

# ESPECIALES

## PYMES 2016



# Con la mirada puesta en el segundo semestre

Economistas, empresarios, analistas y funcionarios se dieron cita en el Centro Cultural Córdoba, donde se celebró la 5° edición del seminario Pyme Córdoba, organizado por El Cronista Comercial, Apertura, Ieral de la Fundación Mediterránea y Banco Ciudad. En una jornada vibrante, a la que asistieron 180 personas, Roberto Avalle, ministro de Industria de Córdoba; Enrique Szewach, vicepresidente del Banco Nación; Marcelo Capello, presidente de Ieral; y Claus Noceti, de PwC Argentina, analizaron la coyuntura y las perspectivas para las pymes. También, dieron su visión Marina Dal Poggetto, directora del Estudio Bein & Asociados, y Agustín D'Attellis, economista de LGM y presidente de Calific.ar. Asimismo, compartieron su experiencia y proyectos Elcides Rébola, presidente de EMI; Sebastián Santiago, director de Helacor/Grido, y Jorge Pavan, presidente de Pintecord.

[www.pwc.com/ar](http://www.pwc.com/ar)

**Decir ¿por qué no?  
Cuando otros se preguntan ¿por qué?  
La inteligencia inspira**

Auditoría. Asesoramiento  
Impositivo y Legal. Consultoría.  
Global Outsourcing Solutions.

Contactos  
pablo.boruchowicz@ar.pwc.com  
claudia.coppola@ar.pwc.com  
Área de Asesoramiento a PyMEs

**pwc**

[@PwC\\_Arentina](#)
[/PwCArentina](#)
[/PwCArentina](#)
[/PwCArentina](#)

©2016 En Argentina, las firmas miembro de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited son las sociedades Price Waterhouse & Co. S.R.L., Price Waterhouse & Co. Asesores de Empresas S.R.L. y PwC Legal S.R.L., que en forma separada o conjunta son identificadas como PwC Argentina.

MARCELO CAPELLO, PRESIDENTE DE IERAL DE FUNDACIÓN MEDITERRÁNEA

# Una transición compleja

El especialista analizó los cambios de política económica en ejecución. Según su postura, la coyuntura transformó a 2016 en "un año complicado" para las pymes, aunque destacó algunas decisiones que las benefician.

Es un año complicado para las pymes", afirmó Marcelo Capello, presidente del Ieral de la Fundación Mediterránea, al dar un panorama de los cambios en política económica que está llevando adelante Cambiemos. Lo hizo en el marco del quinto seminario Pyme Córdoba, organizado por *El Cronista Comercial*, *Apertura*, Ieral de la Fundación Mediterránea y Banco Ciudad, y moderado por Hernán De Goñi, subdirector del diario.

Según Capello, para comprender la economía de este año, es necesario entender el modelo anterior, que fue de "consumo" hasta que alcanzó su techo en 2013. A esto le sumó otras variables que "quedaron desaliñadas", como el tipo de cambio



Marcelo Capello.

bajo, que generó problemas para la competitividad y la sustentabilidad. Paralelamente, apuntó, se pasó de un modelo con superávits gemelos a uno de "déficits gemelos", así como también la fuerte caída de las reservas del Banco Central.

"El consumo está cayendo", afirmó Capello, para luego agregar que lo que puede sacar a la Ar-

gentina de esta situación son la sustitución de las importaciones y las inversiones. Y enumeró una serie de opciones para reactivarla, que tienen que ver con la inversión pública, la inversión para exportar o para el futuro mercado interno, las exportaciones del sector agro-industrial y los créditos para la vivienda. Dentro de este esquema, las pymes se ven

"La coyuntura transformó 2016 en un año complicado para las pequeñas y medianas empresas."

Marcelo Capello

afectadas por el impacto que esto genera en el consumo masivo, como proveedores del Estado y en las exportaciones.

