscal se conjugó con un desequilibrio monetario lo que agravó el equilibrio del tipo de cambio.

Expresa que el BCRA, en épocas pre pandemia y a través de distintos instrumentos y políticas sobre los encajes, comenzó a marcar un camino con el objetivo de corregir la política monetaria. Bajó las tasas de referencia llevándolas a unas más propicias para encarar un plan de reactivación económica. Respecto a la monetización, si toma los agregados monetarios, el M2 llegó a un 9% del PBI y el M3 a un 15% del PBI mientras que después de la convertibilidad estaban en un 13% y un 20% respectivamente. Continúa diciendo que el BCRA intentó que esa mayor liquidez llegue a los bancos y a través de ellos, a las empresas en crédito para la producción y que también debía eliminar el riesgo mayúsculo de las Leliq. Este tema ya estaba prácticamente resuelto cuando comenzó la pandemia.

Explica que esto obligó al gobierno a incrementar el volumen de monetización y de emisión, dando marcha atrás a todo lo hecho pre pandemia. Debió aumentar el ritmo de esterilización de pesos, absorbiendo dinero con distintos instrumentos como las Leliq, venta de divisas y también con operaciones de los diferentes organismos públicos para este tratar de quitar liquidez al mercado. Su objetivo es evitar cuando se reactive la economía, la mayor oferta monetaria repercuta en los precios, situación que hoy no puede darse porque están cortados los canales comunicantes. Respecto del futuro, entiende que habrá una corrección del tipo de cambio. También comenta que el retardo de la negociación de la deuda genera gran incertidumbre y que las expectativas económicas son peores a medida que pasa el tiempo. Y aun cuando se llegue a un buen acuerdo, pronostica que la Argentina no obtendrá por largo tiempo nuevos créditos.

El Dr. Lioi presenta también un informe de la reunión mantenida por zoom entre el ministro Matías Kulfas y empresarios de CABA. Expresa que la idea del Ministro es poner en marcha la inversión privada entendiendo que es el gran motor de la economía. Explica los tres pilares en los que se basa la ayuda del Gobierno: 1) ATP; 2) créditos a tasa cero; 3) créditos bancarios al 24%. (Ver .pdf "Exposición del Ministro de la Producción de la Nación vía zoom ante empresarios de la ciudad de Buenos Aires"). También se expone sobre el Plan de reactivación productiva y sectores estratégicos. Comenta que el plan está sustentado en diez puntos que descansan en una visión sobre el desarrollo económico general, motorizado por una política industrial activa, buscando incrementar el peso de la tecnología que impulse mayores resultados. (Ver .pdf "Plan de Reactivación del Ministerio de la Producción").

Antes de participar de la reunión el Lic. Lioi hizo una pequeña encuesta entre los representantes de la Comisión Pyme de las distintas provincias. El resultado se expone en pdf "Consulta a Contadores sobre su

experiencia en la aplicación de las 3 ayudas que menciona el Ministro: ATP, Crédito a tasa 0% y Línea bancaria a Tasa del 24% TNA.”

Comenta que el Ministro llama a los diez puntos del pla, “la agenda de los diez consensos”. El Lic. Lioi entiende que el punto más importante y por el que debiera comenzarse, es el 6) que es alcanzar una macro estable ya que es una condición imprescindible para alcanzar el desarrollo del país. Es decir que previamente habría que tener un plan económico macro ya que permitiría a los empresarios tomar decisiones tanto de inversión como de producción, más aún si se pretende aplicar una política industrial activa.

Menciona que en la reunión se habló de una grieta entre el mercado interno y el mercado externo, pero que él opina que no existe tal ya que en la Argentina la producción siempre ha estado históricamente orientada al mercado interno. Respecto de la intención del gobierno de aplicar una política industrial activa, considera que es una intromisión del Gobierno en la asignación de capital y de subsidio entre los distintos sectores manufactureros. Se pregunta de dónde se obtendría el dinero, dada la situación actual, suponiendo que sería de los “sectores estratégicos” apuntados.

