

# Cómo impactan los avances tecnológicos en las Pyme

***Claudio Drescher***

***Presidente de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria***

***LE Sergio Koppel***

***Emprendedor y Director de NorthBaires***

***Ing. Gastón Parisier***

***CEO de Bigbox***

consejo

Profesional de Ciencias  
Económicas de la Ciudad  
Autónoma de Buenos Aires

***Fuente: Revista Consejo Año VIII – Nº 41 – Noviembre 2016 – ISSN 1851-6610***

Las pequeñas y medianas empresas forman parte fundamental del entramado empresarial argentino. Basta mirar los datos proporcionados por el Ministerio de Producción para comprobarlo: el 99% de las compañías son Pyme y las mismas generan el 70% del empleo formal.

La aprobación y puesta en marcha de la Ley Pyme demuestran un cambio en el rumbo de las políticas del Gobierno, que apunta a mejorar y potenciar a este sector. No obstante, las nuevas tecnologías y los cambios de paradigmas hacen que las mismas empresas deban hacer sus propias correcciones para evitar naufragar.

Por eso la preocupación de **Claudio Drescher**, presidente de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria, **Sergio Kompel**, emprendedor y director de NorthBaires, y **Gastón Parisier**, CEO de Bigbox, pasa por lograr adaptarse a esta época dominada por los avances tecnológicos.

### **Impacto del cambio tecnológico**

Los cambios en las comunicaciones generaron nuevos paradigmas de negocios. Lo sabe muy bien Parisier, que montó su propia compañía, Bigbox, en una plataforma que es ciento por ciento digital. Pero los modernos equipos y estructuras tecnológicas no sólo sirven para crear nuevas oportunidades, sino también para catapultar las ventas de los sectores más tradicionales. Este es el caso de Jazmín Chebar, la firma de Drescher, que hace un tiempo se animó a realizar operaciones *online*. La experiencia de este modelo de negocio mostró un cambio de tendencia que sorprendió a su titular, ya que descubrió que sus clientes se animaron a adquirir bienes que, por las particularidades propias de los productos, consideraba que no se venderían. Las operaciones tuvieron excelentes resultados, al punto que, en la actualidad, el 70% de las ventas que realiza la compañía es a través de los celulares.

El cambio no sólo acaparó la forma de comercializar productos, sino que también revolucionó la manera de difundir los productos y servicios. Esto fue lo que sucedió con las inmobiliarias, donde las publicaciones que se hacen en los clasificados de los diarios van camino a la extinción. Así lo explicó Kompel, quien remarcó que “el canal de ventas o promoción online pasó de ser marginal a ser, claramente, el canal central”.

### **Empleo y traspaso generacional**

Las limitaciones económicas hacen que hasta la profesionalización del personal sea un punto de análisis que demande mucha creatividad. Drescher explicó que “el gran desafío es tener la capacidad de delegar, formar y constituir equipos de trabajo muy sólidos”.

**“El canal de ventas o promoción online pasó de ser marginal a ser, claramente, el canal central”**

Parisier sufre otro inconveniente. Al encontrarse en un sector donde existe un déficit de mano de obra calificada (en este caso, de desarrolladores informáticos), la

mayor preocupación pasa por encontrar la forma de lograr captar y mantener a estos profesionales. La búsqueda de posibles soluciones, según explicó, está orientada a “intentar que la cultura y el propósito de la compañía esté aferrada al grupo humano”.

Por otro lado, otro de los aspectos que fueron analizados por los expositores apunta a la estructura que tienen muchas de las Pymes. Ocurre que en gran parte son empresas familiares y afrontan inconvenientes a la hora del traspaso generacional. Los expositores coincidieron en que, para eludir esta problemática, es necesario lograr una división entre dueños y gerentes. “Cuando la empresa se desarrolla, pasan los años y tiene éxito en el negocio, necesita tener un gerenciamiento profesional, no sólo por la sucesión sino también por el día a día”, explicó Kompel.

## Incentivos y algo más

El Gobierno nacional, conciente de la importancia del sector, decidió impulsar a las Pymes implementando una serie de beneficios impositivos y financieros que se materializó, finalmente, con la Ley 27.264.

**“El gran desafío es tener la capacidad de delegar, formar y constituir equipos de trabajo muy sólidos”**

Entre los aspectos fiscales, sobresale la eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, la posibilidad de pagar el IVA a 90 días y de descontar del pago de Ganancias un porcentaje del Impuesto al Cheque. También permite descontar un porcentaje de las inversiones en Ganancias y solicitar la devolución del IVA proveniente de las inversiones.

## PYMES LOS BENEFICIOS DE LA LEY



Por último, mejoró el acceso al crédito, ampliando el cupo de fondos de la Línea de Créditos de Inversión Productiva (LCIP) al 15,5% y lanzó nuevas líneas a través del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).

Si bien los expositores coincidieron en que, con el cambio de Gobierno, hay buenas perspectivas, aclararon que es necesario implementar cambios más profundos. La propuesta es mirar qué modelo de país se va a implementar a largo plazo y tomar medidas que tiendan en esa dirección. En este contexto, Drescher afirmó que “las Pyme tienen que estar en el entramado del análisis de a dónde va el país”.