Es por ello que afirmó que la coyuntura transformó a 2016 en "un año complicado" para las pymes, aunque destacó algunas decisiones que las benefician, como la extensión del pago del IVA a 90 días, créditos o beneficios imposi-

tivos, entre otros. Pese a esto, remarcó que faltaron medidas para la transición, que implicó una caída del consumo e incrementos en el costo financiero, así como también de los servicios públicos y de los salarios. "Cambiemos desatendió los meses de la transición, que iba a ser muy dura", cuestionó.

En cuanto al déficit fiscal, el presidente de Ieral dijo: "No es claro que vaya a bajar", más aún si se toma en cuenta la "reparación histórica" a los jubilados que el gobierno de Mauricio Macri impulsó y que está siendo debatida en el Congreso. De acuerdo a su postura, esto "se podría haber balanceado de otra manera". Además, remarcó, con el blanqueo solo "no alcanza".

//Déborah de Urieta

ROBERTO AVALLE

## Un debate pendiente

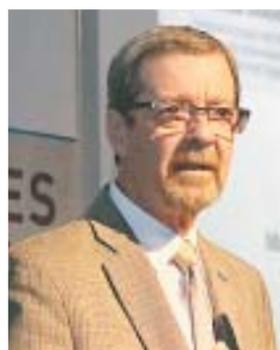
El Ministro de Industria de Córdoba alentó a mejorar el cuadro de situación de las pymes.

Nos hicieron creer que cerrar las fronteras era la solución", dijo el ministro de Industria cordobés, Roberto Avalle, durante el 5º seminario Pyme Córdoba. A lo largo de su discurso, hizo hincapié en la necesidad de que exista un verdadero debate para resolver las dificultades a los empresarios pyme.

Tras enumerar los beneficios que ofrece el gobierno de Córdoba para el sector, como exenciones tributarias, reintegro por cada contratación y subsidios a servicios como la energía eléctrica, además de programas de asistencia y acciones de capacitación, afirmó: "Hay que mejorar el cuadro de situación de las pymes".

El ministro cuestionó el hecho de que "hoy defendemos a los que producen la materia prima, y no a los que generan valor". Es por ello que sentenció: "Nos debemos una discusión, porque de ello depende la existencia de las pymes y de miles de decenas de puestos de trabajo". Y es que, de acuerdo a los datos que arrojó, las pymes representan el 70% del total de las compañías de la provincia.

Además, reclamó que se revisen los precios de los insumos básicos, así como las condiciones de ventas para las pymes.



Roberto Avalle.

ENRIQUE SZEWACH, VICEPRESIDENTE DEL BANCO NACIÓN

# El reto de inyectar más crédito

El economista reveló que se trabaja en una adecuación normativa para potenciar a las pymes como sujetos de crédito, a través de una regulación transitoria. Además, alertó sobre la necesidad de discutir un nuevo sistema impositivo.

No podemos hablar del crecimiento de las pymes mientras subsista un impuesto distorsivo como Ingresos Brutos, que altera sus costos y favorece la integración vertical", cuestionó Enrique Szewach, vicepresidente del Banco Nación. La frase, que hizo hincapié en uno de los impuestos que más usan las provincias para financiar sus gastos, fue tomada como ejemplo por el economista para subrayar la necesidad de adecuar la carga tributaria que afecta a las pequeñas empresas.

Y reveló que técnicos de la AFIP, el Banco Central, el Nación y el Ministerio de la Producción trabajan en



Enrique Szewach.

una adecuación normativa que permita potenciar a las pymes como sujetos de crédito, a través de una regulación transitoria que permita mirar menos el pasado de la empresa y balancearlo con sus perspectivas de negocios futuros.

Esto sería un mecanismo para apalancar la de-

manda de créditos. Y es que, de acuerdo a Szewach, no existe un problema en la oferta de créditos para las pymes. "Debemos tener unos \$ 7.000 millones disponibles" y a tasas que pueden ser del 13%. Es por esto que aseguró que la falta de demanda de estos créditos

tiene que ver con que las pymes "no son sujetos de crédito". De acuerdo a su visión, "con este sistema impositivo y costos laborales no se puede".

