



GESTIÓN
DE LA CALIDAD

NORMAS ISO
Ya son 15 los
procesos
certificados por el
Consejo



REPORTAJE.
Silvia Tenazinha
Presidente de
Oracle Argentina,
Paraguay,
Uruguay y Bolivia



ANUNCIOS DE
AFIP.
Exitosa
concreción
de nuestras
gestiones



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

AÑO VI - Número 26 - Marzo 2013 - Buenos Aires, Argentina - ISSN 1851 - 6610

© consejo Profesional de Ciencias Económicas
de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

TECNOLOGÍA PARA LOS PROFESIONALES

Cada vez más y mejores herramientas disponibles

SIEMPRE CONCIBIENDO Y CONCRETANDO PROYECTOS



Dr. Alberto Schuster, Presidente, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la CABA

Apenas comenzado el año pudimos ver cristalizado el accionar que, en respuesta a la demanda de nuestros profesionales, emprendimos desde mediados del año pasado con la AFIP para que el pasado período estival fuese menos agotador para tantos de nuestros colegas.

En efecto, el organismo recaudador instrumentó, a nuestro pedido, medidas tales como el régimen opcional de presentación de declaraciones juradas y pago de los impuestos al Valor Agregado, a las Ganancias y a la Ganancia Mínima Presunta (RG AFIP N° 3414), la ampliación del plazo de la feria fiscal de verano (RG AFIP N° 3385) y la instauración de un Banco de Prueba de Aplicativos, que fuera oportunamente testeado y probado con

nosotros. Como corolario de esto último, la AFIP puso a disposición de los contribuyentes el nuevo aplicativo del Impuesto a las Ganancias y Bienes Personales – *Release 14.0* (RG AFIP N° 3439); así, los profesionales pudieron contar con el dispositivo con la antelación suficiente para su confección.

Respecto de la feria fiscal, se trató de una modificación relevante para la organización de la tarea de los profesionales a lo largo del año, fundamentalmente para quienes desarrollan su actividad en pequeñas y medianas estructuras. No solo se la hizo coincidir con la feria judicial, sino que además se logró implementar la realización de un pago a cuenta de las obligaciones que vencen en el curso del mes de enero para posteriormente revisar y completar el pago definitivo al momento de presentar la declaración jurada. También se logró que no se cursen requerimientos/intimaciones durante la feria fiscal.

Al ser este el primer año de aplicación, estimamos que con el correr del tiempo esta ventaja será aprovechada con mayor intensidad.

Y en el terreno de logros recientemente materializados, el pasado 11 de febrero nos fue entregado el Galardón Plata del Premio Iberoamericano de la Calidad en el marco del acto organizado por la Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad (FUNDIBEQ) y la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).

Pero lo importante en el Consejo es que, mientras se cristalizan proyectos, otros tantos alcanzan un grado de madurez importante en su desarrollo, y aparecen otros nuevos. Esta dinámica de proyectos en cada etapa de maduración es una impronta que desde hace muchos años vienen imprimiéndole las distintas conducciones.

EDITORIAL



Por ejemplo, siguiendo con el programa de mejora continua que se aplica en nuestra Institución, recientemente no solo se recertificaron las normas ISO 9001 en 11 procesos, sino que se certificaron cuatro más, por lo que ya serán 15 los procesos que cuentan con esa norma de Calidad (ver sección “Noticias del Consejo”).

Otro de los avances en marcha tiene que ver con la política de descentralización que venimos implementando desde fines de 2010 cuando iniciamos la apertura de delegaciones barriales. En el último año, la política fue la de avanzar gradualmente en la ampliación del alcance de los servicios que se brindan a través de ellas, de modo de facilitar cada vez más la labor profesional, aumentando la eficiencia de las tareas que el profesional debe llevar a cabo y mejorando la calidad de vida del matriculado. El Consejo Profesional terminó de adecuar sus sistemas y procedimientos para que los matriculados puedan contar con el servicio de legalización en el mismo día en las tres delegaciones con las que cuenta la Institución, ubicadas en Flores, Belgrano y Parque Patricios (antes, el trámite se iniciaba un día y concluía al día siguiente).

Próximamente, quienes vengan a la sede principal del Consejo para asistir a los varios eventos que se organizan en nuestra Institución, se sorprenderán con el salón Manuel Belgrano totalmente remodelado. En efecto, se aprovechó el receso veraniego para llevar a cabo las obras de refacción de modo de dotar al salón de mejor y más eficiente acústica, diseño e iluminación. Doy por descontado que los matriculados que concurran a nuestros eventos no podrán disimular su satisfacción al comprobar, una vez más, que todo lo que ingresa a nuestra Institución regresa a ellos en obras. Y, asimismo, otras

personalidades del mundo empresario, social y gubernamental notarán lo que una institución como el Consejo puede lograr cuando sus sucesivas conducciones están imbuidas del concepto de “servir”.

Finalmente, realizaremos en mayo, ya en nuestro nuevo salón Manuel Belgrano, el XI Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa y el IX Encuentro de Jóvenes Profesionales, eventos que, si bien son convocantes por sí solos, tendrán ese atractivo adicional. No podemos dejar de concebirlo por otra parte como un merecido homenaje a nuestro inspirador prócer, justamente, en otro Bicentenario tan patrio como es el de la Asamblea General del año XIII.



SUMARIO



STAFF:

Director Responsable

Dr. Alberto Schuster

Director Redacción

Dr. Julio R. Rotman

Coordinación Periodística

Dr. Domingo J. Leto

Dr. Julio César Santoro

Dr. Carlos Quarracino

Dra. Carmen López Imizcoz

Diseño y Diagramación

Voz e Imagen

Impresión: IPESA



Instituto Verificador de
Comunicaciones

Consejo Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad Autónoma
de Buenos Aires es una Publicación
del CPCECABA.

Registro Nacional de la Propiedad
Intelectual: N° 663220

ISSN 1851-6610

Viamonte 1549 (1055)

Buenos Aires - Argentina.

Tel. 6009-1600 (líneas rotativas)

Sitio Web:
www.consejo.org.ar
consejo@consejo.org.ar

Queda permitida la reproducción
total o parcial del contenido de esta
publicación citando la fuente.

El contenido de las notas y los
comentarios de colaboradores no re-
flejan necesariamente el pensamiento
y la filosofía del Consejo Profesional
de Ciencias Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires.



EDITORIAL

Pág. 4



AGENDA

El Fondo Monetario proyecta un leve
crecimiento

Pág. 8

El empleo juvenil en la Argentina

Pág. 8

Deuda externa: de *leading case*
a juicio 'histórico'

Pág. 9



NOTICIAS DEL CONSEJO

Delegaciones: legalizaciones en
el mismo día

Pág. 10

Exitosas gestiones ante la AFIP

Pág. 10

Capacitación a los mismos precios
que en 2012

Pág. 11

ISO-9001: 15 procesos certificados
por el Consejo

Pág. 11

Homenajeamos a la Mujer en su
Día Internacional

Pág. 11



TEMA CENTRAL TECNOLOGÍA PARA LOS PROFESIONALES

Panorama Pág. 13

Institucional Pág. 20

Entrevista – Panorama Pág. 23

TI & Ejercicio Profesional Pág. 25

Seguridad Informática Pág. 33

Firma Digital Pág. 34

Software de Gestión Pág. 37

Software Colaborativo Pág. 46

Redes Sociales Empresariales Pág. 47

Sistemas de soporte de las decisiones Pág. 48

Software para tesorería Pág. 50

Business Intelligence Pág. 52

Computación en la nube Pág. 51

Datacenters Pág. 62



TRIBUTACIÓN

Columna de la AFIP Pág. 66

Jurisprudencia Tributaria Pág. 67

Consultorio Impositivo y Previsional Pág. 70



"ImpeTu", un bistró de Palermo SOHO

Pág. 74



"Irifune", placeres de la cocina nipona
en Catalinas

Pág. 75



HUMOR

Pág. 82

 **BON VIVANT**

Embebidos en el legendario Pétrus
I Semana Gastronómica Española
en Buenos Aires

Pág. 76



Pág. 76

 **CONSEJO KIDS**

Pág. 78

 **SALA DE LECTURA**

Pág. 80

SUMARIO

AGENDA

EL FONDO MONETARIO PROYECTA UN LEVE CRECIMIENTO

El crecimiento mundial se afianzará gradualmente en 2013, anunció el Fondo Monetario Internacional en la actualización del informe Perspectivas Económicas Mundiales (*WEO* según sus siglas en inglés). A medida que empiecen a ceder las restricciones que pesan sobre la actividad económica, señala el documento, la actividad retornará al sendero de crecimiento que tenía antes de la crisis de Lehman Brothers de 2008.

Pero la recuperación es lenta, reconoce el trabajo divulgado en Moscú a mediados de febrero. El informe hace hincapié en que las políticas tienen que abordar los riesgos para afirmar el crecimiento.

Según el *WEO*, las medidas de política adoptadas por los gobiernos redujeron los graves riesgos de crisis en la zona del euro y en Estados Unidos. Los planes de estímulo de Japón ayudarán a estimular el crecimiento a corto plazo al sacar al país de una recesión transitoria. Las políticas eficaces también han permitido apoyar un moderado repunte del crecimiento en algunas economías de mercados emergentes y en desarrollo. Y la recuperación en Estados Unidos sigue bien encaminada en términos generales.

Se proyecta que el crecimiento mundial aumentará de 3,2% en 2012 a 3,5% este año, lo que equivale a una revisión a la baja de apenas 0,1 puntos porcentuales con respecto al informe *WEO* de octubre de 2012.



EL EMPLEO JUVENIL EN LA ARGENTINA

Según información del INDEC y la OCDE, se observan las siguientes tendencias entre los jóvenes de 15 a 24 años de edad:

- En la Argentina, la tasa de empleo entre los jóvenes de 15 y 24 años de edad es 33%.
- En los países de la OCDE, la tasa de empleo promedio de este segmento es 39%.