Continúa el Dr. Lioi que para que Argentina crezca lo primero que debe existir es inversión. Y que un inversor va a pedir:

- Seguridad jurídica: reglas claras y constantes en el tiempo;
- Incentivos fiscales;
- Mercado interno sólido;
- Facilidades para proyectar en mercados internacionales;
- Financiamiento;
- una moneda competitiva
- Instituciones sólidas

Pero que como país les brindamos:

- Señales de intervención y expropiación;
- Avance estatal sobre sector privado;
- Exceso sobre controles burocráticos;
- Leyes demoradas en el Congreso, como la ley del software;
- Políticas rígidas para la contratación del personal ;
- doble indemnización;
- prohibición de despedir;

Luego de un breve debate, se pasa a tratar el punto 3) del orden del día que dice:

3 - Financiamiento Pyme en esta situación de crisis.

Al respecto, el Dr. Juan Klein manifiesta que la Lic. Lucila de la Fuente de la Cámara II de Santa Fe, envió una material para compartir, el cual se agrega al presente acta. (Ver “Situación líneas de financiamiento Pyme Junio 2020”).

Se continua con el tratamiento del siguiente punto del orden del día que dice:

4 - Últimas Tecnologías: Organización del Estudio.

Toma la palabra el Dr. Sebastián Rizza quien expresa que hablar de “transformación digital” de un Estudio Contable implica muchas cuestiones. Pero considera interesante enfocar el estudio en dos aspectos:

1. Procesos: porque es necesario conocer los flujos de trabajo para luego saber qué tecnología utilizar. Considera que es definirlos y unificarlos es complicado dado que difiere según la magnitud de un Estudio, los rubros que asesora, la cantidad de personal, etc.

2. Documentación: porque se trabaja con información sensible del cliente y propia, de importancia significativa para defenderse ante un Tribunal.

Una vez identificados el flujo del proceso y la documentación crítica, expresa que se puede comenzar a hablar de tecnología. Propone que la Comisión Pyme elabore un “check list” o manual de procedimiento, como quiera llamarse, que sirva a todos los profesionales para saber cuál es la mejor manera para cumplir con todos los procedimientos dentro de nuestro trabajo. Luego, trabajar sobre la gestión comercial y la relación comercial con el cliente. Un tema muy importante es el Contrato con el cliente, que muchas veces no se plasma formalmente aunque marca la relación profesional-cliente ya que permite defender los honorarios, clarificar tareas que involucra el servicio, definir la forma de pago, el procedimiento para la actualización honorarios, etc.

El Dr. Klein expresa que los profesionales que trabajan en marketing, en general, tienen un honorario fijo y otro honorario como porcentaje del volumen de Ventas. El Dr. Jaime Korenblum opina que el profesional no debería tener un honorario ligado a porcentajes sobre algo, sino a las horas de trabajo. Comenta que en la Comisión de Incumbencias profesionales de CABA, desarrollaron un presupuesto detallado para que la relación con el cliente sea muy clara. Es un tema discutido, al igual que los honorarios de Auditoría que están ligados al Activo, Pasivo y Resultado, de la empresa auditada. Manifiesta el Dr. Isaac Blanco que, en aquellos Consejos en los que existen “honorarios mínimos profesionales” es difícil definir los mismos cuando escapan a la tabla y una alternativa válida podría ser un porcentaje sobre ventas. Otras alternativas para definir honorarios comentadas por los participantes son la complejidad de la tarea, la actualización atada al convenio colectivo de trabajo del cliente, etc. La Dra. Elsie Mernes Drakeford aporta su experiencia en el Estudio en época de COVID, teniendo buena recepción de los clientes. Explica que aplicaron el DNU 320 en los honorarios. De esa manera, congelaron los honorarios hasta octubre (que tenían cláusula de ajuste trimestral) y el pago en cuotas.

El Dr. Rizza entiende que debería pensarse en algo superador a los “honorarios mínimos sugeridos” utilizados. Que por comodidad se aplica el coeficiente de inflación para ajustar los honorarios. Expresa que todos son diferentes modelos pero que todos tienen el mismo problema: todos tienen un flujo de trabajo que es sobre lo que la Comisión puede aportar.

