

REUNION COMISION PYMES: 23/09/2019

Siendo las 13.30 horas del día 23 de Septiembre 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	Dr. Emilio Perticarini
FACPCE – Coordinador Técnico	Dr. Juan Klein
CPCE Buenos Aires	Dr. Mario Hugo Nicolli
CPCE Chubut	Dra. Diana Lodeiro
CABA	Dr. Jaime Korenblum
CABA	Dra. Elsie Mernes Drakeford
Córdoba	Dra. Noelia del Valle Amiune
Corrientes	Dr. Isaac Dario Blanco
Formosa	Dr. Oscar Kraupner
Jujuy	Dr. Marcelo Lizarraga Dra. Natalia Anachuri Dra. Noelia Caliva Dra. Tamara Beron Colque Dra. Ivana Saravia
Mendoza	CPCE
Neuquén	CPCE
Rio Negro	Dr. Silvio Rizza
San Luis	Dra. Eleonora Bonino
Santa Fe CI	Dra. Maria Elena Schoenfeld
Santa Fe CII	Dr. Victor Lioi
Santa Fe CII	Dr. Federico Kraiselburd

El Dr. Juan Klein da la bienvenida a todos los participantes. Procede a la lectura de los puntos del orden del día.

ORDEN DEL DIA

1) Consideración del acta de la reunión anterior.

Los presentes aprueban por unanimidad el acta de la última reunión.

2) Informe Coordinador por Mesa Directiva.

El Dr. Emilio Petricarini anuncia que ésta será su última reunión como representante de Mesa Directiva, debido a que para la próxima ya habrán nuevas autoridades.

3) Análisis de factura de Crédito en las PYMES.

Antes de exponer sobre el tema, Dra. Elise Drakeford CPCE CABA consulta sobre los objetivos de la Comisión Pymes anterior, si se elaboró algún tipo de documento sobre dichos objetivos para poder incorporarlos a la comisión. El Dr. Juan Klein manifiesta que hay un trabajo de propiedad intelectual registrado a nombre de la FACPCE llamado

Parametrización de las Pymes, una de las herramientas más importantes elaboradas por la Comisión Pymes de FACPCE, un trabajo intelectual aportado por una cantidad de profesionales de distintos consejos, no solo Contadores, Licenciados en Administración sino también el Licenciado en Economía, Dr. Victor Lioi CPCE Santa Fe CII.

A continuación Dra. Elise Drakefodda lectura al trabajo de la Comisión Pymes CABA referente al Análisis de Factura de Crédito Electrónica.

“Se va cumpliendo el cronograma fijado en el Ministerio de Producción, y ello determina la incorporación masiva del sector Pymes al régimen de Factura de Crédito Electrónica, ya que prácticamente a partir de 10/2019 casi todas las pymes que facturen a la mayoría de las actividades con valores de más de \$100.000 (IVA incluido) van a tener que utilizar las herramientas expuestas, y ya para fin de año serán para todas las actividades del cronograma vigente.

Esto hace necesario que las Pymes sepan cómo realizar la factura sea en Comprobante en Línea o Web Services, es esencial seguir el status quo del crédito a cobrar y la aprobación tácita por transcurso de los 30 días o la expresa por hacerlo al instante de librado el pago, ya que para poder negociar la es menester la aprobación en el formato que fuere.

Luego puede existir en la Pymes la necesidad o no de negociar la, es decir que si no se la ha cancelado, transcurrido el término de 30 días o de su aprobación expresa, recién ahí va a poder negociar la mediante la transferencia de la especie, la factura de crédito electrónica, a una cuenta comitente.

Las cuentas comitentes las puede abrir en el banco, ex sociedad de bolsa, ya que el que pone la factura en la misma puede solicitar la negociación y momento a partir del cual vuelve a recibir ofertas de tasas de interés por el periodo que resta hasta el vencimiento de la misma.

