NEWSLETTER N° 7
PYMES y EMPRENDEDORES

Agosto 2018

"El 99% de las empresas en Argentina son PyMEs, las cuales generan el 70% del empleo formal en el País"

AUMENTAN EL LÍMITE DE VENTAS ANUALES PARA SER PYME

Se sustituyen los Anexos I, II y III de la Resolución 340 de la SECPYME, la cual adopta una definición de la condición de PYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), en función de las ventas totales anuales y, para ciertas actividades, del valor de los activos

Al parecer del análisis realizado en relación a los principales indicadores económicos resulta necesaria efectuar una actualización extraordinaria de los topes MiPyME.

ANEXO I

A. Limites de ventas totales anuales expresados en pesos ($)

Categoría	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	7.400.000	5.800.000	19.800.000	16.800.000	4.800.000
Pequeña	47.300.000	34.600.000	119.200.000	102.200.000	30.000.000
Mediana tramo 1	378.900.000	289.000.000	1.001.800.000	829.900.000	228.900.000
Mediana tramo 2	568.300.000	412.800.000	1.431.200.000	1.212.800.000	363.100.000

Sumario

Pag 3. La AFIP tendrá un perfil económico de cada persona y empresa inscripta

Pag 4. Claves para transferir un fondo de comercio

Pag 5. Se realizó una jornada de capacitación para emprendedores en el Constantino

Pag 6. Negocio familiar: 9 desafíos

Listado de actividades alcanzadas por el límite de activos para ser PYME.

ANEXO II

Actividades alcanzadas por limite de activos

Sección / Actividad	Descripción
K	**Intermediación Financiera y servicios de seguros**
641	Intermediación monetaria
643	Fondos y sociedades de inversión y entidades financieras similares
649	Servicios financieros excepto los de la banca central y las entidades financieras
651	Servicios de seguros
652	Reaseguros
653	Administración de fondos de pensiones, excepto la seguridad social obligatoria
661	Servicios auxiliares a la actividad financiera, excepto a los servicios de seguros
662	Servicios auxiliares a los servicios de seguros
663	Servicios de gestión de fondos a cambio de una retribución o por contrata

L	Servicios inmobiliarios
681	Servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia, con bienes propios o arrendados
682	Servicios inmobiliarios realizados a cambio de una retribución o por contrata

Actividades incluidas.

ANEXO III

A. Secciones/actividades incluidas

SECTOR	SECCIÓN	
AGROPECUARIO	A	AGRICUTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA
INDUSTRIA Y MINERÍA	B	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS
	C	INDUSTRIA MANUFACTURERA
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200 (*), 620100, 6220200, 620300, 620900
SERVICIOS	D	ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E	SUMINISTRO DE AGUA, CLOACAS, GESTIÓN DE RESIDUOS Y RECUPERACIÓN DE MATERIALES
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería"
	I	SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
	J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	K	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L	SERVICIOS INMOBILIARIOS
	M	SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
	N	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYO (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal)
	P	ENSEÑANZA
	Q	SALUD HUMANA YSERVICIOS SOCIALES
	R	SERVICIOS ARTÍSTICOS, CULTURALES, DEPORTIVOS Y DE ESPARCIMIENTO (excluyendo la actividad 920 "Servicios Relacionados con el Juego de Azar y Apuestas")
	S	SERVICIOS ADE ASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES
CONSTRUCCIÓN	F	CONSTRUCCIÓN
COMERCIO	G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

LA AFIP TENDRÁ UN PERFIL ECONÓMICO DE CADA PERSONA Y EMPRESA INSCRIPTA

Con tecnología de "big data", el organismo fiscal lanzará en 30 días el Sistema de Capacidad Económico Financiera (CEF) para ajustar los controles

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) utilizará tecnología de "big data" para lanzar oficialmente el Sistema de Capacidad Económico Financiera (CEF), con el cual busca ajustar los controles y tener un perfil electrónico de cada persona y empresa inscriptos. El nuevo esquema de control elaborará un perfil de ingresos y consumos de cada contribuyente y lo contrastará con sus datos fiscales.

Hasta ahora el organismo recababa diversa información de los contribuyentes de diferentes orígenes, pero no hacía demasiado con ella. El Sistema CEF, con tecnología de Big Data, entrecruzará toda esa información para obtener conclusiones sobre las costumbres y hábitos de los usuarios, para controlar si se condice con su capacidad contributiva.