Dentro de la OCDE se destacan: Holanda con tasa de empleo juvenil de 64%; Suiza con 63%; Dinamarca con 58%; Canadá con 55%; y Alemania con 48%.

Estos datos muestran que el empleo juvenil en la Argentina es relativamente bajo para el nivel mundial. Las diferencias son particularmente altas con los países que tienen una alta estima por la educación y la equidad social. Una de las razones es que el empleo entre los adolescentes de 14 a 17 años es muy bajo en la Argentina.

Como señala el informe del INDEC, apenas un 12% declara tener un empleo. La información proviene del informe del INDEC denominado "Módulo de Actividades de Niñas, Niños y Adolescentes", que se llevó adelante durante el operativo "Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU)" del tercer trimestre de 2012. El documento brinda evidencias de que el trabajo de los adolescentes no tiene, en la mayoría de los casos, las connotaciones negativas del trabajo infantil. De los 315 mil adolescentes que trabajan en el país, el 84% lo hace por menos de 10 horas semanales, es decir, una dedicación muy parcial. Pero lo más importante es que el 90% afirma que no se cansa, que no se aburre y que le gusta hacerlo, y un 66% dice que aprende trabajando. "Son indicios fuertes de que, como ocurre en las mejores prácticas internacionales, el empleo adolescen-



te tiene una enorme potencialidad como facilitador de la difícil transición de los jóvenes al mercado de trabajo", comenta un trabajo del Instituto para el Desarrollo Social Argentino (IDES).

"En las instituciones laborales y educativas subyace un gran celo frente a la posibilidad de la incorporación

temprana de los jóvenes al mundo del trabajo", opina el IDESA. "El principal argumento es que lo único valioso para un joven sería concentrarse en estudiar. Sin embargo, las mejores prácticas en el ámbito internacional demuestran que el empleo juvenil es un medio para mejorar la formación de los jóvenes y motorizar su progreso."

DEUDA EXTERNA: DE *LEADING CASE* A JUICIO 'HISTÓRICO'

El juicio que la Argentina libra en Nueva York contra los "fondos buitre" por el reconocimiento del pago de una porción de la deuda externa en *default* es uno de los más comentados en el mundo de las finanzas internacionales. La Presidenta Cristina Kirchner lo catalogó como un *leading case*. Así lo dijo en su discurso al Congreso el viernes 1º de marzo en la apertura de las sesiones ordinarias de 2013. La agencia Reuters lo llamó "único y especial". Y Bloomberg lo consideró un juicio "histórico".

A continuación van cinco claves para entender el caso.

1. ¿Qué dice el fallo Griesa?

En febrero de 2012, el juez de Nueva York Thomas Griesa falló que el país violó lo que se llama "tratamiento igualitario". Desde 2002 (cuando la Argentina "defolteó" la deuda), el país no le paga a los fondos buitre. Pero sí a los tenedores de bonos que aceptaron los canjes de 2005 y 2010.

El fallo de Griesa tiene dos ejes. Primero, dice que la Argentina debe pagar a los buitres US\$ 1.330 millones. Segundo, el agente de pago de la Argentina (el Banco de Nueva York, *BoNY*, según sus siglas en inglés) podría ser sancionado por ser un instrumento de pago. La Argentina apeló el fallo; la Corte dejó en suspenso su cumplimiento y llamó a una audiencia el 27 de febrero.

2. ¿Qué pasó en la audiencia del 27 de febrero último?

Expusieron sus posiciones las partes involucradas en el caso: la Argentina, los buitres y los bonistas. La Argentina expresó su rechazo a pagarles "voluntariamente" a los fondos y cumplir con el fallo.

Griesa iría en contra de las políticas de un país soberano. La defensa de los demandantes ratificó que el país no tiene voluntad de reconocer la justicia estadounidense y que trata de manera desigual a los inversores.

3. ¿Qué es un *default* técnico?

Es la alteración de los mecanismos de pago. Según los expertos, cualquier violación a las reglas en los prospectos de los bonos. Si la justicia de Estados Unidos de-

termina que la Argentina no puede canalizar los pagos a través del *BoNY*, los bonistas podrían sostener que el país "defolteó".

4. ¿Qué rol tiene el *Bank of New York*?

La Argentina utiliza como agente de pago al *BoNY* desde 2005. Es la entidad a través de la cual se paga a los tenedores de la deuda *performing*. La ratificación del fallo Griesa imposibilitaría seguir utilizando esta vía y obligaría a buscar otra alternativa fuera del territorio norteamericano.

5. ¿Cómo sigue el juicio?

El 29 de marzo, la Argentina presentaría en la Corte de Apelaciones del Segundo Circuito de Nueva York una fórmula de pago para los fondos buitre. Deberá explicar también cuándo efectivizará el pago de la deuda y qué seguridad otorgará. El tribunal entonces deberá evaluar si el país cumple con una propuesta creíble que los fondos buitre pudieran aceptar.



NOTICIAS DEL CONSEJO



Delegaciones: ahora se podrá legalizar en el mismo día

Tras la apertura de las delegaciones en puntos estratégicos de la Ciudad iniciada a fines de 2010, se fueron concretando varias iniciativas para ir ampliando gradualmente el alcance de los servicios ofrecidos en ellas, de modo de facilitar cada vez más la labor profesional, aumentando la eficiencia de las tareas que el profesional debe llevar a cabo y mejorando la calidad de vida del matriculado.

En el arranque de 2013, el Consejo Profesional adecuó sus sistemas y procedimientos para que los matriculados puedan contar con el servicio de legalización en el momento en las tres delegaciones con las que cuenta la Institución, ubicadas en Flores, Belgrano y Parque Patricios.

El horario para este servicio será de 10 a 14, manteniendo para el resto de las prestaciones el horario habitual.



Exitsa concreción de las gestiones realizadas ante la AFIP

Se concretaron varias iniciativas promovidas por el Consejo que redundan en una labor mucho más distendida para miles de profesionales en el período estival. Por ejemplo, como resultado de las gestiones realizadas por nuestra Institución, la AFIP puso a disposición de los contribuyentes, con una antelación suficiente para su confección, el nuevo aplicativo del Impuesto a las Ganancias y Bienes Personales – *Release 14.0*. La puesta a disposición de ese y otros nuevos aplicativos es el resultado de la constitución de un “banco de prueba”, donde fueron analizados y testeados conjuntamente entre especialistas de nuestra Institución y funcionarios de ese organismo.

Asimismo, el Fisco Nacional procedió a implementar un régimen opcional de presentación de DDJJ y pago del IVA, Ganancias y Ganancia Mínima Presunta para el período comprendido dentro de la feria fiscal. También se estableció que durante determinados períodos del año –atendiendo a las ferias dispuestas por el PJN- no se computen los plazos previstos en los distintos procedimientos vigentes ante la AFIP, vinculados con la aplicación, percepción y fiscalización de los tributos a su cargo. En ese

sentido, la AFIP estipuló no computar –respecto de los plazos procedimentales- los días hábiles administrativos incluidos dentro del período comprendido entre el 1º y el 31 de enero de cada año, ambas fechas inclusive.





Capacitación 2013. A los mismos precios que en 2012



En el marco de la continua capacitación que el Consejo ofrece a sus matriculados, para este 2013 se ha previsto la realización de importantes actividades con el objetivo de brindar una formación de excelencia para todos los profesionales.

Entre las medidas más destacadas que adoptaron las autoridades de la Institución se encuentran: el congelamiento de los valores de todas las actividades de capacitación ofrecidas; el incremento de la oferta de cursos de actualización y programas de especialización; nuevas actividades de capacitación a distancia; y la apertura de nuevos ciclos de conferencias con entrada libre y gratuita.

ISO-9001: ya son 15 los procesos certificados por el Consejo

El pasado mes de marzo, el Consejo superó exitosamente la Auditoría de Recertificación del Sistema de Gestión de Calidad, según la norma IRAM-ISO 9001:2008, para la prestación de once de sus procesos. Esta recertificación muestra el fuerte compromiso del Consejo con la Calidad. Sumado a ello, se ha ampliado el alcance del Sistema de Gestión, incluyendo procesos vinculados con prestaciones de las siguientes áreas: a) Centro de Información Bibliográfica (CIB); b) Subsidios a los matriculados; c) Dirección Académica y del Conocimiento; y d) Turismo.

Los procesos certificados por nuestra Institución suman ya 15, lo cual es todo un récord para organizaciones de este tipo (sin fines de lucro) en nuestro país. Se confirma, una vez más, nuestro rol de organización modelo que constantemente busca superarse y satisfacer las expectativas y necesidades de nuestros matriculados. El camino está marcado y **el proceso de mejora es la constante**.

Homenajeamos a la Mujer en su Día Internacional

Recordando a las mujeres en su día, este viernes 8 de marzo a las 19 horas, el Consejo brindó un concierto lírico a cargo de la soprano rusa Svetlana Volosenko y del maestro Sergio Bungs al piano.

En el mismo acto, y como ya es tradicional, se hizo entrega de distinciones a tres destacadas figuras de nuestro país en su día. Este año fue el turno de la senadora María Eugenia Estenssoro, de la escritora María Esther Vázquez (ver foto) y de nuestra colega Olga Morrone.