De acuerdo a la venta va a tener los fondos en una cuenta comitente para desde ahí poder disponer de la forma que elija, de los mismos. Resulta importante que las Pymes tengan varias cuentas comitentes, para elegir desde cual van a negociar las facturas y además, si no las negocian, porque no se pusieron de acuerdo con la caja, van a cobrar en la misma el importe al vencimiento, obviamente sin recargo financiero.

Es significativo destacar que la cuenta comitente no tiene costo para esta actividad, la negociación se hace sin recursos de forma tal que el inversor que la adquiere nada puede reclamar más allá de lo obligado al pago de la factura.

Esta herramienta permite divisar la posibilidad de mejorar la factura común, que carece de fortaleza en el terreno judicial y carece de fecha cierta del pago.

Por otra parte permite a las Pymes en situaciones litigiosas por deudas fiscales previsionales, sosegar el rechazo del banco para su financiamiento por oposición de dichas situaciones que lo obligan a negociar sin analizar la situación del negociante”.-

El Dr. Federico Kraiselburd CPCE Santa FE CII hace dos acotaciones sobre el tema:

1) A partir del 01/09 hay actividades que desde los \$ 100.000 correspondía la obligatoriedad de emitir la factura de crédito electrónica, pero como estaban mal los sistemas, al facturar más de \$100.000, el sistema no te deja hacer la factura de crédito y te obligaba a hacer facturas normales, eso tenerlo en cuenta porque para que la FCE

sea obligatoria a un determinado monto el sistema funcionaba de manera contraria que era imposible hacer la FCE y te obligaba a hacer factura común.

2) El 27/09/2019 está la posibilidad de hacer un curso virtual de FCE que la va dar el gobierno.

4) Herramientas para Empresas en Crisis.

La Dra. Noelia Amiune CPCE Córdoba, expone el tema de Medición de Resultado como herramienta de gestión para Pymes, en el cual plantea un trabajo realizado por la comisión:

1- Cuestionarioa emprendedores o empresarios, referente a como se toman las decisiones, si posee o no un sistema de información, si tiene plan de cuentas, como controlan los costos, indagar un poco sobre los bienes, que produce, etc.

2- En base a las respuestas obtenidas se arma un cuadro relacional de todas las variables y datos recabados. Esto permite tener una visión más amplia antes de volcarnos a gestionar a la pymes.

3- Posteriormente se mostró un cuadro en Excel con variables de ingresos, egresos, capital de trabajo y flujos de fondos netos.

4- Y como resultado final la obtención de indicadores que ayudan a la medición de resultados, entre los cuales se pueden dividir en 3 áreas:

Mediciones económicas:

- ✓ Contribución Marginal
- ✓ Gastos Fijos Operativos
- ✓ Costo ABC
- ✓ Gastos Variables
- ✓ Costo Mercadería Vendida
- ✓ Punto de Equilibrio Económico
- ✓ Punto de Equilibrio Financiero
- ✓ Margen de Seguridad
- ✓ Resultado Neto
- ✓ Resultado sobre el Capital de Trabajo

Mediciones patrimoniales:

- ✓ Capital de Trabajo
- ✓ Activo Corriente
- ✓ Pasivo Corriente
- ✓ Depuración de Activos y Pasivos
- ✓ Índices de liquidez
- ✓ Índice de días de Cobranza
- ✓ Índice de Endeudamiento

Mediciones Financieras:

- ✓ Flujo de Fondos real
- ✓ Flujo de Fondos probabilístico

El Cr. Juan Klein hace hincapié en la frase “poder medir para poder gestionar”, es decir esto no es nada más ni nada menos que una cantidad de números de 3 ángulos diferentes y a partir de ahí es donde hay que empezar a elaborar el plan de negocios, es decir aplicar el marketing estratégico y operacional para poder hacer realidad las

acciones en función del escenario económico que uno esté viviendo, por eso es tan importante esto como herramienta de medición. Pero lo que tiene que quedar claro para todos los profesionales que quieran vender este producto en el mercado, esto tiene que ir acompañado de un plan de negocios sino no funciona, no son más que datos.