### Falta inversión

"La inversión es clave", aseguró el banquero a la hora de hablar del crecimiento que le urge a la Argentina, y remarcó que uno de los principales problemas que padece el país tiene que ver con el ahorro interno, al que describió como "muy bajo", cuando justamente se trata de una variable clave para aumentar las inversiones.

De acuerdo a las cifras que citó en su exposición, el ahorro no representa

más del 1.7% del PBI y a esto le agregó un dato poco alentador, que tiene que ver con que la Argentina, por estar en déficit, "desahorra" 5 puntos del mismo, por lo que sugirió que la salida podría encontrarse en la atracción de ingresos de capitales externos. Aunque, anticipó, para ello, hay que generar las condiciones necesarias.

Entre ellas, el vicepresidente del Banco Nación remarcó la necesidad de que exista una macroeconomía sana, así como también un fortalecimiento institucional. De acuerdo a su lectura, son "los únicos caminos para lograr el crecimiento económico sustentable".

//D.d.U.

Ya conocés tu ciudad. Ahora conocé tu banco.

**Banco Ciudad**  
Te quiere ver crecer

0800-22-20400  
callcenter@bancociudad.com.ar

bancociudad.com.ar

CLAUS NOCETI, DIRECTOR A CARGO DEL ÁREA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS DE PWC

## Un foco de divisas

Para el especialista, hay condiciones favorables para que las pequeñas y medianas compañías se animen a compartir sus bienes y servicios en el exterior. Los cambios de la regulación.

El director a cargo del área de Comercio Internacional y Aduanas de PwC Argentina, Claus Noceti, utilizó una particular figura para explicar el comercio exterior: el cubo de Rubik. Si se arregla una de las variables de este área, se "pisan" otras, al igual que al intentar armar el cubo: al completar una cara y pasar a la siguiente, necesariamente se desarma la ya armada.

La buena noticia, para Noceti, es que las piezas "están en movimiento". Esto hace que las pymes puedan ser un "foco de divisas" gracias a las medidas que el Gobierno adoptó en relación al comercio exterior, con cierto impacto positivo.

Noceti mencionó la salida del "cepo al dólar", deci-



Claus Noceti, director de Comercio Internacional y Aduanas de PwC.

sión que permitió acabar con lo que definió como "cepo a la financiación". Destacó la simplificación que hubo en torno al pago de importación de servicios, diferentes a la serie de "procedimientos caros y engorrosos" que había entonces. De todas maneras, aclaró que este cambio "sigue siendo discrecional para las pymes". Y concluyó: "La gran modificación

fue que desaparecieron las normas invisibles".

### Adiós a las DJAI

Noceti remarcó que "hoy se puede pagar libremente cualquier importación, de cualquier monto y de cualquier año". Calificó a las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) como una herramienta "para frenar importaciones y salida de divisas". Sobre el nue-

### El dato

Entre el 10% y 12% de las importaciones está alcanzado por licencias no automáticas.

vo instrumento (el SIMI), aseguró que "sí protege la industria nacional", porque bloquea las importaciones que "hacen daño". Según las cifras que arrojó, entre un 10% y un 12% de lo que se importa tiene licencias no automáticas; por tanto, gran parte de los importadores ya no lidian con ese importante escollo.

Animó a las pymes que no exportan a "transformarse" y aprovechar el momento, y sugirió que las condiciones actuales son favorables para ellos.

ESPORA, ECONOMISTA JEFE DEL BANCO CIUDAD

## La herencia y la hoja de ruta del nuevo Gobierno

Una mirada analítica sobre las medidas económicas adoptadas por la nueva administración nacional y las proyecciones sobre cómo pueden repercutir en la economía real.

La meta de reducir el déficit no se cumplirá e incluso "puede crecer un poco", afirmó Alejo Espora, economista Jefe del Banco Ciudad, en el seminario Pymes Córdoba. También sentenció que el objetivo de un 25% de inflación anual, fijado por el Gobierno, "no es cumplible", y propuso llegar a fin de año con una velocidad tal que el objetivo sea posible "recién el año que viene". Esta y otras proyecciones fueron abordadas durante su exposición, junto con un repaso de la herencia recibida.