Rasgos y tendencias del sector de Software y Servicios Informáticos

Dr. Nelson Pérez Alonso (*)
Presidente de CLAVES Información Competitiva,
con la colaboración de Daniel Aisemberg, Pablo Iacub y Hernán Laufer

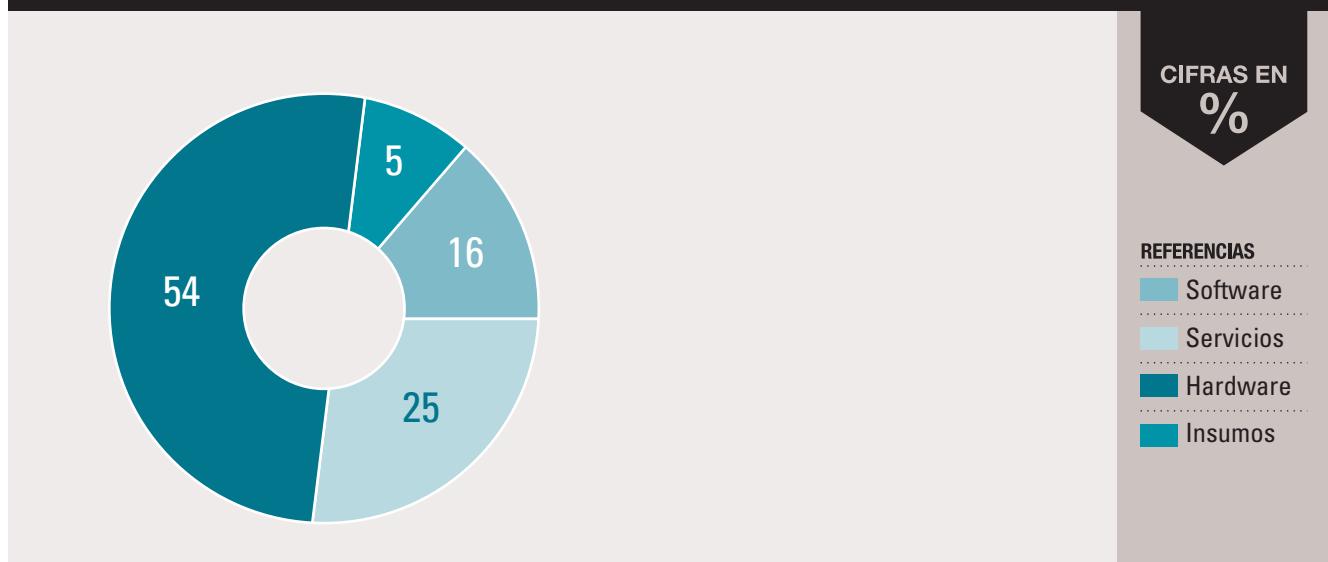
En la Argentina, las empresas del sector de Software y Servicios Informáticos (SSI) suman 3.624, de las cuales el 60% se encuentra en la Ciudad de Buenos Aires. El 40% restante está disperso en el interior del país, con importante concentración en las provincias de Santa Fe y Córdoba. A su vez, dentro del sector de SSI hay unas 800 empresas involucradas en software de gestión.

El sector de SSI emplea a 56.147 personas en total y presenta una tasa de desempleo nula, debido a la alta demanda de recursos en comparación con la escasa oferta.



El sector de TI en la Argentina representó \$ 32.500 millones el año pasado y se estructuró como muestra el gráfico (ver “Estructura del sector de TI en la Argentina”).

ESTRUCTURA DEL SECTOR DE TI EN LA ARGENTINA



TEMA CENTRAL

En producción de soluciones totales de *software*, el mercado alcanzó durante 2012 los \$ 4.300 millones, registrándose un crecimiento del 19% con respecto a 2011. De ese total, el *software* de gestión representó casi el 38%, es decir, unos \$ 1.650 millones. En cuanto a la composición de ese mercado, en los segmentos más importantes de la industria se destacan las soluciones de **software de Planeamiento de Recursos Empresarios o ERP** (por sus siglas en inglés), con casi el 74% del mercado, y las de *software* para la Administración de

la Relación con los Clientes o *CRM* (por sus siglas en inglés), con el 10%; el resto (RR. HH. y otros) representa un 16% (ver “Segmentación del mercado de soluciones”). Esta actividad continuó y consolidó la tendencia de crecimiento en 2012, año en que se expandió cerca de un 19% (ver “Evolución de la actividad”). El mercado de *software* de gestión en la Argentina creció a una tasa de dos dígitos en los últimos años, y es de esperar que esta tendencia continúe en el corto y el mediano plazo.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE SOLUCIONES

(Base \$ 1.650 millones de pesos) - 2012

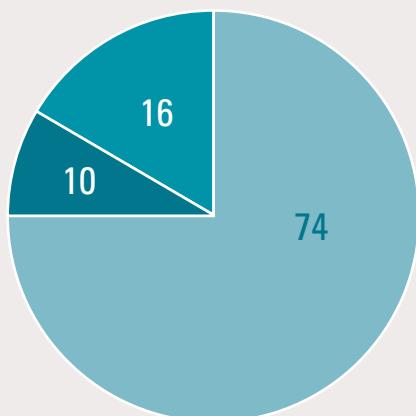
CIFRAS EN %

REFERENCIAS

CRM

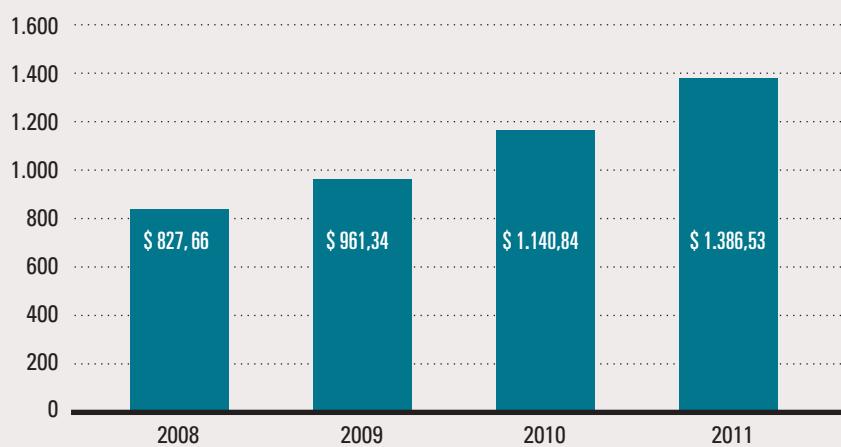
ERP

Otros



EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD

CIFRAS EN MILLONES \$



TEMA CENTRAL

DEMANDA

Los sectores que más demandan SSI son el de servicios (37%), seguido por el manufacturero (21%), el comercio (17%), el sector público (14%) y el agro (5%). El Gobierno argentino es uno de los principales consumidores de SSI en pos de mejorar y modernizar la gestión pública. De esta forma se reduce la carga administrativa, se transparenta el gasto estatal y se combate la evasión fiscal.

En América Latina, el presupuesto promedio por usuario para un proyecto de inversión en *software* empresarial es de US\$ 4.452. En la Argentina, esa cifra se ubica en US\$ 2.858 dólares. Presupuesto es lo que la empresa planea destinar al proyecto.

En América Latina, el presupuesto previsto para un proyecto de *software* con servicios de implementación alcanza 1,39% de la facturación de las empresas demandantes, mientras que en la Argentina se ubica en 1,19%.

Considerando 2010, 2011 y 2012, el *ranking* de países con más demanda, excluyendo a Brasil, lo encabezó México, seguido por Colombia y, en tercer lugar, la Argentina.

TENDENCIAS PARA 2013

Por el lado de la oferta (las empresas que venden), a nivel regional, continuará una tendencia de los últimos años: más reorganización y consolidación de los principales proveedores de *ERP*.

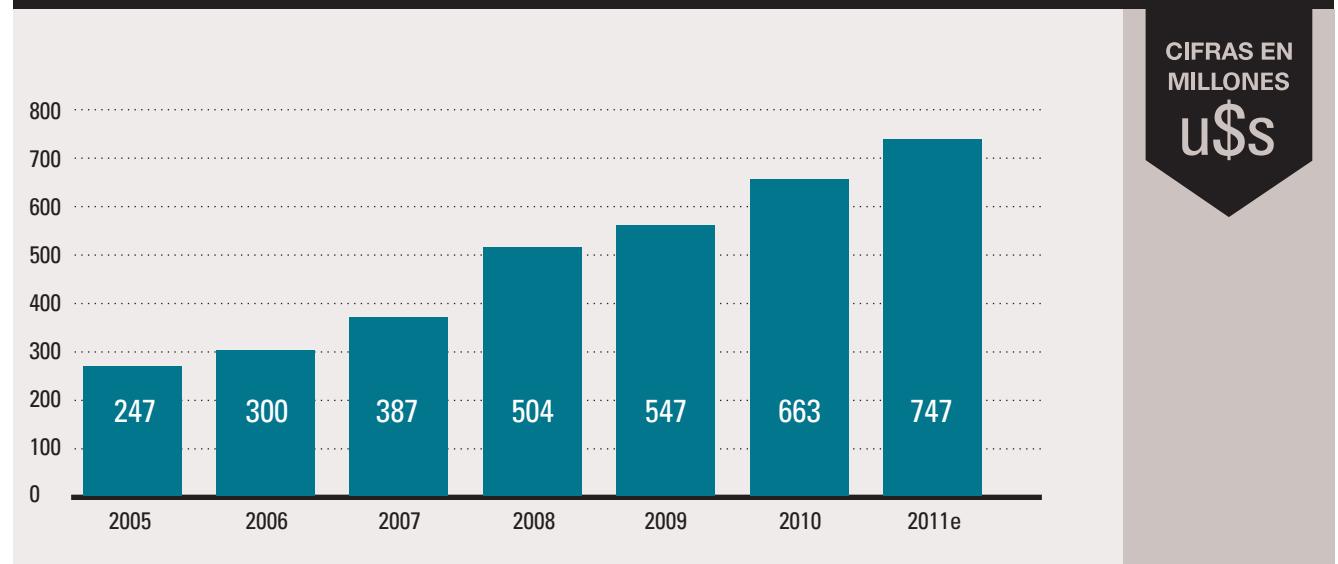
En cuanto a la demanda, las empresas prestarán más atención a conservar las ventajas competitivas y menos a adoptar las “mejores prácticas”. Esto significa el fin de una buena cantidad de argumentos de ventas de los *vendors* y las consultoras.