Toma la palabra el Dr. Mario Hugo Nicolli CPCE Buenos Aires -Mar de Plata manifestando que el trabajo expuesto está muy bueno, y que además el tema es un detonante porque está el trabajo del contador tradicional, que todos los meses presenta las declaraciones juradas, y el del contador que trata de ayudar al logro de otros objetivos, y ahí se desprende una serie de actividades en función al futuro importante que deben afrontar las pymes, como matriz para tomar decisiones del negocio a largo plazo.

El Dr. Juan Klein pregunta ¿Cuántos meses te puede soportar que el contador liquide ingresos brutos, IVA y si no tiene ventas? Te puede bancar 1, 2 o 3 meses y después va a cerrar, así que si no aportas ideas para que el cliente pueda vender más, la conclusión es que te vas a quedar sin clientes. Tenemos que “salir de ser un costo para ser una necesidad”.

El Cr. Marcelo Lizárraga CPCE Jujuy (en referencia al comentario de la importancia de entrevistar a los dueños para saber cómo piensan ellos su empresa) agrega lo siguiente: Tampoco tendría que quedarse solo con la entrevista con el dueño de la Pyme, y conocer la empresa solo desde ésta óptica, sino que también es importante hablar con los empleados, si se puede con clientes y proveedores, para poder redondear la idea, y no quedarse solamente con la perspectiva del empresario porque podría tener una visión equivocada de la realidad. Por otro lado, hablando del tema de falta de comunicación, expresa que la Comisión Pymes de Jujuy tuvo poco contacto con el resto de las comisiones a la fecha, manifestando que seguramente por negligencia propia, pero consulta como podría acceder al trabajo de Parametrización de Pymes mencionado al inicio de la reunión, y como poder conseguir los trabajos antes expuestos, y de esa manera empezar a trabajar sobre algún tema.

El Lic. Victor Lioi CPCE Santa Fe CII expresa que en el trabajo de Parametrización de Pymes colaboró el Cr. Ricardo Muriel, ex integrante de la Comisión Pyme de Jujuy. EL Dr. Klein explica que el trabajo de Parametrización de Pymes se debe solicitar a FACPCE, y el otro material cada comisión lo puede hacer circular al resto de las comisiones para que se discuta en futuras reuniones.

5) Análisis Anteproyecto de RT: Normas Contables sobre Reconocimiento y Medición de Ingresos de Actividades Principales u Ordinarias.

El Dr. Juan Klein propone que cada comisión analice en forma detallada sobre el anteproyecto de la RT, y se exponga en la próxima reunión.

6) Situación actual de Financiamiento a Pymes.

El Lic. Víctor Lioi CPCE Santa Fe CII actualiza el Informe del Mercado Argentino de Valores (MAV) donde se analiza la evolución de los instrumentos financieros destinados a las Pymes. Como el Descuento de Cheques de Pago Diferido, Obligaciones Negociables Simples, Pagaré Electrónico y Fideicomisos Financieros.

Informa también sobre las líneas promocionales destinadas a las Pymes de los Bancos Ciudad de Buenos Aires y el Provincia de Buenos Aires.

La Lic. Lucila de la Fuente informa sobre las líneas públicas oficiales vigentes.

- Crédito Fiscal para Capacitación. Ministerio de Producción y Trabajo.
- Línea de Reactivación Productiva del CFI.
- NBA. Nación emprende.
- Créditos art. 2. Agencia de Promoción Científica y tecnológica de la Nación.

7) Situación económica actual y perspectivas.

El Lic. Víctor Lioi CPCE Santa Fe CII a través de su exposición " Pymes: Entre la macro, la coyuntura y la desesperación de subsistir" realiza una descripción de la economía hasta las PASO y luego mediante un minucioso análisis de la crisis desatada a partir del resultado electoral dado en las PASO, evaluando las nuevas medidas de política monetaria y de tipo de cambio que generan posibles escenarios que afectan a la economía en general y a las Pymes en particular para la toma de decisiones.

8) Varios.

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