El delito de evasión más conocido en nuestro país son las facturas "truchas", mediante la cual se crean empresas "fantasma" o empresas "cáscara", que no tienen ningún empleado, cuya finalidad es robar el 21% del IVA. Detectar esa estafa llevaba un par de años, durante los cuales el fraude continuaba.

Con el Sistema CEF, la AFIP estará en condiciones de enterarse al momento si la empresa que se está creando está en condiciones de vender lo que dice que comercializa.

Los parámetros que serán tenidos en consideración serán los siguientes:

- (a) Declaraciones juradas de los impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta, al valor agregado y sobre los bienes personales.
- (b) Hipotecas.
- (c) Compra o venta de inmuebles.
- (d) Compra o venta de Rodados.
- (e) Compra de bienes de uso.
- (f) Remuneraciones abonadas al personal en relación de dependencia o recibidas, según corresponda.
- (g) Consumos con tarjetas de crédito o de débito.
- (h) Pago de expensas.
- (i) Deudas bancarias y financieras.

El Sistema CEF va a estar disponible en la página web de la AFIP y allí el
contribuyente va a poder entrar con una clave fiscal de Nivel 3. Va a poder ver la información que tiene la AFIP y podrá solicitar cambios.

Fte: Ámbito Financiero

#BRAGADO EMPRENDE: LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR EN NUESTRA CIUDAD

La Secretaria de Producción, Empleo y Turismo en su trabajo diario viene desarrollando políticas públicas de apoyo al emprendedorismo en la ciudad. Puntualmente se busca potenciar lo referido a la producción de bienes y servicios, dado que el partido cuenta con un perfil productivo variado en el que las actividades primarias se encuentran muy desarrolladas. El rol que puede jugar el emprendedorismo en este proceso es fundamental ya que a través de la creación de nuevas empresas y el refuerzo de las existentes se generara un movimiento en la economía local que redundara en beneficios económicos y sociales para el partido. Además se podrían fortalecer las cadenas de valor ya existentes en el circuito económico local.

En este contexto se decidió implementar un programa de capacitación financiado con fondos municipales para que los emprendedores reciban formación en los aspectos básicos para desarrollar una idea y convertirla en un emprendimiento.

Las escuela de emprendedores en su tercera edición consta de 6 clases consecutivas, la primera de ellas se dictó el 27 de Agosto en el CRUB a las 14 horas, las clases son dictadas por docentes de la Universidad Nacional del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires. Cada encuentro de la escuela consiste en una clase práctica y el correspondiente apoyo teórico en las que se profundizan los temas a desarrollar y se hace una reflexión de lo aprendido.

Algunas de las temáticas que se abordarán son: Tipos de

emprendedores; Experiencias, Presentación, Análisis del entorno; Proceso Emprendedor – Ecosistema Emprendedor – Desarrollo Local; El Proceso Creativo – Generación de Ideas; Oportunidades de negocios; Trabajo en Equipo – Roles Liderazgo – Redes de contactos; Formulación de Proyecto; Comercialización; Comunicación Efectiva; Marketing y redes.

El objetivo final del curso es que los emprendedores que asistan a todos los encuentros sean capaces de presentar un plan de negocios y participar de un concurso en el que los dos mejores proyectos recibirán un premio a definir.

Por otro lado desde la Secretaria se postuló a Bragado para el Programa Ciudades para Emprender del Ministerio de Producción de la Nación siendo elegida la propuesta realizada para llevar a cabo un esquema de trabajo con la intención de fortalecer el ecosistema emprendedor local.

Fruto de esta relación con el Ministerio de Producción surgió la posibilidad de generar capacitaciones dictadas por los técnicos de la Academia Argentina Emprende, cada dos meses aproximadamente se está ofreciendo a la comunidad cursos sobre distintas áreas del día a día empresarial.

El objetivo de la Secretaria es que las personas que estén decididas a comenzar con un emprendimiento reciban primero la capacitación necesaria para hacerlo, entendiendo que es probable que si no la reciben el emprendimiento que van a desarrollar fracasara antes de los dos años de vida (como lo reflejan las estadísticas). Luego de recibida la capacitación si es necesario se los asesora sobre las líneas de financiamiento existentes, tanto públicas como privadas.

Fte: Dirección de Pymes y Emprendedores

CLAVES PARA TRANSFERIR UN FONDO DE COMERCIO

Vender un quiosco, una panadería, un almacén o cualquier otro negocio requiere una tarea mayor que la de encontrar un comprador y ponerse de acuerdo con el precio. A la compleja tarea de conseguir un candidato, se le suma la incertidumbre y el desconocimiento en cuanto a cómo proceder para realizar la venta.

