

Entrevista al Dr. José Arnoletto

“Los profesionales debemos reinventarnos”



Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad

Fuente: Revista Consejo Año VIII – Nº 38 – Noviembre 2015 – ISSN 1851-6610



El presidente de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), Dr. José Arnoletto, dialogó con la Revista sobre el rumbo de su gestión, que se enfocará en “mejorar la calidad de vida” de los colegas, actualmente muy afectada por la creciente carga de responsabilidades operativas y profesionales transferidas por los organismos recaudadores y por la competencia con otros colegas.

Ante este escenario, además de ampararse en la FACPCE y en los Consejos, los profesionales, considera el Dr. Arnoletto, deberían capacitarse más para sumar incumbencias y ofrecer servicios de mayor valor agregado, además de aprender a trabajar más en equipo.

Expresidente del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba y extesorero del Club Atenas de Córdoba, el Dr. Arnoletto conjugó desde muy joven su pasión por el básquet con el desarrollo profesional. De ahí que enfatice que los valores de la cancha sirven también para el ejercicio profesional, sobre todo al trabajar en equipo, algo indispensable en la actualidad. A continuación, una síntesis de nuestro intercambio con el titular de la FACPCE:

Consejo: ¿Qué lineamientos tendrá su gestión como presidente de la FACPCE?

Dr. Arnoletto: Somos una mesa directiva de siete personas que representa a todo el país. Si tuviéramos que resumir los objetivos en uno solo, sería mejorar la calidad de vida de los colegas, que es el gran eje del plan de acción. Desde la velocidad de Internet o de los aplicativos -que hace que muchas veces los profesionales tengan que estar a las dos de la mañana en el estudio para presentar las declaraciones juradas- hasta el no ser bien tratados en las oficinas públicas conspiran contra la calidad de vida.

¿A qué se debe este deterioro de la calidad de vida profesional?

En primer lugar, se debe al cambio en las responsabilidades que ha sufrido nuestra profesión. La carga de responsabilidades operativas y profesionales se ha vuelto infernal. Algunas son operativas. Por ejemplo, para cualquier aplicativo, tanto los impositivos como los sindicales, toda la carga administrativa de trabajo que antes hacía el organismo recaudador ahora queda en manos del profesional. Pero, además, las normas antilavado de dinero obligan al profesional a hacer controles para los cuales ni siquiera está preparado. No hemos estudiado para ser ni investigadores ni fiscales, inclusive, de nuestros propios clientes, violando en muchos casos normas del secreto profesional.

Entonces, la mayor carga de responsabilidades operativas y profesionales es un combo complicado de resolver. A eso se le suma que, en muchas áreas, hay una competencia enorme de profesionales haciendo lo mismo.

Con respecto a los cambios tecnológicos, la nuestra es una de las profesiones que mejor se adaptó. De hecho, parte de esta adaptación se nos volvió en contra porque ahora los problemas nos explotan en el celular en cualquier momento; antes, por lo menos, explotaban solo en el horario de oficina.

Actualmente nadie puede ser experto en todo. Es clave formar equipos de trabajo.

En este contexto de mayor competencia profesional, ¿qué deberían hacer los matriculados?

Lógicamente, si la mayoría de los profesionales se concentra en escasas áreas de incumbencia, habrá más oferta de servicios profesionales que demanda y la variable de ajuste será el precio. Hay muchas otras áreas de incumbencia profesional y nuestro desafío es capacitarnos y desarrollarnos en las áreas no tradicionales. Hay muy pocos colegas que hagan planificación y control de gestión, *marketing* y relaciones interpersonales, auditoría interna, aunque todos tenemos la formación necesaria. Es reinventarse o desaparecer. Ganas de desaparecer no tenemos, así que deberíamos reinventarnos, dar valor agregado.

Muchas veces nos quejamos de que los clientes no valoran lo que hacemos, pero nosotros les hablamos siempre de cosas del pasado. Si no nos reenfozamos en darles asesoramiento sobre las decisiones futuras que tienen que tomar, nos van a seguir considerando un gasto y no una inversión. Y ¿qué hace todo empresario con sus gastos? Busca recortarlos.

¿Ser un dirigente deportivo le sirvió para la profesión?

Sí, tengo además la suerte de venir de un deporte de conjunto. En mi deporte nadie gana nada solo. La sapiencia de los líderes está en encontrarle la ubicación adecuada a cada uno de sus jugadores, pero lo importante es tenerlos a todos dentro del equipo. Primero, en términos deportivos, hay que conocer a los jugadores, a los compañeros, para saber en qué lugar de la cancha cada uno rinde más, es decir, haciendo que se sienten más cómodos. Si yo pongo a alguien en un lugar donde no estará cómodo para jugar, el resultado no será bueno. Si tengo personas formadas técnicamente, no las puedo ubicar en un puesto de relaciones interpersonales, que seguramente no será su *expertise*.

Otro valor del deporte es que, cuando un jugador se lesiona, está desesperado por volver a jugar, porque siente que sus compañeros se tienen que sobreesforzar si él no está. En las empresas, cuando un empleado está con licencia médica, dice: "Me tomaré el tiempo de la licencia médica y volveré cuando tenga que volver". Pero ¿no piensa que sus compañeros se están sobreesforzando porque él no está trabajando? Esos valores aplicados a la gestión, en cualquier ámbito, son factores innovadores.

Con respecto al trabajo en equipo, esta profesión se llamaba liberal porque había colegas que podían trabajar solos en todos los aspectos. Pero actualmente nadie puede ser experto en todo. Es clave formar equipos de trabajo donde digas: "¿Qué jugador necesito para resolverle este caso a mi cliente?".

¿El profesional tiene que asumir un rol de asesoramiento tal que prácticamente sea un socio más de la empresa?

En el *rally* hay dos personas en el auto: el piloto, manejando, y un navegante, que se encarga de marcarle la hoja de ruta con las cosas con las que se va a enfrentar. El profesional en Ciencias Económicas tiene que ser el navegante, el copiloto que ayuda a quien conduce el auto -

sea el dueño de la empresa si estamos hablando de una firma comercial o el dirigente político electo por el pueblo-. El piloto tiene la sapiencia de llevar el volante, pero necesita un navegante que le diga: “ojo con la curva, ojo con la piedra, ojo con la crisis económicas, ojo con las reservas, ojo con el tipo de cambio”.

Ahora, ¿de qué sirve que yo, como navegante, le diga al piloto que 500 metros atrás había una curva? Mucho de nuestro trabajo es hablarle al cliente del pasado. Tenemos los conocimientos para estimar el comportamiento futuro de determinadas variables, pero a veces las complicaciones diarias en lo operativo hacen que usemos otras herramientas y perdamos más tiempo haciendo una cola en una oficina pública por un trámite que en agregar valor estudiando y viendo hacia dónde va el mercado para proyectar las ventas de la empresa.