COMERCIO EXTERIOR

El sector de *software* de gestión en la Argentina se encuentra consolidado luego de atravesar etapas de evolución y expansión. Hoy las empresas nacionales gozan de reconocimiento a nivel regional por la calidad de sus soluciones y recursos humanos. El sector exporta a más de 45 países y, en muchos casos, cuenta con presencia física en los países de destino a través de oficinas propias o redes de *partners*.

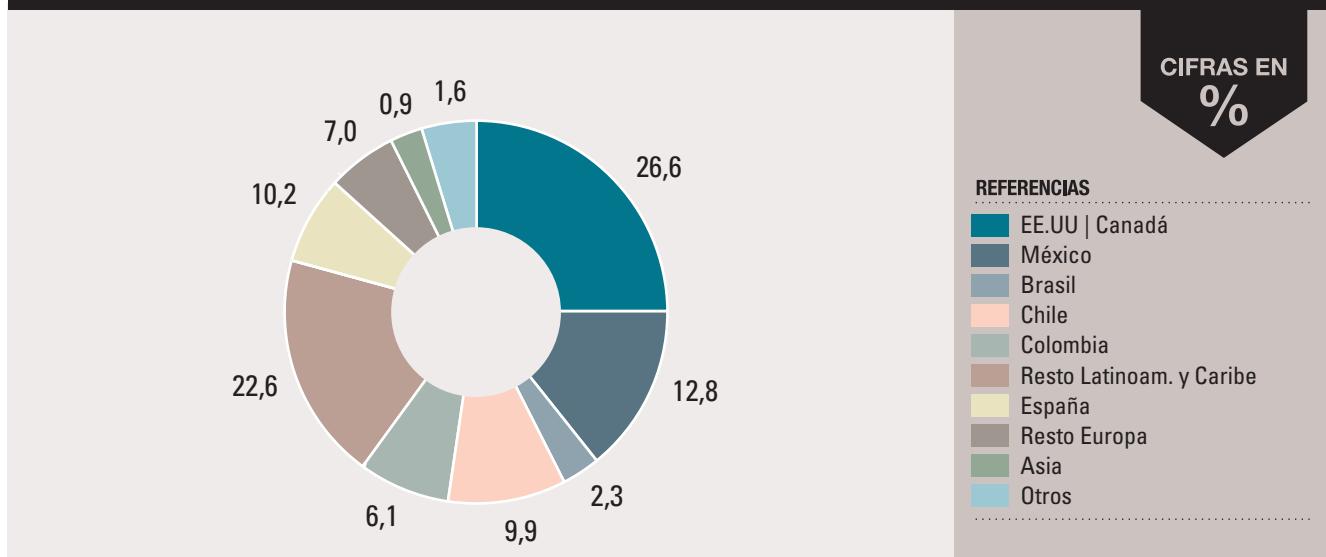
El escalamiento geográfico que tuvo la industria, en gran parte, se materializó debido a los esfuerzos individuales y a la capacidad emprendedora de los empresarios del sector, que supieron aprovechar las debilidades de las grandes compañías multinacionales del sector para adaptar y nacionalizar sus productos según los requisitos y las necesidades de cada mercado externo. El sector exportó por US\$ 899 millones en 2012, un 20% más que en 2011, y consolidó así la tendencia creciente en los últimos cinco años, a una tasa promedio acumulada anual de 19%.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES



TEMA CENTRAL

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES



PRINCIPALES TENDENCIAS

- *Cloud Computing* (o informática en la Nube)
Aunque de poco desarrollo en nuestro país, existe una tendencia a basar las aplicaciones en servicios alojados de forma externa en la propia Web.

• Análisis avanzados y análisis predictivos

En la medida en que los sistemas de gestión -tipo **ERP**, **CRM**, **BI** (inteligencia de negocios, por sus siglas en inglés), **SCM** (gestión de la cadena de suministro, por sus siglas en inglés)- se van posicionando, el siguiente paso es obtener, de toda esa información, los modelos de simulación, de predicción de escenarios y de optimización del análisis, que permitan mirar hacia el futuro e intentar predecir las nuevas tendencias que regirán los procesos actuales de Negocios.

• Soluciones **ERP** y **CRM** para móviles

Aplicaciones móviles que permiten acceder al *software* de gestión (**ERP** y **CRM**) corporativo a través de *smartphones* en tiempo real.

- **La cuestión tecnológica:** la carrera de las aplicaciones **ERP** en la cuestión tecnológica está puesta hoy en dos focos fundamentales: 1) Poder funcionar con interfase Web nativa; 2) Poder utilizar infraestructura libre.

- La interfase Web nativa permite que un *software* **ERP**



TEMA CENTRAL



sea utilizado completamente desde un navegador Web o *browser* sin otro requerimiento específico de *software* en el equipo del cliente. Esto permite que un *software ERP* sea utilizado indistintamente desde una máquina con sistema operativo *Windows*, desde una Apple con sistema operativo *IOS*, desde una computadora con *Linux*, una tableta, o un *smartphone*, o un *Smart TV*. La conclusión es que hacer que un *ERP* funcione con un cliente Web requiere cinco años de trabajo y una inversión muy alta.

- *Social Computing* o integración de las tecnologías sociales a las aplicaciones de negocios

La integración de las redes sociales a las nuevas soluciones aplicadas al ámbito corporativo dinamizará el desempeño de las empresas.

- Nuevas funcionalidades

Los clientes de las empresas de *software* de gestión

se muestran muy interesados en herramientas que les permitan analizar la información para alcanzar una visión integral. También buscan que estas herramientas puedan resumir la información en indicadores para realizar un seguimiento y comparar distintos períodos. Actualmente ya emplean herramientas de este tipo para confeccionar escenarios de presupuesto y negociaciones salariales, entre otros temas. Además, están muy interesados en sumar herramientas que los acompañen en la gestión de las evaluaciones de desempeño, los planes de capacitación, el proceso de selección o en la sistematización de áreas, como el departamento médico. Por último, también ponen foco en descentralizar el acceso a la información, implementando portales de autoconsulta para facilitar dicho acceso y descentralizar procesos, como el de recibo digital de haberes.

(*) Contador Público



**FACTURA
ELECTRONICA
EXPORTACION**

• El Mejor Servicio para Venta.
• Actualizaciones
Permanentes y Gratuitas.

Más de 20 años
de experiencia
nos avalan!



ESTUDIOS



gecom

software

Incluye:
Resolutores
de Residuos
AFIP RG 2849

Gestión Integral para Empresas y Estudios Contables

- Comercial • Ventas • Compras • Stock • Industrial • Adm. de Inventarios
- Punto de venta • Contabilidad • Sueldos y Jornales

PROMOCION para ESTUDIOS

Contabilidad Profesional
+ Sueldos y Jornales

Contabilidad Profesional
+ Sueldos y Jornales

Actualización y
Expansión en
nuevos módulos

BUENOS AIRES | RAMOS MEJIA 6100 (C1070) MCNT FRANQUICIA 90-00000000 | www.gecom.com.ar
LA PLATA | INTERSOFT ARGENTINA, ITALIA 4000 (C1010) MCNT FRANQUICIA 425-4118 | www.gecomargentina.com.ar
COLOMBIA Capital, Bogotá | Servicios integrales SRL - Tel (571) 1184770-0000 | www.gecomcolombia.com.ar
SANTA FE | ROSARIO | Tel: (0341) 196-989-179 | rosario@gecom.com.ar

venta@gecom.com.ar 4382-3343/6057/0606 4384-5117/6675/6619
www.gecom.com.ar

TEMA CENTRAL

INSTITUCIONAL

Las TI en el Consejo al servicio del Profesional

Lic. Rubén García
Gerente de Sistemas del CPCECABA

La gerencia de Sistemas del Consejo participa en el análisis, evaluación y desarrollo de aspectos operativos y de procedimientos internos para aprovechar mejor los recursos tecnológicos. Tiene a su cargo la distribución, disponibilidad y actualización constante del *software* necesario para las actividades del Consejo. Así, contribuye cotidianamente a la calidad del funcionamiento general de la organización.

Desde fines de los 90, el Consejo procura facilitar a los matriculados el acceso a Internet, reducir sus tiempos laborales y de gestión -y los costos asociados-, y mejorar la comunicación entre sus miembros para favorecer el crecimiento de la organización. La inversión en TI del Consejo se ve reflejada en la posibilidad de administrar, mediante la utilización de varios servidores, el despacho mensual de más de 13.000.000 de mensajes de correo electrónico entre las 63.000 cuentas registradas de nuestros matriculados, de las cuales 14.000 corresponden a casillas de correo electrónico con dominio @consejo, que reciben más de 7.400.000 de accesos mensuales para su lectura. Se procesan millones de transacciones anuales en servidores virtuales de última generación y bases de datos relacionales.



El crecimiento de la cantidad de profesionales matriculados y de tareas realizadas por el Consejo obliga a una revisión permanente de la tecnología a efectos de ser eficaces en la atención. Los conceptos de **automatización, inmediatez, simplificación de procesos e integración** son fundamentales al concebir nuevas prestaciones.

La aplicación de la tecnología -junto con el diseño de procesos que conlleva- nos permitió no sólo optimizar los procedimientos internos, sino también **agilizar la gestión** de los profesionales ante el Consejo y **simplificar la actividad** de los matriculados en su desarrollo profesional e integración en la comunidad.

El sitio Web, que recibe más de 20.000 visitas diarias, permite la inscripción en cursos de capacitación, la adquisición de productos y servicios, los pagos mediante tarjetas de crédito, las consultas de documentación con certificación de la intervención profesional, las adhesiones al débito automático, la inscripción en foros de correo electrónico, la presentación de informes de sindicatura concursal y de certificación de informes para fines fiscales, la obtención de certificados de asistencia a actividades de capacitación y de certificados de inscripción en la matrícula, etc. También la habilitación de servicios de legalización de documentación por Internet con empleo de firma digital, complementados con el uso de certificados digitales para acreditación de identidad, ha permitido avanzar en la simplificación de los trámites para los matriculados en su relación con organismos del Estado Nacional.