¿Qué debemos hacer para transferir un fondo de comercio? En primer lugar, existe la ley 11.687 que regula las transferencias de fondos de comercio. Esta exige que se cumplan ciertos procedimientos y está destinada, principalmente, a proteger a los acreedores. Es decir, si un negocio tiene deudas con proveedores, bancos o empleados, la ley intenta garantizar que estás deudas sean saldadas. También sirve como protección al comprador, ya que una vez realizada la transferencia mediante la metodología prevista, si aparecen nuevos acreedores por deudas anteriores a ese acto, no pueden accionar contra el fondo de comercio, sino que lo deberán hacerse contra el vendedor.

Si bien para comprar o vender un fondo de comercio se recombinada hacerlo bajo el marco de dicha ley, la transferencia es un acto privado entre partes, perfectamente valido, efectuandose o no bajo esta ley. Es decir, uno puede transferir un comercio mediante un contrato de compraventa el cual es licito, sin embargo, para que las partes estén protegidas, se debe cumplir con todos los procedimientos que exige la ley

Para la ley 11.687, la transferencia de fondos de comercio comprende elementos tangibles, como son las instalaciones y mercaderías, y elementos intangibles tales como el nombre comercial, la clientela, patentes, marcas, y demás derechos derivados de la propiedad intelectual, comercial o artística

Resumiendo, en el procedimiento que exige la ley para la transferencia se destacan los siguientes pasos:

- Firma del boleto: las partes se comprometen a realizar la operación, donde se constatará el precio pactado, la nómina de acreedores detallando monto de los créditos y fechas de vencimiento, y demás detalles de la operación.
- Publicación: se anuncia el acto de transferencia durante 5 días en el Boletín Oficial del lugar en cuestión y en dos diarios de circulación masiva.
- Inscripción: el contrato se inscribe en IGJ o en el registro público de comercio de la provincia donde se firme.

Más allá de que la transferencia se encuadre o no bajo la normativa de la ley, hay una serie de puntos y contratos que las partes deben realizar para llevar a cabo el proceso:

· Confeccionar listado de bienes que se transfieren: stock de mercaderías, muebles, maquinas, herramientas, y cualquier otro bien que forme parte de la operación.

· Solicitar libre de deuda del vendedor: tanto en impuestos inmobiliarios, servicios, contribuciones y cargas sociales, como deudas en banco.

· Verificar el establecimiento: constatar que esté habilitado y permitido el rubro que se desea instalar.

· Contrato de alquiler: firmar un contrato de alquiler con el locatario, ya sea como continuación del contrato anterior, o dejarlo sin efecto y firmar un nuevo contrato.

· Firma del contrato de Compraventa: es el documento legal en el cual las partes constatan la transferencia del comercio.

Fte: Buenos Negocios (Banco Galicia)

SE REALIZÓ UNA JORNADA DE CAPACITACIÓN PARA EMPRENDEDORES EN EL CONSTANTINO

La actividad estuvo coordinada por la Dirección de Pymes del municipio donde participaron alrededor de 50 emprendedores, en la Sala Auditorio del Centro Cultural

La Dirección de Pymes y Emprendedores de la Municipalidad realizó el 9 de Agosto un taller de capacitación denominado “cómo vender más y mejor”, orientado a aquellos impulsores de emprendimientos que necesiten desarrollar nuevas estrategias de mercado.

La jornada se llevó a cabo en el Auditorio del Centro Cultural Florencio Constantino, con la participación de alrededor de 50 emprendedores, según la estimación de los organizadores.

Luego de la charla, se comunicó la fecha de la próxima jornada a realizarse el 27 de septiembre a las 18 hs también en el Auditorio del Teatro Constantino en la que se abordara la temática “Mapa de ruta del emprendimiento”.

El taller de capacitación “Cómo vender más y mejor” se llevó a cabo en el marco del Programa Ciudades para Emprender, coordinado por el Ministerio de Producción de la Nación.

NEGOCIO FAMILIAR: 9 DESAFÍOS

En la Argentina, se estima que el 80% son empresas familiares. A diferencia de otras, este tipo de empresa tienden a crecer más rápido y a crear más empleo. Como contracara, comparten problemáticas que empresarios y expertos analizaron en el evento Family Business de La Nación, auspiciado por Banco Galicia.

