

ESPECIALES

PYME CÓRDOBA 2015



El horizonte para las economías regionales



Cerca de 250 empresarios se dieron cita en el 4° Evento Pymes Córdoba, organizado por *El Cronista Comercial*, revista *Apertura* e *Ieral* de la Fundación Mediterránea. Allí, los expertos analizaron los problemas que aquejan al sector, como la inflación y la caída de competitividad, y debatieron alternativas de crecimiento a partir de la diferenciación productiva. El análisis de Marcos Cohen Arazi (*Ieral*), Claus Noceti (PwC), Juan Curutchet (Banco Ciudad de Buenos Aires) y la experiencia de emprendedores y funcionarios del Gobierno provincial. Un encuentro crucial para entender el momento que viven los hombres y mujeres que hacen.

PYMES

MACRO, LA MEJOR ALTERNATIVA PARA TU PYME.

Sabemos de PYMES. Hablemos.

Tenemos una amplia cobertura con más de 500 centros de atención en todo el país y las herramientas transaccionales necesarias para agilizar el desarrollo de tu PYME.

- Administración de custodia de valores
- Cheque pago diferido
- Valores al cobro

MARCOS COHEN ARAZI, ECONOMISTA DE IERAL DE LA FUNDACIÓN MEDITERRÁNEA

Las necesidades para volver a crecer

Las pymes aguardan el cambio de Gobierno con una lista de reclamos: inflación, presión tributaria y costos laborales encabezan el ranking de preocupaciones. La radiografía del sector.

Por Joaquín Garau

Cuando el 10 de diciembre el nuevo Presidente reciba la banda presidencial de manos de Cristina Fernández de Kirchner, sobre su escritorio encontrará una lista de temas a tratar. Problemas sociales, de seguridad, de infraestructura y, también, una carpeta con urgencias económicas donde las pymes ya anotaron sus preocupaciones.

Así se escuchó en el 4º Seminario Pymes Córdoba, organizado por *El Cronista*, revista *Apertura* y el Instituto de Estudios Económicos de la Realidad Argentina y Latinoamericana (Ieral) de la Fundación Mediterránea, donde las estadísticas y los análisis reflejaron las quejas de los pequeños y medianos emprendedores.

El podio de reclamos lo encabezó la inflación (67%), seguido por la presión tributaria (62%) y los costos laborales (59%), según una encuesta de Fundación Mediterránea, que aceptó multiplicidad de respuestas.

No es casual que la inflación encabece el ranking. En 2009, con 14% de inflación anual para las consultoras privadas, los emprendedores ya miraban de reojo el índice de precios al consumidor. Luego, en 2010, 22,9% fue el dato relevante. En 2011 y 2012, con 22,8% y 25,6% respectivamente, la industria entró en jaque y la preocupación por la inflación jamás se fue de la mente de los empresarios.

Al respecto, Marcos Cohen Arazi, economista de Ieral, explicó, bajo la moderación de Flavio Cannilla, editor General de Revista *Apertura* y Suplementos de *El Cronista*: "Los costos laborales preocupan a los empresarios, porque la caída en los volúmenes de venta hace más difícil pagar los sueldos". Basta ver que, en



Marcos Cohen Arazi.

2014, la inflación registró 38,53%, lejos del 23,9% que señaló el Indec.

El cuarto y quinto lugar en el podio de molestias son ocupados por la incertidumbre económica y los problemas de financiamiento, ambos con el 37%. La primera cuestión "afecta las inversiones y las ventas durables", mientras que la segunda golpea a las pequeñas empresas, porque "a menor tamaño, menor acceso al crédito".

Sin embargo, pese a ser invisibles, otros problemas asoman, como las trabas burocráticas. Según Ieral, a la hora de constituir una empresa, el tiempo promedio de demora en Australia

es de 2,5 días; en Italia, 5; en Chile, 5,5; y en la Argentina, 25 días. Al analizar el peso de los trámites que deben afrontar las pymes, dos de cada tres empresas aseguraron que la carga es "alta" o "muy alta".

Sentarse a esperar

Los cambios en Balcarce 50 tienen en vilo a los empresarios pyme, que esperan al nuevo Presidente a la hora de proyectar cambios estructurales en su *staff*.