Aplicaciones como el cálculo de honorarios mínimos profesionales y Trivia -el servicio *on line* de información y asesoramiento sobre la aplicación



TEMA CENTRAL

de la normativa tributaria, societaria, comercial, laboral, de la seguridad social y de entidades financieras- son ya un clásico para gran parte de nuestros matriculados, quienes fueron así dotados de herramientas que facilitan su ejercicio profesional.

Los foros de discusión, de acceso exclusivo para matriculados inscriptos, congregan a más de 5.000 profesionales, quienes, a través del correo electrónico, intercambian consultas, información y opiniones.

En conclusión, el sitio del Consejo logró posicionarse como un referente obligado de los profesionales en Ciencias Económicas por la **amplia gama de servicios** que se ofrecen a través de él. Además, desde la Web del Consejo se puede ampliar el contacto entre nuestra comunidad y otros profesionales a través de herramientas de la Web 2.0, como las redes sociales *Facebook*, *Twitter* y *Linkedin*, entre otras.

La apertura de las **delegaciones barriales** demandó la aplicación de comunicaciones seguras vía Internet para su interconexión. Así, se logró brindar, en cada sede, todas las prestaciones de la central.

A partir de la oferta tecnológica y el desarrollo de *software*, la gerencia de Sistemas identifica y crea prestaciones que agregan valor a los servicios. Por ejemplo, desarrolló las credenciales profesionales con código de barras, que ya han sido adoptadas por casi 60.000 profesionales.

Mediante acuerdos tecnológicos con usuarios externos, el área de Sistemas del Consejo ha venido **creando valor** en forma conjunta. Por ejemplo, se celebraron alianzas estratégicas para el desarrollo de aplicativos con la AFIP, con el Banco Central, con la FACPCE y con otros consejos profesionales.

Como la tecnología evoluciona rápido, no es fácil prever la rutina laboral de los profesionales en Ciencias Económicas y los aspectos en los cuales la tecnología podrá brindarles soluciones. Sin embargo, el Consejo seguirá incorporando instrumentos para simplificar la gestión profesional, y la participación activa de los matriculados –por medio de opiniones y propuestas- seguirá siendo fundamental para el desarrollo y la adecuación de los servicios.





“La mayor liquidez se está volcando a inversiones en TI”

Lic. Silvia Tenazinha
Presidente Oracle Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia

A pesar de la desaceleración del crecimiento económico, de la suba de costos en dólares, de las trabas a las importaciones y al giro de dividendos, y del cepo cambiario, la CEO local del proveedor mundial de *software* Oracle, Silvia Tenazinha, prevé un buen año para el mercado argentino, especialmente en los segmentos de *Cloud Computing* y *Customer Experience*.

Desde noviembre del año pasado, Tenazinha preside Oracle Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia, luego de ocupar otros cargos directivos en la compañía desde 2009. Antes trabajó por siete años en la competencia, SAP Región Sur, en las áreas de Consultoría y Ventas. Es Licenciada en Informática de la Universidad del Salvador y tiene un *Master* en Negocios de la Universidad de Belgrano.

CONSEJO ¿Cuáles son las principales tendencias del mercado argentino de *software* de gestión?

S. TENAZINHA Hay muchas empresas desarrollándose y adoptando distintas soluciones tecnológicas, lo que genera un espacio para que el mercado se expanda. Es muy fuerte la inversión en soluciones innovadoras (*Customer Experience*, Servicios y Comunicación en Redes Sociales y *Cloud*). Según la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de Argentina (CESSI), para este año se espera que la facturación total del sector crezca un 19,6% en comparación con 2012.



¿Qué desarrollos de TI facilitarán significativamente la gestión de las organizaciones en el futuro cercano?

La automatización ayuda cada vez más en los procesos de gestión. Las herramientas de *Business Analytics*, por ejemplo, ayudan a trabajar sobre la información existente para obtener datos que permitan tomar decisiones más acertadas. Otro elemento importante es la opción *Cloud*, sin inversiones en infraestructura, o licencias *On Premise*, que posibilitan un acceso simple a soluciones muy completas en solo unas semanas [N. de la R.: El modelo *On Premise* (versus *On Demand* o *Cloud*) es el esquema tradicional de licenciamiento y uso del *software*, es decir, la empresa adquiere las licencias que le otorgan derecho de uso del *software*, lo instala en sus propios servidores, lo integra con otros sistemas y mantiene sus datos dentro de su infraestructura de tecnología.].

Considerando la desaceleración del crecimiento económico, la suba de costos en dólares, las trabas a las importaciones y al giro de dividendos, y el cepo cambiario, ¿qué desafíos se presentan en el mercado del *software* de gestión argentino para este año?

ENTREVISTA

Muchas empresas invirtieron en tecnología y están embarcándose en proyectos de innovación. En este sentido, Oracle *Financial Division* permite que una empresa ponga en marcha un proyecto en pesos y a tasa fija. La mayor liquidez en el mercado está adelantando proyectos de inversión muy interesantes.

¿Qué soluciones son las más demandadas a Oracle en el país?

Entre las soluciones más demandadas figuran las de *Cloud Computing* -ofrecemos una amplia gama de servicios integrados basados en estándares que dan a los clientes aplicaciones y servicios sociales gestionados, organizados y con soporte completo de Oracle- y las de *Customer Experience* -brindamos una solución completa que permite a las empresas diferenciarse a través de cada canal, punto de contacto e interacción-. Además, la solución entrega los resultados de negocio deseados por las empresas y las grandes experiencias buscadas por los clientes. Estas dos áreas cuentan con especial potencial de crecimiento en la Argentina.

Oracle está en *Cloud Computing* desde 2000. ¿Por qué el mercado argentino de *Cloud* sigue siendo incipiente?

En los últimos años, según la firma de inteligencia de mercado IDC *Latin America*, ha habido un interés significativo en la virtualización, la consolidación y la adopción de servicios compartidos en la región. Las empresas están concentradas en optimizar sus infraestructuras al reducir costos y simplificar. Cada vez más organizaciones están adoptando de manera agresiva los servicios de *Cloud Computing*, y Oracle es pionero en la región. Las plataformas en la Nube se irán adoptando de forma creciente en el país. Si bien todavía la injerencia de estos sistemas es incipiente, muchas empresas ya pueden percibir beneficios y resultados concretos de operar de esta forma.

¿Qué variables debe contemplar una PyME –como un estudio contable- antes de decidir migrar a la Nube?

En Oracle trabajamos con todo tipo de empresas, incluso con aquellas que no tienen departamento de TI ni *hardware*. En estos casos les proveemos un aparato de red (una red privada virtual o *VPN**, por sus siglas en inglés, encriptada) para que accedan por su conexión de Internet a ambientes listos para cargar sus planes de cuenta, mejorar su logística, agregar un canal Web a su cadena de tiendas físicas, etc. Para una compañía en crecimiento, es una buena opción comenzar a operar en la Nube, ya que implica una inversión menor que si tuviese que adquirir sistemas de *hardware* y aplicativos.

Otros casos son las empresas que ya tienen aplicaciones administradas por su propio departamento de TI (modelo *In-House* u *On-Premise*). A ellas les conectamos la *VPN* a su red corporativa y realizamos una migración de datos y customizaciones hacia los nuevos ambientes.

(**VPN* es una tecnología de red que permite una extensión segura de la red local sobre una red pública o no controlada.





La Tecnología de la Información y los profesionales en Ciencias Económicas

Dr. Carlos Waldott de Bassenheim (*)
Presidente de Waldott & Asoc. S.A.
Profesor Titular Regular - FCE UBA
Director Depto. Pedagógico de Sistemas - FCE UBA



Desde los comienzos del procesamiento masivo de información, las Tecnologías de la Información (TI) han ido avanzando hacia las organizaciones más pequeñas y hacia tareas de características muy diferentes, llegando a formar parte de la estrategia de negocios de las compañías, a tal punto que muchas no crecerían o no podrían operar sin su utilización.

Se ha escrito mucho sobre los beneficios que la aplicación de las TI puede brindarle a una empresa. En una reciente investigación que realizamos en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, solicitamos a una muestra de 450 organizaciones que calificara su aporte en los siguientes rubros: aumento de las ventas, mejora en procesos de negocio y/o servicios al cliente, disminución del gasto, mejora en la imagen de la compañía, expansión de fronteras actuales, mejora en comunicación con clientes, proveedores, etc., e incorporación de nuevos clientes o negocios. La valoración de 1 a 10 se refería, por separado, a la inversión del último año y a la expectativa de la inversión del año siguiente.

El cuadro que acompaña a esta nota resume las respuestas sobre los resultados de las inversiones en TI y las expectativas de las futuras (promedio de las respuestas) en el primer corte de encuesta. Los encuestados señalaron que las principales ventajas de las inversiones

fueron “mejorar los procesos de negocio y/o servicios al cliente” (7,27) y “mejorar la comunicación con clientes, proveedores, etc.” (7,24), y coinciden en señalarlas como las mejores expectativas, aun en valores mayores (8,02 y 8,06). Sin embargo, el resultado más bajo, correspondiente a “disminuir el nivel de gasto”, tiene el porcentaje más alto de incremento para la expectativa futura (20,4%); ello indica que, si bien no se han verificado buenos resultados en las inversiones pasadas, se considera que se obtendrán en inversiones futuras. Otros porcentajes de aumentos llamativos entre inversiones pasadas y futuras se encuentran en incorporar nuevos clientes o negocios (21,3%) y expandir fronteras actuales (20,0%). Los valores indicados y los incrementos posiblemente señalan hacia qué objetivos se dirigirán las inversiones futuras.