Expresa la Dra. Lodeiro que el hecho de analizar los procesos y estandarizar las tareas permite descubrir ineficiencias y con ello, costos que de otra manera se encontraban ocultos. Y si se tienen claros los costos del estudio puede conocerse con mayor precisión si conviene o no mantener a un cliente, o defender con mayor firmeza los honorarios.

Opina el Dr. Rizza que al respecto, el profesional vive improvisando y esto implica perder dinero y tiempo. Por eso propone trabajar para definir el Flujo de Trabajo, en las siguientes áreas: 1) las áreas de trabajo; 2) el espectro profesional; 3) las tareas más recurrentes y 4) la optimización del proceso. Por otro lado, dentro de la estructura comercial, trabajar sobre el Contrato de Trabajo, identificar las problemáticas más recurrentes, optimizar la rentabilidad y trabajar sobre el marketing profesional. La propuesta es aprobada para ser tratado en la próxima reunión.

EL Dr Blanco opina que es muy importante conocer sobre la seguridad de la información que manejamos. El profesional debería profundizar el entendimiento en el manejo de los canales de transmisión de la información para cubrirse las posibles fraudes informáticos o que pueda ser afectado judicialmente por la información de su cliente. Se aprueba ser incorporado al estudio de los procesos del Estudio Contable.

Se pasa a tratar el siguiente punto del orden del día que dice:

5 - Avance en la planificación de los temas aprobados.

Toma la palabra el Dr. Klein que informa respecto del tema I: *Seminario de Gestión en Pymes*, que se contactó con el Dr. Catalino Núñez de CABA quien manifestó que Federación no podría dar en certificado sino que deberá hacerlo cada Consejo. Su duda es si existirá conflicto con el Sistema Federal de Actualización Profesional. Explica que está armando el programa de capacitación y que considera como temas importantes del Seminario: 1) Estructura de la organización de las Pymes, 2) Liderazgo; 3)

Coaching; 4) Trabajo en Equipo; 5) Negociación; 6) Mediciones financieras; 7) Cuadro de Mando. Tablero de Control; 8) Marketing Estratégico operacional y cuantitativo; 9) Gestión de Calidad; 10) Workshop: Resolución de Problemas aplicando el Método de Casos de Negocios. Sugiere aportar ideas en cuanto a los temas a dictar, incluso adecuado a cada región, entendiéndose que serían dictados en cada Consejo con el auspicio de FACPE. Entiende que la Mesa Directiva indicará cómo avanzar.

Respecto del tema 3: *Protocolo Familiar*, la Dra. Lodeiro manifiesta que el motivo por el cual decidieron trabajar sobre este tema es que la empresa familiar es uno de los ejes más importantes de la economía y que la gran mayoría no puede superar el traspaso generacional porque no separan la familia de la empresa. Entiende que el profesional en ciencias económicas puede ayudar a la supervivencia de este tipo de empresas y el mantenimiento de los puestos de trabajo, alentando a la elaboración de un Protocolo Familiar. Esto implica transitar un camino de cambios de actitud, de aprendizajes, de compromisos, en el que la familia se fortalece. Expresa que los profesionales en ciencias económicas asesoramos en cómo obtener mayor rentabilidad pero cuando ésta se ve afectada por problemas familiares que repercuten en la empresa o viceversa, o cuando no existe planificación de los socios fundadores para retirarse dejando bases firmes para la continuidad de la empresa, en general, no consideramos esta herramienta para “cuidar a la familia” e indirectamente el negocio que la sustenta económicamente. Se trata de un documento en el que se plasman los compromisos relativos al funcionamiento de la familia en la empresa, cuestiones de estructura de gobierno y dirección, futuros derechos hereditarios y compensaciones a favor de otros herederos, o exigencia de consanguinidad para los futuros miembros de la empresa, etc. Proporciona mecanismos para la resolución de conflictos.

La legislación argentina aún no reconoce este tipo de acuerdos de voluntades, pero existe un proyecto de modificación al artículo 1010 del Código Civil, que prevé “pactos de herencia futura” lo que implica que tomen fuerza de legal este tipo de acuerdos y pueda planificar mejor la sucesión de la empresa. Este aspecto no está contemplado actualmente en las SRL o SA, que en general no responden a las realidades más importantes de las empresas familiares. Entendemos que este proyecto promete mucho más que el cambio de un artículo del Código Civil, lo cual hace importante su estudio.