La presentación de Espora comenzó con un repaso de la herencia que recibió Cambiemos tras asumir en diciembre. Sostuvo que Macri "heredó una situación compleja y con un sentido insostenible", como las restricciones a la compra de dólares, la pérdida de reservas, el déficit en ascenso y un "gasto récord y de mala calidad". Según el economista, con el Gobierno actual hubo un cambio de rumbo de 180°, que evidencian el levantamiento del cepo, la pérdida del foco en las reservas y la recomposición del tipo de cambio real. Y afirmó que el eje hoy está puesto en la recuperación del acceso al crédito y en destinar el gasto a inversiones y a ayuda social.

Espora profundizó sobre el fracaso del Gobierno en su objetivo de inflación. Lo atribuyó a que Alfonso Prat Gay "no es un ministro de Economía fuerte". Como contrapunto, sostuvo que el Banco Central va por "un camino más sólido", e hizo alusión a que avanza en la baja de tasas. Señaló su postura, con esto



Alejo Espora, del Banco Ciudad.

también se está frenando la apreciación del tipo de cambio real.

### Proyecciones

Respecto al "famoso segundo semestre", describió "una situación de mejora". Mientras que la primera parte del año se caracterizó por el aumento de las tasas, ajuste de tarifas y freno de obras públicas, los meses restantes mostrarán "una baja en las tasas, el pago a jubilados, la recuperación de la cosecha fina, el ingreso de divisas por el blanqueo de capitales y la reactivación de obras públicas".

Respecto al PBI, Espora afirmó que este año es de "transición" y lo ubicó en -1,5%, con la expectativa de crecimiento, ya que en 2017 prevé que la economía nacional crezca 2,8%.

Respecto al blanqueo, lo consideró una "salida elegante", ya que menos del 10% irá al fisco, por lo que no lo ve como un factor de apreciación del tipo de cambio. Por otra parte, consideró que el pago a los jubilados puede ser positivo para el nivel de actividad, en el corto plazo, aunque, en el largo, puede dificultar la estrategia de reducir el déficit fiscal.

MARINA DAL POGGETTO, DE BEIN &amp; ASOC., Y AGUSTÍN D'ATELLIS, DE LGM Y CALIFIC.AR

## La macro que viene

Los economistas analizaron las medidas adoptadas por la nueva gestión y su impacto en el sector pyme. También, debatieron los desafíos pendientes y las perspectivas para el segundo semestre.

Marina Dal Poggetto, directora del Estudio Bein & Asociados, y Agustín D'Attellis, economista de LGM y presidente de Calific.ar, debatieron sobre las medidas implementadas por Cambiemos y dieron su mirada sobre la economía que viene.

Dal Poggetto coincidió con el Gobierno al hablar de la "herencia". Aun así, se mostró crítica por la forma en que se implementaron las medidas para revertir el atraso cambiario y la inflación, generando una caída en el salario real.

Para D'Attellis, la cuestión distributiva, los aumentos tarifarios y el atraso en el tipo de cambio causaron una mayor concen-



De izq. a der.: D'Attellis, Dal Poggetto y Hernán de Goñi.

tración del ingreso. Además, se mostró disconforme con la manera en la que se atacó la salida al cepo, el atraso cambiario y las modificaciones en las tarifas: "Había que cambiar los subsidios, pero no comparto la forma. Muchos eran regresivos", opinó y consideró que "el gran reto era

encararlo sin que afecte el ingreso disponible, que explica el 70% de la demanda". Además, concluyó que aplicar "este recetario tan rápido" llevó a un sistema financiero especulativo.

Una de las críticas que hizo la directora del Estudio Bein & Asociados tuvo que ver con el levantamiento

del cepo: "Lo hubiese administrado hasta arreglar con los *holdouts*", señaló.

"El segundo semestre, descartado", dijo D'Attellis al referirse a las promesas del Gobierno en cuanto a una baja de la inflación y la lluvia de inversiones. Sobre el primer punto, previó una desaceleración, aunque remarcó que el año cerrará "por encima de la propuesta del Gobierno y ninguna negociación paritaria llegó a eso" y opinó que "las medidas que se toman van contra la industria y las pymes".