Los números son muy claros sobre los beneficios y las expectativas que los responsables de las organizaciones les asignan a las inversiones en TI. Y, por lo tanto, el conocimiento y el manejo global de las TI resultan indispensables para los profesionales en Ciencias Económicas que dirigen, gerencian, asesoran y auditán a las compañías.

Para que las empresas puedan obtener beneficios deben aprender a **integrar la tecnología con nuevos modelos de negocios** en lugar de agregar tecnología a los viejos mo-

TEMA CENTRAL

delos. Las dificultades que muchas organizaciones han tenido y tienen en la utilización exitosa de las TI sugieren que el camino al éxito no está libre de obstáculos.

En mi rol de proveedor de *software* de gestión, convivo habitualmente con deficientes o incompletas selecciones de *software* por parte de los usuarios a pesar de que el *ERP* es un *software* vital para todas las tareas de una empresa. Mis colegas docentes que trabajan en el rubro también señalan este constante problema. De igual manera sucede con las implementaciones del *software*. En la mayoría de los casos, estos proyectos no están conducidos por profesionales en Ciencias Económicas y, en la casi totalidad, no se les dedica el tiempo necesario.

En la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, desde hace décadas, procuramos transmitirles a los futuros contadores y licenciados en Administración los conocimientos para una buena utilización de las TI en las organizaciones en que se desempeñen. A pesar de la cantidad de estudiantes y docentes, el trabajo intercátedra de los titulares pretende lograr que los futuros graduados manejen con soltura, por ejemplo, los conceptos y las metodologías de selección e implementación, inherentes a sus incumbencias profesionales. Un trabajo sobre el tema llevado a cabo por alumnos de Sistemas fue nominado finalista de los Premios Sadosky 2012.

Los contadores y licenciados en Administración están suficientemente capacitados para administrar estos proyectos sin dificultades; sólo es necesario ponerse al frente del tema, recordar lo aprendido en las aulas y dedicarle el tiempo necesario.



RESULTADOS DE LAS INVERSIONES EN TI Y LAS EXPECTATIVAS DE LAS FUTURAS

CARACTERÍSTICA (valor de 1 a 10)	ANTERIOR	FUTURO	INCREMENTO
Aumentar las ventas	6,00	7,17	19,50%
Mejorar procesos de negocios y/o servicios al cliente	7,27	8,02	10,32%
Disminuir el nivel de gasto	5,58	6,72	20,43%
Mejorar la imagen de la compañía	6,68	7,52	12,57%
Expandir fronteras actuales	6,09	7,31	20,03%
Mejorar la comunicación con clientes, proveedores, etc	7,24	8,06	11,33%
Incorporar nuevos clientes o negocios	6,21	7,53	21,26%

(*)Contador Público y Lic. en Administración



Las TI como incentivo de transformación y de innovación

Dr. Alberto Zimerman (*)
Profesor Regular - FCE UBA.
Vicepresidente de la Comisión sobre la Innovación y la Competitividad del CPCECABA



En los países que sienten realmente que las TI pueden ser una ventaja competitiva, los periódicos impresos y sus versiones *on line* publican suplementos que reflejan la necesidad de estar actualizados en la materia y son material de lectura quasi obligatoria para todos. Incluso este año, de hecho, la revista estadounidense *Newsweek* dejó de salir en forma impresa.

El progreso resultante de la revolución tecnológica de los últimos 50 años es ciento de miles de veces más importante que el asociado a la revolución industrial. Estos cambios acelerados conllevan la ruptura de paradigmas que son epochales y traen aparejados grandes movimientos. Esto incide tanto en el punto de vista personal como en la gestión de las organizaciones.

Por otra parte, la revolución tecnológica no se ha manifestado en una mejora de las condiciones de vida de gran parte de la población mundial. Pero en este escrito solo abordaré cómo esta revolución sin pausa ni techo nos ataña en la profesión.

Generaciones

Existen trabajos que explican la forma en que las personas nos acercamos a las herramientas de TI según la generación a la que pertenecemos:

-**Baby boomers**, nacidos entre 1950 y 1960, que “vivieron para trabajar”.

-**Generación X**, nacidos en los 70 y hasta principio de los 80, que trabajan para vivir. Están **orientados a resultados** y no los relacionan con la permanencia en un puesto de trabajo. No toleran mucho las reuniones ni la

política colaborativa. Comenzaron a utilizar computadoras en su juventud.

-**Generación Y**, nacidos entre 1985 y 1992. En esa época, la economía, la tecnología, la atención de la salud e incluso las condiciones económicas en el mundo estaban progresando rápido. Los niños que nacieron entonces vivieron con confort y experimentaron un entorno seguro. Utilizaron computadora desde su pubertad.

-**Generación Z o nativos digitales**, nacidos después de 1992. Desde su infancia ya existía Internet y era el auge de las TI.

Para cada persona, según la época en que nació, el abordaje de las TI es completamente distinto. Este matiz debe ser considerado por los directivos o facilitadores de cada organización.

Innovación

Las TI desempeñan un papel cada vez mayor en el mundo de los negocios. Sin embargo, a pesar de la revolución digital, la contribución de las TI en la innovación empresarial -comercial, organizativa, tecnológica, de producto, de proceso o de modelo de negocio- es difícil de determinar y medir. ¿Cómo evoluciona la contribución de las TI en un contexto donde las herramientas e Internet permiten la interacción, la individualización y la movilidad?

La **innovación** busca hacer aportes al igual que la creatividad, pero **su eje está en el valor más que en la novedad**. No hace foco en producir, sino en conseguir, comprar,

TEMA CENTRAL

alquilar, adoptar algo nuevo y valioso, y llevarlo a escala. La innovación busca la transformación, ya que explora el valor amplificado. El esfuerzo de producir no es tan importante. Las innovaciones son aquellas que transforman el entorno, modifican la forma de hacer las cosas, **producen un antes y un después**. Fundamentalmente agregan valor. Como mencionó Peter Drucker, “la innovación requiere un trabajo duro, enfocado y decidido”.

Redes sociales

Según la generación de la que formemos parte, buena parte de la población –tanto en la Argentina como en el mundo- accede a estas redes sociales. Un periódico sintetizó esta evolución de la siguiente manera: “Si la

Web 1.0 fue los cimientos de Internet y la Web 2.0, el despegue del contenido generado por los usuarios, la Web 3.0 es cuando se emplea todo eso. Usar Internet se vuelve tan casual que directamente uno se olvida de que lo está haciendo”.

En poco tiempo no existirá nada que no pase por las redes sociales, con un agregado adicional: el futuro del *marketing* de estas redes será visual. Nuestro desafío es tomar en cuenta todo lo aquí desarrollado para agregar valor a las organizaciones, a la profesión, y así lograr un verdadero crecimiento personal.

() Contador Público y Lic. en Administración*

Los desafíos en el desarrollo de servicios de telecomunicaciones orientados a MiPyMes

Dr. Gustavo Jorge (*)
Director de Zistématica

Los operadores de telecomunicaciones han centrado su estrategia de negocios en los segmentos “Residencial” y “Grandes Empresas” por más de dos décadas. Actualmente, las compañías de la región están empezando a mirar con atención a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes). Esto se debe a que los segmentos “Residencial” y “Grandes Empresas” se encuentran altamente penetrados mientras que las MiPyMes concentran el mayor dinamismo en las economías latinoamericanas.



Se estima que las MiPyMes representan más del 90% de las unidades económicas de la región (aproximadamente 17 millones) y que generan entre el 25 y el 45% del empleo, entre el 15 y el 25% de la producción y entre el 1 y el 3% de

las exportaciones, dependiendo del país. De hecho, el profesional independiente de Ciencias Económicas suele integrar el segmento MiPyMe. Existe una gran oportunidad en el desarrollo de servicios de telecomunicaciones orientados al segmento



TEMA CENTRAL



de las MiPyMes, ya que estas empresas **comienzan a demandar banda ancha y servicios de valor agregado** para hacer más eficientes sus relaciones comerciales, operativas y administrativas. Sin embargo, aún resta un largo camino por recorrer en el desarrollo de productos, la velocidad de banda ancha y de subida, la relación calidad-precio, los servicios de *datacenter* y seguridad, y las plataformas de apoyo para el segmento.

En primer lugar, **el desarrollo de productos pensados para MiPyMes es escaso**. Según un estudio de Zistemática, los productos orientados a MiPyMes fueron pensados originalmente para el mercado residencial y luego adaptados para las empresas. Incluso, en la mayoría de los países de la región, los productos residenciales cuentan con mejores prestaciones y precios que los destinados a las MiPyMes. Esto genera que, en muchos casos, las empresas prefieran contratar productos para residenciales.

Además, **la velocidad de banda ancha ofrecida a las MiPyMes es baja**, promedia entre 3 y 6 Mb, mientras que a los residenciales se les brinda entre 6 y 10 Mb. Es necesario posicionarse en torno a los 10 Mb y considerar que la vanguardia mundial se ubica en torno a 100 Mb. También es importante la velocidad de subida, que suele publicitarse en un segundo plano. Las MiPyMes –y el profesional independiente de Ciencias Económicas en particular- suelen generar información que deben subir a la red. Actualmente, las velocidades de subida ofrecidas son irrisorias y muchas veces no superan un *megabyte*.

También hay que **adecuar los precios para encontrar una buena relación de calidad**. Los precios de productos para MiPyMes son, en promedio, 20% más caros que los orientados para residenciales. En la Argentina, una conexión de 10 Mb cuesta, en promedio, \$300 mensuales (unos 60 dólares). En Brasil, esa misma conexión es accesible por 45 dólares; en Colombia, por 130 dólares y en México, por 65 dólares.