"El 47% de las empresas no tomará nuevos empleados en 2015. Es una situación de *wait and see*; no poder generar nuevos puestos de trabajo refleja el cambio de ciclo", des-

cribió Cohen Arazi.

El último golpe que se había registrado en las contrataciones fue en 2009, cuando las pymes industriales tuvieron una caída en torno al 3%. En 2010 y 2011 la toma de personal volvió a ser una realidad, pero duró poco. "En lo que respecta a mipymes, se destruyeron empleos de 2012 a 2014, con una caída en el sector industrial de 2% en 2014", sumó el economista, y agregó: "En servicios y comercio, las contrataciones están planchadas".

La lógica se repite al analizar las inversiones proyectadas para el segundo semestre: el 43% mantendrá constante su evolución y expectativas de inversión; un 27% las aumentará; un 30% las disminuirá".

Sin embargo, los números de ventas comerciales hacen sonreír a las pymes argentinas. Según Cohen Arazi, "las ventas comerciales minoritas subieron 2,1% en lo que va del año, tras una caída de 2,8% en 2014 y 6% en 2013".

Al hilar más fino, los muebles del hogar encabezan las ventas (4,5%), seguido por los electrodomésticos (4%) y los textiles (3,4%). "El único rubro que cae es el de neumáticos, que bajó 4,6%", sostuvo.

Si se consideraran las venas de bienes no durables, lo que va del año registra una suba de 2,9%, y se recupera así de 2014, cuando la caída fue de 1,9%; y de 2013, con un golpe de 5%. Lo mismo sucede con los bienes durables: la suba ronda 1,5%, tras haber caído 3,6% el año pasado.

Además, el economista consideró que "la actividad pyme aún no despega" y resaltó que los empresarios "esperan una mejoría de ventas (48% lo aguarda). Como así también aguardan una mayor rentabilidad (31% de los encuestados lo desea)".

ANÁLISIS PÚBLICO Y PRIVADO

La microeconomía en un contexto adverso

Marcelo Capello, presidente de Ieral, y Guillermo Acosta, ministro de Industria, analizaron las posibilidades para las pymes.

La mañana fría en Córdoba no fue un impedimento para los emprendedores mediterráneos. Todos se dieron cita en el renovado Centro Cultural Córdoba para escuchar a analistas, economistas y casos de éxito. También, hubo lugar para el reclamo, porque las quejas no se hicieron esperar y Marcelo Capello, presidente de Ieral, marcó el tono del encuentro con sus palabras.

"Con un programa para pymes no se puede compensar la inflación y falta de crédito para el sector privado", disparó Capello, ante un auditorio que asentía con la cabeza. En la misma línea, volvió a la carga. "Pasa lo mismo si tenemos un tipo de cambio atrasado y hay problemas con los costos laborales", sostuvo y agregó: "La macro debe acompañar para que las pymes puedan progresar".

Luego, fue el turno de Guillermo Acosta, ministro de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico Tecnológico de la Provincia de Córdoba, quien recogió el guante. "Cuando nos juntamos con un empresario nos habla de inflación y de tipo de cambio atrasado; y, si bien la macro no acompaña, creemos que en la micro sí tenemos posibilidades", acotó.

Visiones encontradas

Copello también apuntó contra la vieja pugna de la economía productiva. "No se trata de campo o industria: necesitamos de ambos. La Argentina necesita menos confrontación y más sinergia entre el sector público y privado", concluyó.

Bajando el tono, Acosta se centró en los programas de beneficios para pymes con los que



Guillermo Acosta.

cuenta la provincia. "Tenemos la ley de promoción industrial (para la inversión de bienes de uso o innovación en productos). Y abarca la exención de ingresos brutos y los impuestos inmobiliario provincial y a los sellos, como así también contempla el subsidio al incremento de personal", promovió el ministro y destacó que el programa cuenta con \$ 600 por empleado por mes como subsidio, un beneficio que dura un año y busca "facilitar la formación de mano de obra calificada". Así, contó: "Tenemos el programa *Emprende Industria*, donde una empresa transmite su *know-how* a otra. Ya hay 15 proyectos aprobados desde que fue lanzado en diciembre".