Dal Poggetto se mostró optimista con el segundo semestre: consideró que mejorará la capacidad de compra, bajará la inflación y habrá "una mejora en la actividad".

Nos dedicamos a brindar soluciones integrales para la gestión del talento profesional, damos asistencia en todas las partes del proceso de búsqueda, selección, evaluación e investigación, para todo tipo de industrias y en cualquier punto del país. Contamos con una base de datos propia, actualizada con los mejores candidatos de perfil profesional, tanto ejecutivos para alta gerencia y mandos medios, como especialistas y analistas.

professional.bayton.com

Bayton PROFESSIONAL

## HISTORIAS DE GARAGE

# Los tips de los que supieron emprender

Elcides Rébola, presidente de EMI; Sebastián Santiago, director de Helacor/Grido, y Jorge Pavan, presidente de Pintecord, revelaron sus estrategias para crecer. Sus inicios y los planes de expansión.

**E**lcides Rébola, presidente de EMI; Sebastián Santiago, director de Helacor/Grido, y Jorge Pavan, presidente de Pintecord, fueron los tres empresarios elegidos para participar del panel de pymes llamado "Historias de Garage", en la 5ª edición del seminario PYME Córdoba que se llevó adelante la semana pasada. El mismo fue conducido por Hernán de Goñi, subdirector de El Cronista Comercial, y allí los emprendedores contaron cómo fueron sus inicios, y cuáles fueron sus principales aciertos y desafíos para convertirse en verdaderos empresarios.

"Me dediqué a hacer lo que otros no hacían", narró el presidente de Pintecord al contar cómo fueron los comienzos de su pinturería, cuando tenía 22 años. Esa fue la clave para ingresar a un negocio que "estaba tomado por una cadena", recordó. Y aclaró que, para ello, fue clave la formación técnica que tenía, porque le permitió atender las necesidades de sectores como el automotriz y el industrial. Hoy, su emprendimiento, que arrancó en 1982, cuenta con 30 locales en los que trabajan 180 empleados.

La cadena de helados Grido es uno de los casos de éxito más mencionados en cuanto a franquicias. Y es que pasaron de la heladería artesanal que tenía su padre a 1500 franquicias. Esto fue en el año 2000, cuando se animaron a apostar por el aumento del consumo de helado, que por entonces era muy bajo. Mientras que a EMI, compañía de emergencias médicas, Rébola la compró hace 30 años, cuando te-



"Tenía 22 años e iniciaba el negocio: me dediqué a hacer lo que otros no hacían."

**Jorge Pavan,**  
presidente de Pintecord

nía 12 meses de vida, con ahorros familiares, y hoy está compuesta por cinco grupos de negocios y atiende a unos 200.000 pacientes.

#### Crisis como oportunidad

Frente a situaciones complicadas, como la que están atravesando muchas pymes en la actualidad, Santiago sugirió: "No tenemos que agobiarnos tanto por la situación, sino ver cómo crecer y expandirnos: las crisis son oportunidades". Y puso como ejemplo que los tarifazos los afectaron, pero, a la vez, es un incentivo para enfocarse en ahorrar, al igual que con los fletes, que intentan optimizarlos. Su política es ver cómo atacar este tipo de problemas y que "el precio sea la última variable a tocar".

El presidente de EMI remarcó: "Siempre tenés que seguir creciendo". Y, de hecho, aseguró que en



"Tenemos que ver cómo crecer y expandirnos: las crisis son oportunidades."

**Sebastián Santiago,**  
director de Grido

su caso siempre crecieron durante las crisis. "Todo pasa por hacer más eficiente el servicio", describió. Y explicó que, en su empresa, la expansión fue de dos maneras. Una fue ofreciendo otras cosas: "Vamos corriéndonos a cómo vienen las realidades. Todo cambia". Y la otra tuvo que ver con instalarse en otras localidades cercanas a Córdoba capital. El emprendedor "serial", tal como lo describió De Goñi, afirmó que tanto la expansión física como tecnológica que siempre llevaron adelante es lo que los ha convertido en una compañía a imitar. "Todos nos copian", aseguró.