El segmento MiPyMe se encuentra prácticamente inexplorado en el campo servicios de *datacenter* y seguridad. Las MiPyMes –y, en particular, los profesionales de Ciencias Económicas que trabajan en forma independiente- tienen necesidades básicas de resguardo de

información que hoy no cumplimentan y falencias que pueden ocasionar perjuicios económicos muy significativos. En muchos casos, estas acciones no se realizan por desconocimiento, desconfianza, subvaloración de las contingencias y privilegio del precio sobre la calidad. Los operadores de telecomunicaciones deben ofrecer estos servicios y enseñar a los clientes sobre las prácticas virtuosas.

Las MiPyMes suelen ser atendidas de la misma forma que un cliente residencial. Sin embargo, mientras la falta de conectividad durante un día es soportable para un residencial, resulta económicamente perjudicial para una empresa. Es necesario desarrollar una plataforma de atención al cliente con mayor apoyo. Lamentablemente, los operadores suelen observar que el desarrollo de una plataforma específica para atender al segmento generaría un aumento en el precio de sus productos que el cliente no estaría dispuesto a soportar (y que, por lo tanto, causaría una propensión de las empresas a contratar productos residenciales).

En el plano comercial, los operadores de telecomunicaciones deben **llegar a las MiPyMes segmentando por industria** para entender las necesidades específicas y proveer soluciones concretas. Es recomendable contactar a las empresas a través de las cámaras, asociaciones e incluso Colegios Profesionales que las nuclean.

Por último, **el futuro es móvil**. La tendencia a mediano plazo es contar con soluciones integrales de servicios de telecomunicaciones que integren conectividad y telefonía en redes fijas y móviles. Si bien, en la región, la oferta de soluciones integrales es escasa, todo indica que en menos de cinco años se producirá un cambio masivo.

(*) *Contador Público*

TEMA CENTRAL

TI & EJERCICIO PROFESIONAL

Efectos de la Tecnología de la Información sobre el control interno

Dr. Raúl Alberto Presa (*)
Socio en Crowe Horwath, a cargo de Auditoría y Risk Consulting



Es habitual que el profesional en Ciencias Económicas, como auditor interno o externo, deba llevar a cabo una evaluación del control interno. El objetivo puede ser planificar su labor, reducir el alcance de las pruebas sustantivas -u obtener evidencia cuando no es posible utilizar sólo pruebas sustantivas- o brindar una opinión, basada en su formación, sobre si el sistema satisface las necesidades para las que fue concebido o los requerimientos legales y estatutarios.

La evaluación del control interno consiste básicamente en tres aspectos:

- La evaluación del **diseño del control**: si el control se aplica en la forma prevista y cumple con los objetivos.
- La evaluación de la **implementación del control**: si el control fue puesto en funcionamiento.
- La evaluación de la **efectividad operativa del control**: si el control funcionó correctamente durante el período analizado.

Para evaluar, en primer lugar, debemos entender por qué se diseñó e implementó un control. Esto es: qué **riesgo** de la operatoria debe ser controlado, ya sea para prevenir su ocurrencia o para detectar y corregir el impacto de que acontezca. En definitiva, un procedimiento de control es la forma en que se planifica cumplir con un objetivo de control, es decir, la enunciación de qué riesgo se considera y cómo se mitigará.

Un requisito fundamental para evaluar el control interno es conocer cuáles son los riesgos significativos que afectan a los objetivos de la labor. Así, se podrá apreciar adecuadamente cómo los **mecanismos de control** ayu-

dan a evitar, prevenir el impacto o detectar y corregir los desvíos que se pudieran producir.

Para comprender cómo influyen las TI en la evaluación del control interno, debemos estimar el impacto de la tecnología en los riesgos controlados. En otras palabras: qué riesgos agrega la tecnología a los objetivos de la labor. Algunos de los riesgos que ejemplifica la Norma Internacional de Auditoría N° 315 atribuibles a las TI son:

- Confiar en sistemas o programas que procesan datos de manera distorsionada o datos distorsionados o ambas cosas a la vez.
- El acceso no autorizado a datos que pueda generar su pérdida o cambios no apropiados en los mismos, como el registro de transacciones no autorizadas o inexistentes, o el registro inexacto de transacciones.
- Los cambios no autorizados en datos de los archivos maestros.

La evaluación de los riesgos y los controles diseñados por la empresa, la determinación del alcance de las pruebas a llevar a cabo y la consideración de los resultados representan un desafío para los profesionales en Ciencias Económicas. A quienes deseen profundizar en estos conceptos, les recomiendo la lectura del Cuaderno Profesional N° 65, "Efectos de la Tecnología de la Información sobre el Control Interno", elaborado en el marco de la Comisión de Estudios de Tecnología de la Información del Consejo y publicado en enero último.

(*) *Contador Público*





Las TI y la redefinición del trabajo del contador

Dra. Alicia Beatriz Pérez (*)
Socia-Gerente de Borrajo y Asociados S.R.L.



Los sistemas de gestión han intervenido poderosamente en el ejercicio de profesiones y oficios vinculados a las Ciencias Económicas. La tarea de un contador hoy respecto del pasado se ha transformado mucho. Antes de los sistemas informáticos, el trabajo de un contador era visitar a su cliente una vez por mes y llevar “los papeles” a su estudio, donde un ayudante -aspirante a contador- los pasaba a los libros “14 columnas” y los balanceaba, entre otras tareas similares.

Hoy el contador accede desde su estudio, vía remota, al sistema del cliente. Los libros ya están emitidos y los asientos, hechos. Su tarea consiste en analizar los datos y aconsejar al empresario para ayudarlo a crecer. Su trabajo ha dejado de ser una rutina repetitiva.

Antes, el “pibe” del estudio copiaba los libros. Era un trabajo engorroso en el cual se empleaban papel copiativo, paños húmedos, papel seda, prensa manual, y cada copia demandaba dos días de prensa. Ahora, se envía un comprobante electrónico autorizado por la AFIP y, a lo sumo, se archiva en un DVD.

Antes, en las épocas de cierre de balance, el contador se la pasaba encerrado uno o dos meses, escribiendo cifras, verificando números y gastando su calculadora. Ahora, todo se resuelve con tan sólo apretar un botón del teclado o dar un *click* en “Balance General”.

En su momento, un gran adelanto fueron los sistemas de planillas múltiples: varias hojas preimpresas, puestas en diferentes posiciones con carbónicos, hacían que, con una sola anotación, se emitiese una factura, se asentase en el libro diario, en el mayor de la cuenta y en la cuenta corriente del cliente. Un gran esfuerzo orientado

a la maximización del aprovechamiento del tiempo. Hoy con un solo un “enter” se emite una factura, se descarga stock, se cargan la cuenta corriente y los asientos, se emiten estadísticas y muchas cosas más.

Entre el antes y el hoy del ejercicio profesional tuvo lugar el nacimiento y luego el progresivo perfeccionamiento de los sistemas de gestión, que cada vez incorporan más funciones para facilitar y optimizar la tarea del contador. Asesorar, distribuir y dar soporte a los profesionales que los utilizan son tareas importantísimas para que los valores y las posibilidades de un sistema -que cambia y se perfecciona- puedan ser aprovechados por todos. De este modo, el contacto directo del distribuidor con los usuarios hace crecer al sistema e, indirectamente, realiza un aporte cotidiano hacia una mayor profesionalización de las tareas del mundo de la economía y la producción.

Borrajo y Asociados ha basado su expansión en el apoyo al crecimiento de otras compañías que perciben que los sistemas de gestión son herramientas para dar un salto cualitativo y cuantitativo en su progreso. Con 20 años distribuyendo el *software* Tango, tan popular entre contadores y empresarios, Borrajo y Asociados cuenta en su haber con múltiples premios por las ventas y el servicio de posventa. Tan importante es llegar al mundo de la administración digital como mantenerse y, para ello, hay que estar al día con las versiones y actualizaciones, renovar servidores, incorporar más terminales, agregar módulos, entre otras cuestiones que conforman el vocabulario que, en unos años, los profesionales más jóvenes recordarán con la añoranza con la que nosotros evocamos los viejos libros y el trabajo manual.

() Contadora Pública*

TEMA CENTRAL

TI & EJERCICIO PROFESIONAL

La evolución de las TI para los profesionales en Ciencias Económicas

Dr. Sergio Loda (*)
Gerente de la División Contadores y Pequeñas Empresas de Sistemas Bejerman

Las TI y los profesionales en Ciencias Económicas están íntimamente vinculados desde los principios de la informática. Tan así es que una parte significativa de la evolución de la informática se explica por la necesidad del mundo de los negocios de disponer de información confiable, precisa y oportuna de la evolución de su actividad.

Hoy es imposible realizar la actividad profesional sin la asistencia de las TI. Pero no es una cuestión de modas o esnobismo. Los profesionales actúan en un medio cada vez más complejo, que les exige dar respuesta a más temas en menos tiempos.

A esto se agrega el factor regulatorio. Para mantenerse al día de los cambios en la legislación, el profesional debe disponer de información ordenada, completa y enriquecida que le permita estar actualizado para tener certeza en la aplicación de la normativa correcta en cada momento. Para dar solución a esta problemática, Thomson Reuters brinda un conjunto de soluciones basadas en tres conceptos: plataforma única, *Cloud Computing* y movilidad.

La **plataforma única** permite que una única aplicación informática brinde servicios tanto al estudio



contable como a sus clientes. Cubre las necesidades de gestión para la empresa -a través de InfoUno y eFlexware-, las de procesamiento y liquidación de los contadores -con Estudio One y Onesource- y las de información fiscal, laboral y contable de ambas partes, a través de Checkpoint. Además, toda la plataforma está diseñada con un único criterio, de modo que su uso está estandarizado y se simplifica la capacitación de los usuarios en nuevos módulos y productos.

El paradigma ***Cloud Computing*** brinda un espacio virtual de trabajo en la Nube que elimina la distancia entre el contador y sus clientes. Con esta forma de trabajo ya no importa si el contador y sus clientes están físicamente juntos o a miles de kilómetros de distancia, ya que comparten un único ambiente de trabajo, con la información permanentemente actualizada. Otra ventaja es que el contador puede focalizarse en su actividad profesional, sin preocuparse de la actualización de versiones, los antivirus, el *backup* y el mantenimiento del *hardware*.