El ministro se refirió a los proyectos de investigación orientados a la demanda y a las oportunidades, impulsados por la provincia. El programa, que abarca desde universidades a organizaciones sociales y productivas, tendrá un presupuesto de \$ 300.000 durante 18 meses, y alcanzará a 10 proyectos.

Un sector al acecho

La industria del *software* gana más terreno en la Argentina. Pero, lejos de la creencia de que solo grandes empresas juegan en esa liga, las pymes dicen presente. Así, de las 4.200 firmas que conforman esta industria, el 75% son pymes de hasta nueve trabajadores, según una encuesta del Ministerio de Trabajo; el 20% tiene entre 10 y 29 empleados; y el resto consiste en grandes empresas. El mercado laboral de la industria creció 5,4% en 2014 y, en facturación, el incremento fue de 33,8%, según la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (Cessi). Esto implica una evolución frente a 2013, que había registrado un alza de 22,6%. Las multinacionales son los principales clientes del mercado y acaparan el 52% de la facturación.

www.pwc.com/ar

@PwC_Argentina /PwCArgetina /PwCArgetina /PwCArgetina

Celebramos que un acuerdo de palabra siga teniendo el mismo valor. Celebramos la inteligencia

Auditoría. Asesoramiento Impositivo y Legal. Consultoría.

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



LA VISIÓN DE LOS EMPRESAS

Emprender en la Argentina profunda (y vivir para contarlo)

Cuatro casos de compañías que superaron el desafío de generar negocios en la última década. El aprendizaje que requirió y cómo se adaptaron.

Personas que probaron y lo lograron, pero no sin antes luchar contra la corriente. Cuatro historias, cuatro casos de éxito y reto, cuatro experiencias de *garage* fueron las que se escucharon en el panel dedicado a conocer a quienes intentaron y, gracias al esfuerzo, consiguieron sacar su emprendimiento adelante.

Los emprendedores que se dieron cita fueron Silvia Scorza, presidenta de Luis J.D. Scorza, empresa dedicada a la higiene urbana; Pablo Mattoni, presidente de Protectia, banco de células madre; Alejandro Romero, gerente de Relaciones Institucionales de Corblock Saic, orientada a la fabricación y comercialización de productos pre-moldeados y pretensados de hormigón; y Diego Sciortino, de Castel Fontana del Moro.

"Nuestra empresa supo ser única en la Argentina, porque no había firmas dedicadas a la creación de productos para la higiene urbana. Mi padre fundó la compañía de casualidad, porque encontró la máquina tirada en la calle", contó Scorza sobre los orígenes de su firma, en la cual trabaja desde sus 18 años. "Empecé haciendo sueldos; luego, ocupé varias posiciones, hasta que, con mi hermana, compramos el paquete total de acciones", recordó y sentenció: "La peleamos como todo el mundo que tiene empresa".

Romero, por su parte, compartió ese punto de vista. "En toda nuestra historia, si tengo que decir por qué se crece, es porque se traza una meta y uno se va adaptando. En 2012, éramos 19 empleados, hoy, somos 166", retrató el ejecutivo de Corblock Saic.

Y, si bien todo emprendimiento es un desafío, el

negocio de la criopreservación suma otras dificultades. "No está permitido por legislación entrar o salir con esos productos del país si no es por una necesidad médica", explicó Mattoni, por lo que contó: "Entonces, para expandirnos a Paraguay, tuvimos que duplicar la empresa allá".

Aprendizaje

Ya sea a la fuerza porque el contexto lo impone, o *motus* propio para querer crecer profesionalmente, los años que se viven dentro de un emprendimiento dejan una enseñanza (además de cientos de dolores de cabeza).

Así lo detalló Mattoni: "Fue un desafío porque era un segmento que no

conocíamos; así que había que profesionalizar la empresa; estamos reinventándonos todo el tiempo, porque ni nuestros clientes sabían de qué se trataba, y hoy reclaman velocidad y calidad", dijo.