Las empresas familiares crecen más rápido y crean más empleo que las organizaciones sin lazos de sangre en el directorio.

Más allá de cuestiones coyunturales que varían de país en país, las empresas familiares comparten problemáticas comunes. Desde falta de planificación y concentración de las decisiones en la figura del dueño hasta cómo incorporar a las nuevas generaciones, los negocios de familia navegan en aguas en donde, a los problemas de cualquier empresa, se suman, muchas veces, problemas familiares.

1-Roles divididos, decisiones compartidas. Muchos

emprendimientos nacen a partir del sueño de dos. Tal es el caso de Simones, la emblemática marca que hizo de su perro Simón la figura de bolsos, carteras, fundas para computadoras y más, creada por Laura Lichtmaier y Diego Siekiera, y Nubimetrics , la empresa de análisis de datos que crearon Pamela Scheurer y Andrés Jara Werchau ."Primero está la relación, después la empresa", compartieron ambos. Consultados sobre cómo abordan las decisiones, las parejas contaron que cada uno tiene su rol, y que en el día a día las decisiones operativas la toma cada uno desde su rol, pero las cuestiones estratégicas se consultan y buscan llegar a un acuerdo, a pesar de tener, muchas veces, puntos de vista distintos. "Una vez por semana nos contamos las decisiones que fuimos tomando", contó Siekiera.

2-Dos clásicos errores. Eduardo Coduri, CEO de EY para Argentina, Paraguay y Uruguay, señaló que dos errores comunes que se cometen en la empresa familiar es poner el foco en el corto plazo, olvidando hacer una proyección a mediano y largo plazo, y la falta de un gobierno corporativo que permita la continuidad más allá del sucesor.

3-La figura del dueño. Siempre es una figura fuerte, y si bien esto puede ser bueno en tanto hay una cara visible, el problema es que esa fortaleza genera debilidad a nivel gerencial y provoca cierta informalidad en la toma de decisiones.

4-¿Y después de mí qué? El tema de la sucesión es uno de los principales problemas para las pymes familiares. "Cuando empezás la empresa, vos sos la empresa", explicó Eugenio Marchiori, de la Escuela de Negocios Di Tella. En ese sentido, al dueño siempre le cuesta dar un paso al costado y delegar el poder.

5-Trascender en el tiempo. Para que la empresa sobreviva más allá de su fundador, es fundamental que el dueño delegue y forme a quienes lo van a suceder. "Formar no a un sucesor, sino a un equipo sucesor"
Sobre este punto, se necesita aplicar una metodología de formación donde el dueño delegue, apoye, complemente y deje equivocarse. "¿Por qué uno parece irremplazable?". Uno es presidente, hace el café, decide el color de la pintura, hace ventas y cobra. No hay nadie que pueda hacer todo esto. En cambio, si existen funciones separadas , pueden reemplazarse a la persona en tal o cual tarea. Por eso es importante profesionalizar la estructura de la empresa.

6-Sumar a las nuevas generaciones. A los hijos hay que darles la libertad de sumarse o no a la empresa familiar.
Si ellos tienen el deseo auténtico de incorporarse a la empresa familiar, ahí sí hay que ir preparándolos para el día que se hagan cargo, pero no hay que obligarlos.

7-Planificación financiera. En esta dificultad de delegar y hacer un paso al costado para mirar más estratégicamente la compañía, el dueño de la pyme familiar suele olvidarse de hacer una buena planificacion financiera
¿Tres claves? Consultar a alguien que sepa, separar las finanzas personales de las de la compañía y estudiar, profesionalizarse y consultar a un banco.
8-Parientes en la empresa. Ya se trate de parientes políticos o de sangre, los distintos especialistas coincidieron en que hay que sumar a los miembros familiares por su valor profesional y no por el vínculo. De entrada, deben fijarse los límites: quién sí y quién no.

9-Mujeres que pisan fuerte. Más allá de que históricamente la mujer siempre cumplió un rol fundamental en las empresas familiares al actuar como conciliadora entre partes, lo hizo desde una periferia. Esta imagen ya pertenece al pasado y hoy hay cada vez más mujeres en posiciones de liderazgo. La mujer equilibra la empresa y aporta mucho valor complementario.
Por su parte, el reporte global de EY muestra en números esta tendencia: el 70% de las empresas familiares en el mundo tienen, al menos, una mujer en su directorio.

Fte: Buenos Negocios (Banco Galicia)