Respecto del punto 4: *Cuadro de Mando Integral*. La Dra. Noe del Valle Amiune, nos hace llegar el siguiente informe respecto al avance sobre las Herramientas para el análisis y toma de decisiones en una Pyme. En él explica que el trabajo consiste en la investigación e implementación de herramientas cuantitativas, para lo cual se procede a realizar las siguientes actividades. 1) Desarrollo de una encuesta diagnóstica de la Pyme. Esto permitirá tomar conocimiento del nivel de formalidad y profesionalidad que tiene la misma, como así también la estructura de la información y acceso a ella para la toma de decisiones. Dicha encuesta abarcaría distintas áreas: Conocimiento Interno, Bienes, Productos, Clientes, Proveedores, Estructura administrativa. 2) Desarrollo de una plantilla excel, como herramienta para sistematizar los indicadores y las mediciones para la toma de decisiones. 3) Esquematación de ingresos, clasificación de egresos, determinación de stock. 4) confección de Estado de Resultado y Situación Patrimonial para el análisis de la situación económica y la proyección de Flujos de Fondos para el análisis financiero. 5) Obtención de un cuadro de Mediciones con índices económicos y financieros que permitan a la Pyme tomar decisiones en tiempo y forma. Esta planilla permitiría dar un valor agregado al trabajo del profesional que acompaña a la Pyme. También aplicable a los Estudios Contables. Se está trabajando para perfeccionar la misma.

Sobre el tema 6: *Información sobre el financiamiento para Pymes*, Lic Victor Lioi explica que es un tema dinámico por requiere la actualización constante por lo que, entendiéndose que como siempre, cada vez que se celebre una reunión de la Comisión Pyme presentará el Informe sobre las Líneas de Financiamiento Pymes.

Respecto al tema 7: *Desarrollo local y regional de las Pymes. Fomento de economías regionales y economías de escala. Estrategias Asociativas*. El Dr. Mario Hugo Nicolli nos introduce al tema en cuestión manifestando que la conducta de los agentes locales, potencia los elementos comparativos de un

territorio mediante un proceso continuo de aprendizaje, provocando la generación de ventajas competitivas en pos del aumento del capital social. Continúa diciendo que trabajando sobre los emprendedores, las pequeñas y medianas empresas y la asociatividad de las fuerzas productivas, se desarrollan cadenas y redes de valor que colaboran con la competitividad, diferenciación y capacidad exportadora de un lugar. El enfoque basado en los sistemas productivos locales que se originan en el modelo italiano de los Distritos industriales, bajo una mirada micro, definirá la importancia de una red productiva, sus efectos, y las fases del proceso de construcción de la misma, para poder aplicarla y llevarla a cabo. Expresa que avanzará sobre el tema en las próximas reuniones.

Respecto al tema 8: *Transformación Digital de las Pymes. Cambios de paradigmas. Digitalización de las Pymes y del Estudio Profesional*. El Dr. Sebastián Rizza presentó parte del avance en la presente reunión.

Sobre el tema 9: *Herramientas para el análisis y toma de decisiones en una Pyme*. El Dr. Diego Hagmann explica que el objetivo fundamental de este trabajo de investigación, es analizar la implementación de determinadas herramientas cuantitativas, primordialmente índices contables y financieros, y su interacción con el Plan de Negocios en particular, y con la planificación estratégica de la Empresa en general, para profesionalizar la toma de decisiones. Continúa diciendo que pretenden que sirva como herramienta concreta para que los Profesionales en Ciencias Económicas que se desempeñen en el ámbito de la consultoría de negocios, puedan aplicarlas como parte del portfolio de sus Servicios.

Se pasa a tratar el siguiente punto del orden del día que dice:

6 -Varios.

El Dr Klein informa que la próxima reunión se celebrará el 14 de agosto a las 13.30 hs.

Sin mas que tratar, se da por finalizada la reunión siendo las 15.15. hs.