Mientras tanto, Sciortino se refirió a la reconversión del negocio de Roberto Rennella, dueño de la compañía, hoy dedicado a la crianza de caballos de carrera y organización de eventos de alto nivel, tras haber transitado durante mucho tiempo el trabajo de la publicidad en la vía pública.

"Llegamos a hacer esto por una cuestión de *hobby*, porque nos gustaban los caballos de carrera, de los cuales hoy tenemos 17", relató Sciortino, y

agregó: "A esta nueva unidad de negocios, la teníamos en mente pero no nos llegaba a cerrar el tema de los eventos". Ahora, con 7.000 metros cubiertos, transformaron un nego-

suerte de rodearnos de un buen grupo de asesores. Ni mis hermanos ni yo somos profesionales, por eso necesitábamos gente capaz. Aprendimos de ellos; y al tener como ob-

aprendizaje fue profesionalizar la empresa". En ese sentido, se sinceró: "Ese fue un quiebre. Y fue duro porque creíamos que nos las sabíamos todas. Y al rodearte de gente profesional, te das cuenta que no es así".

Desafíos para todos

Emprender en la Argentina no es sencillo. Scorza explicó que, durante la crisis de 2001-2002, estudiaron ante dos posibilidades: echar a la mitad de sus empleados o reducirles el sueldo a la mitad y que trabajaran media jornada. Optaron por la segunda opción, tras debatirlo con ellos.

Ahora, más relajada - aunque sin descuidar los números-, Scorza habló de las dificultades que ve en el día a día. "No podemos transferir el costo laboral a los precios; la inflación es un tema que nos tiene preocupados", dijo la emprendedora.

Mattoni, en cambio, aseguró que "la inflación es un problema que pudieron superar", y agregó que, desde el año pasado, sumaron un nuevo servicio. "Además de banco de células madre, brindamos la posibilidad de guardar el tejido del cordón umbilical", dijo.

Sin embargo, el tema inflacionario no le es ajeno a Corblock Saic. "La inflación y el costo laboral trae consigo una pérdida de rentabilidad y con ello ralentiza la posibilidad de reinversión", disparó Romero, y se ubicó así en sintonía con los reclamos del sector (ver página 2).

Finalmente, en las proyecciones, Scorza resaltó que buscan "duplicar la planta", mientras que Sciortino dijo que la diversificación -dentro del mismo segmento- es su norte. "Tenemos pensado emprender en el rubro hotelero", anticipó.

"La inflación y el costo laboral traen consigo una pérdida de rentabilidad. Con ello, por su parte, se ralentiza la posibilidad de reinversión."

cio en otro, totalmente diferente, apuntado a satisfacer las necesidades de quienes buscan agasajar a sus invitados.

Por su parte, Scorza dijo cómo fue su camino de aprendizaje. "Tuvimos la

jetivo un proyecto empresarial, tenemos todo decidido para duplicar la empresa", sostuvo, ante la atenta mirada de un auditorio colmado.

Romero coincidió con ella, al contar que "el



Alejandro Gabriel Romero, de Corblock

Nacida en 1971, la firma se dedica a la fabricación y comercialización de productos pre-moldeados y pretensados de hormigón. Con diferentes puntos productivos, tiene dos plantas industriales dedicadas a Corce Block, con 6.500 y 2.700 m² respectivamente; como así también dos talleres de mantenimiento, de 1.400 y 350 m² respectivamente.



Roberto Rennella, de Castel Fontana del Moro

Roberto Rennella, su dueño, incursionó en el negocio de la publicidad con Vía Pública, dedicada a la difusión en espacios al aire libre. Esa actividad quedó en manos de sus hijos y Rennella volcó su negocio a un *hobby*: los caballos de carrera y dedica sus esfuerzos a este doble emprendimiento, que combina la organización de eventos de alto perfil con el trote equino.



Pablo Mattoni, de Protectia

Protectia es un banco de células madre, que se recolectan en el momento del parto, fundado en 2008. Tiene una sucursal en Mendoza y distintas representaciones en todo el país. A su vez, posee una filial en Paraguay. Hasta la fecha, lleva contabilizados 4.000 clientes que buscaron su servicio de conservación de células madre. Desde 2010, tiene certificación ISO 9001.