Pavan agregó que, antes de comenzar a expandirse, "hay que tener muy claros los planes y la estrategia", además de estar atentos a las nuevas posibilidades. Y remarcó la importancia que tiene entender la política "para usarla; para ver



"El emprendedor, primero, tiene que tener ganas de salir de su estado de confort."

**Elcides Rébola,**  
presidente de EMI

qué hago con la empresa".

Ante la pregunta de De Goñi sobre si "se nace o se hace emprendedor", los tres empresarios coincidieron con la segunda opción. "El emprendedor se hace, primero tiene que tener las ganas de salir de su estado de confort, necesita herramientas y alguien que lo apoye", opinó Rébola. En el mismo sentido se expresó el director de Helacor/Grido y agregó: "Hay que tener una llamita", además de asumir que "el fracaso siempre sirve para aprender". Por último, destacó que siempre hacen falta la información y la capacitación.

Pavan concluyó que, además de la "llamita", es importante aprender y es que, de acuerdo a su experiencia, "el resultado siempre depende de nuestras acciones. Nadie puede hacer bien lo que no sabe" y remarcó que el aprendizaje "no se termina nunca".

## OPINIÓN

## La entidad vuelve a salir a la cancha

El Banco Nación amplió la ayuda financiera a la cadena productiva de las frutas del Alto Valle y Mendoza, y a los sectores lácteo y vitivinícola.



**Por Carlos Melconian,**  
presidente del Banco de la Nación Argentina.

**E**l potencial del Banco Nación es innegable. Representa más de un cuarto del sistema financiero y es igual a la suma de los cuatro bancos privados más grandes. Desde el primer día que nos hicimos cargo de la presidencia, estamos trabajando para poner ese potencial al servicio del proceso de transformación económica que impulsa el presidente Macri.

Siguiendo los postulados de su Carta Orgánica, queremos que el Nación vuelva a ocupar un rol fundamental en el financiamiento de la producción. Pretendemos financiar el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Queremos apoyar la producción agropecuaria y la agroindustria, en todas las etapas de la cadena de valor.

Hemos dado muestras de esta vocación a través de acciones concretas como el inmediato levantamiento del "cepo sojero", la reapertura de cuentas de las entidades más representativas, y la participación del Banco, con una oferta de productos muy competitiva, en las muestras más tradicionales del sector (como Expoagro y Agroactiva, entre otras).

La misma voluntad demostramos al ampliar la ayuda financiera a la cadena productiva de las frutas del Alto Valle y Mendoza, y a los sectores lechero, vitivinícola, olivícola, lácteo y a la cadena del arroz. También dijimos presente ayudando a productores, empresas e individuos afectados por las inundaciones en el Norte, Centro y Litoral de nuestro país.

Estaremos asimismo financiando a la industria, al comercio, la minería y los servicios. Vamos a dar préstamos a todos los sectores de forma tal de hacer crecer el país con una matriz diversificada y federal. Así es como, por ejemplo, ampliamos el financiamiento del Invap para el desarrollo de tecnología de punta.

Por otro lado, nuestra banca de individuos está muy activa ofreciendo financiamiento acorde a las necesidades de nuestros clientes. En ese sentido, el nuevo préstamo personal a jubilados, los convenios con las automotrices para el financiamiento de 0 km y, la frutilla del postre, el nuevo crédito hipotecario "Nación Tu Casa", son las primeras iniciativas con las que esperamos acercarle más oportunidades de crédito a nuestra sociedad.

El presidente Macri nos pidió trabajar para la gente. Y el Banco Nación, como servidores públicos, está trabajando para la gente: para la producción, el crecimiento, el desarrollo y el empleo.

Pero esto es solo el comienzo de una etapa en la que el Nación vuelve a salir a la cancha.

Nuevo  
Renault DUSTER OROCH  
Puede con todo, como vos.

Renault recomienda elf

PLAN ROMBO

RENAULT  
Passion for Life

renault.com.ar