Silvia Scorza, de Scorza

La empresa está dedicada a la producción de equipos para la higiene urbana y de equipos especiales para el manejo de residuos. Ubicada sobre la ruta nacional número 9, tiene su planta industrial de 5.500 metros cuadrados cubiertos. En la misma, trabajan más de 100 operarios. Se encuentra manejada por Silvia y Marcela Scorza, hijas del fundador.

Tu negocio crece rápido.
Acompañalo a donde vaya.

Nuevo Clio Work. Espacio para la mercadería. Agilidad para la ciudad.



RENAULT
Passion for life

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

Los exportadores en jaque

El especialista analizó las principales trabas que ponen un freno a las operaciones de las empresas locales, como las DJAI y el cepo cambio. Asimismo, compartió sus expectativas sobre el futuro del sector y rescató la buena performance en Servicios y Software.

El comercio exterior es una cuestión compleja en la Argentina. Es que, a la hora de exportar, los problemas se reducen y el papeleo se esfuma. Sin embargo, al importar, los dolores de cabeza afloran.

En el marco del 4° Seminario Pyme Córdoba, Claus Noceti, director de PwC Legal Argentina a cargo del área de Comercio Exterior, lo definió de la siguiente forma: "El comercio exterior está en cuidados intensivos. La macro no lo está ayudando, pero va a mejorar porque debe hacerlo", expuso Noceti, con un remate que despertó las risas de los presentes.

En ese sentido, explicó los males que acechan al sector: "El Gobierno nos dice cuándo tenemos que cobrar (y así liquidar las divisas en el mercado local); y si no cobro, paso a ser un delincuente cambiario. Esto sucede porque el Banco

Central dispuso que el exportador tiene plazos para ingresar las divisas y, si no lo hace, lo pueden penar". Así, Noceti comparó la realidad local con lo vivido en Brasil. "La gran empresa argentina tiene que afrontar que su competidor brasileño tenga otros plazos; eso atenta contra la competitividad", consideró.

Si se observan datos de leral, las exportaciones totales, en lo que va de 2015, cayeron 5,2%. Cae también la proporción de firmas que exportan más del 5% de sus ventas. En 2009, lo hicieron el 22% y, en 2014, esa cifra cayó al 14%.

A revisar

Aquellas empresas que exportan miran de reojo la Declaración Jurada Anticipada de Importaciones (DAJI) y ya sueñan con una flexibilización.

"Hoy para importar hay que pedirle permiso a la Secretaría de Comercio Inte-



Claus Noceti, de PwC, expuso sobre la coyuntura del comercio exterior para las empresas argentinas.

rior", se quejó el especialista, quien criticó: "Es un gran escollo". En esa línea, recordó que la propia Organización Mundial de Comercio (OMC) dijo que "son ilegales". Y se animó a proyectar un posible cambio. "Mi sensación es que las DJAI van a desaparecer, más allá de qué candidato

sea el que gane las elecciones. Más que nada porque es un guiño a la OMC".

La Argentina está, en ese sentido, más cercada por la OMC. En enero, perdió un recurso de apelación que había realizado ante el organismo, que ahora le exige que desmonte las DJAI. "Buenos

"Mi sensación es que las DJAI van a desaparecer, más allá de quién gane las elecciones, porque es un guiño a la OMC."

Aires tiene que cumplir con las reglas del comercio internacional", fue el mensaje de la OMC, a través de un comunicado.

El segundo tema que preocupa a los exportadores, según Noceti, es el cepo cambiario, que si bien se flexibilizó para los ahorristas, no sucedió lo mismo para las empresas que venden al exterior.

"Lo peor del cepo es la imposibilidad de realizar ciertos pagos al exterior", consideró y habló del otro lado del mostrador: los

importadores. "Se calcula que los importadores -por el cepo- deben u\$s 7.000 millones. No hay cifras sobre servicios, pero se calcula que puede ser el mismo número, sobre todo en regalías y dividendos al exterior", apuntó.

Normas invisibles

El especialista resaltó el problema de "las normas invisibles". Y disparó: "No hay una norma que diga que no se pueden pagar dividendos, pero existe". No obstante animó a los presentes con un dato. "Hay un logro de los últimos años", dijo y agregó: "Y es que hay una marca país en servicios y software, reconocida en el mundo. Todos aguardan por nuevas ideas y productos".

Finalmente, concluyó que lo mejor es esperar. "Si el negocio te sale bien hoy, el año que viene va a salir mejor; a la pyme le recomiendo esperar por el momento", sostuvo.

ENTREVISTA - JUAN CURUTCHET, VICEPRESIDENTE DEL BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES

"En el país, parece que la rentabilidad es un pecado"

El ejecutivo habló sobre las exigencias para conseguir créditos y explicó por qué una pyme industrial tiene más posibilidades que una de servicios.

Mano a mano, Juan Curutchet, vicepresidente del Banco Ciudad, se sentó en el último panel del evento para desmitificar cuestiones que rondan al mundo pyme.

"Termina de trabajar con nosotros aquella pyme que muestre flujo de caja y patrimonio interesante", dijo el directivo de la entidad, ante la moderación de Flavio Cannilla, editor General de Revista Apertura y Suplementos de *El Cronista*.

Así, Curutchet no ahorró críticas contra la decisión del Congreso Nacional de pasar los depósitos judiciales de los juzgados nacionales al Banco Nación. "Este cambio nos convirtió en algo parecido a un banco privado", cuestionó Curut-



(De izquierda a derecha) Juan Curutchet y Flavio Cannilla.

chet, quien sumó que por esa razón "se encaran distintos proyectos, como abrir sucursales". Pero, resaltó que no es una tarea sencilla: "Hace más de dos años que estamos esperando para abrir sucursales en Córdoba; hay demoras por una cuestión financiera y de seguridad física".

¿Cómo ve hoy a la Argentina en relación con el sector emprendedor?

La Argentina tiene, en la actualidad, el récord de presión tributaria de su historia. Un contexto económico más frío y esta presión tributaria te da una situación de negocios complicada. Se tendría que inducir al em-

presario a reinvertir la utilidad que genera.

¿No es así?

Lo vemos en los balances, donde los patrimonios no suelen ser muy altos, porque el empresario lo que gana no lo vuelve a destinar a la firma. Parece que, en la Argentina, es un pecado la rentabilidad, se mira mal al que le va bien.

Está la idea instalada de que puede ser difícil obtener conseguir financiamiento en un banco. Se habla de trámites largos, trabas burocráticas...

Termina de trabajar con nosotros la que muestre un flujo de caja y un patrimonio interesante. Una pyme industrial tiene más posibilidades que una de servicios.

Otro reclamo es que son muy rígidos...

Somos rígidos con las pymes, pero hay que recordar que no prestamos plata propia, sino de ahorristas.

¿Qué les piden las pymes?

Todo el mundo quiere tasas fijas y no hay para todos. Si alguien tiene un buen proyecto con garantía real, el crédito se consigue; pero lo que está difícil es conseguir capital de trabajo, o a sola firma, o a 12 meses, porque ahí hay menos posibilidad. Y es una pena, porque una pyme lo que necesita es mano de obra para crecer.

¿Qué "trampitas" usan las pymes para acercarse a conseguir financiamiento?

Hay empresarios exitosos que te hablan y no te dicen

con exactitud las ventas, o la facturación, como que delegan cosas en terceros. Yo les digo: "Vení con los números y vamos al grano".

¿Qué análisis hace de 2015?

El segundo semestre es raro porque hay incertidumbre. Más allá de las elecciones, al empresario lo atraen son las tasas fijas o las tasas bajas en pesos.

¿Qué le recomienda a una pyme para lo que resta del año?

Mi recomendación es ser conservador unos meses más hasta tener el panorama definido. Hace cuatro años hubo otro contexto internacional y la paridad cambiaria era más atractiva. Pero el mundo va a seguir con liquidez.



UNA COBERTURA INTEGRAL PARA LA PROTECCION DE SUS TRABAJADORES.



CENTRO DE SERVICIO AL CLIENTE 0800-888-0095 / www.asociart.com.ar