El tercer concepto sobre cual se basan las soluciones de Thomson Reuter es la **movilidad**, gracias al acceso a las aplicaciones a través de la Web. Donde el usuario tenga acceso a Internet podrá operar las aplicaciones ya sea desde una PC o *notebook*, una *tablet* o un *smartphone*.

Las TI también están modificando los hábitos de lectura. Cada vez más gente lee libros electrónicos en lugar de impresiones tradicionales. Esto es especialmente útil en el ámbito profesional. Proview es la aplicación global de Thomson Reuters para la publicación de libros profesionales en formato *e-book*, que brinda a los profesionales la posibilidad de navegar entre versiones, hacer notas y efectuar *links* dentro y fuera del libro. Es imposible pensar el ejercicio profesional sin el apoyo de las TI. Pero la actualidad requiere un paso más: soluciones integradas, amigables y productivas que den sustento a los profesionales dispuestos a desarrollarse en un mundo lleno de oportunidades.

(*) *Contador Público*





Cómo evitar las estafas electrónicas trabajando en la Nube

Tomás Cribb

Coordinador Técnico de Infraestructura de NeuralSoft



Al conectarnos a dispositivos electrónicos y a la *web*, los datos privados están desprotegidos. El *phishing* –la obtención fraudulenta de información confidencial a través de una aparente comunicación electrónica de alguien conocido- continúa ampliándose. Estar atentos y un *software* que brinde máxima seguridad son las armas más importantes para detenerlo.

El *phishing* es un método para obtener datos personales, como contraseñas bancarias y de todo tipo, y, a partir de ahí, sustraer dinero y otros datos para actividades ilegales. Según informes del mercado, los datos de usuarios y contraseñas de personas físicas o empresas para operaciones de *homebanking*, redes sociales y *mails* encabezan la lista de las preferencias de los cibercriminales con un 81%. Le siguen las tarjetas de crédito con 46%, las de débito con 19%, los tokens de seguridad 9% y las tarjetas de coordenadas 6%.

Todos recibimos correos electrónicos de los proveedores de *mails* mundiales, de redes sociales, bancos o tiendas en línea para realizar cambios y acciones en nuestras cuentas. También llegan invitaciones extrañas de empresas y juegos para computa-

doras, tablets o demás dispositivos y mensajes de texto vía celular (SMS) e infecciones por un código malicioso.

Para proteger la información se debe operar con un sistema de trabajo supervisado por profesionales que desarrollan herramientas y soluciones para frenar estos ataques. Un modelo de trabajo en la Nube o tercerizado en manos expertas da seguridad suficiente para que el empresario pueda operar en la *web*.

Uno de los principales beneficios para quien trabaja en la Nube es que la única forma de acceder a sus datos y modificarlos es entrando al sistema con usuario y clave, que registra todas las transacciones y modificaciones de datos en tablas, con fecha, hora y nombre del usuario que las realizó. Por esto, cada vez más pymes eligen cambiar el modelo de *software* tradicional por el de trabajo tercerizado (SaaS -*Software as a Service*- o en la Nube). El diferencial tiene que ver con ser una solución integral que incluye todos los aspectos que influyen en la disponibilidad del servicio por parte del cliente: *hard-*

ware, licencias, tareas de soporte y mantenimiento, actualizaciones, conectividad y máxima seguridad.

Diez consejos

- 1) No ingresar a los *links* que llegan desde *mails* desconocidos
- 2) Mantener actualizado el *software*, ya que las últimas versiones de navegadores suelen reconocer este tipo de estafas.
- 3) Nunca brindar, ni por teléfono ni por mail, *webs* o demás medios de comunicación, información sensible ni claves personales.
- 4) Revisar la URL del enlace incluido en el texto
- 5) Conocer al remitente o autor de la publicación
- 6) Analizar el correo o sitio con una solución antivirus
- 7) Considerar si se es cliente de la entidad bancaria que se menciona
- 8) Chequear el idioma en el cual está escrito el correo y si tiene errores de ortografía
- 9) Visitar el enlace que nos propone para ver si es real, pero
- 10) Nunca ingresar datos en sitios que no visitamos voluntariamente.

TEMA CENTRAL

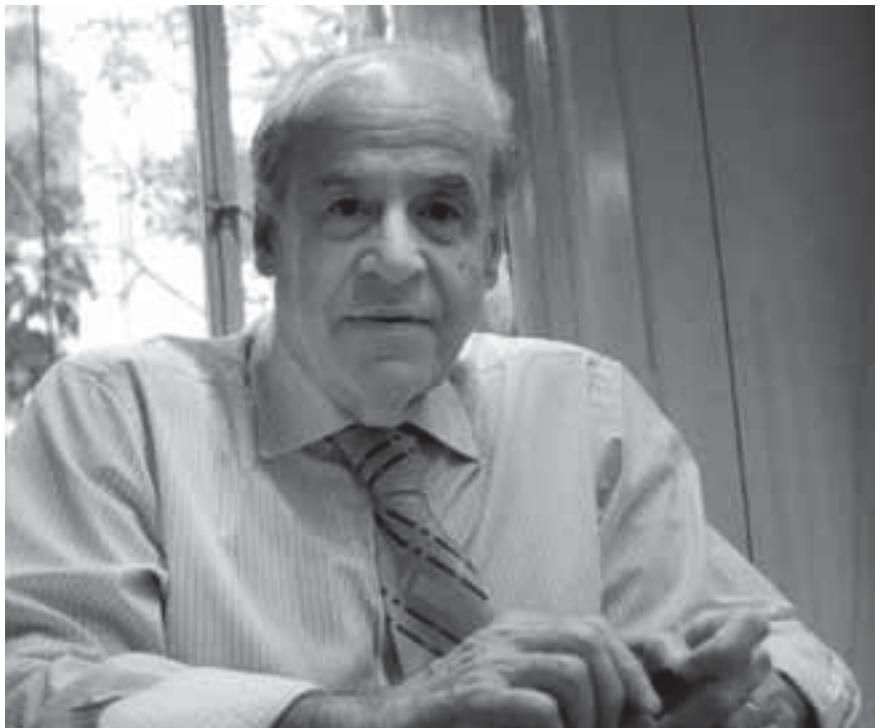
FIRMA DIGITAL

Aplicación de firma electrónica y digital en la emisión de recibos salariales digitales

Dr. Jorge Sánchez Pastor (*)
Presidente de la Comisión de Administración de Recursos Humanos - CPCECABA

La utilización de la firma electrónica y digital en la emisión de recibos salariales y otras remuneraciones, según lo normado por la ley 20.744 (Ley de Contrato de Trabajo o LCT), es una de las primeras aplicaciones masivas de esta herramienta. Tanto la firma digital como la electrónica otorgan eficacia jurídica, según el art. 1º de la ley 25.506 (Ley de Firma Digital o LFD). La normativa que la sustenta es impulsada por el MTEySS de la Nación a través de la Res. N° 1.455/11. Se trata de un valioso antecedente frente al proyecto de unificación del Código Civil y Comercial, el cual propugna, en su art. 329, la guarda en medios digitales de toda la documentación, con la intervención previa del registro público que correspondiere.

La metodología presente en la Res. N° 1362/12 de la Secretaría de Trabajo, que reglamenta la Res. N° 1455/11, prevé la utilización de la firma electrónica, generada por la propia aplicación, para la firma de los trabajadores. En cambio, para el empleador permite optar por la firma digital otorgada por una



autoridad certificante licenciada o una firma electrónica brindada por una autoridad certificante no licenciada, tal como lo prevé el decreto reglamentario de la LFD, N° 2.628/02, en su art. 1, Inc. b). Así, la autoridad de aplicación mantuvo el equilibrio económico en la política de firmas, evitando un monopolio en su otorgamiento por parte de una autoridad certificante licenciada, dado el muy buen nivel de las no licenciadas que actúan en el país y la experiencia internacional.

El proceso tradicional de los recibos salariales -previsto en los arts. 138 a 142 LCT y lo normado en el art. 67 del Código de Comercio- comprende: la emisión e impresión, y el envío a los trabajadores del recibo original y duplicado, la recolección de recibos firmados y el control y su almacenamiento por un término de diez años. El alto costo de este proceso puede reducirse acogiéndose a la resolución comentada. Ade-

más, el proceso tradicional, según la cantidad de trabajadores registrados en el sector privado a diciembre de 2011, involucraría 700 millones de documentos, con el impacto ambiental y económico asociado.

La puesta en marcha de la aplicación no solo debe dar cumplimiento a los requerimientos de la normativa y garantizar una operatoria que proteja los derechos de los trabajadores, sino también -dado que es un proceso de "despapelización" sustentado en las disposiciones sobre firma digital y el tratamiento de datos personales- contemplar las medidas jurídicas que permitan la preconstitución de la prueba. Por ello, es necesario un relevamiento de la organización para implementar: la normativa jurídica interna regulatoria de la operatoria; la política de privacidad; la de certificación y la de seguridad (con su correspondiente procedimiento de actualización); un plan de contingencia





y otro ante eventuales ceses de actividades; el registro de emisión, revocación y actualización de claves; los convenios con proveedores de servicios y los acuerdos de confidencialidad.

La normativa es un excelente instrumento para dotar a los empleadores –cualquiera sea el número de trabajadores- de una mayor eficiencia y control. Además, abre el camino para construir un “portal del empleado”, que

habilite una comunicación instantánea con cada uno de ellos y mejore así el clima laboral.

Por otra parte, los procesos digitales otorgan un nivel de autenticidad, integridad y perdurabilidad superior a los recibos salariales en papel, que contribuiría al acceso al crédito de sectores marginados.

() Contador Público y Licenciado en Administración*

FIRMA DIGITAL

La firma digital en el ejercicio profesional

Dra. Susana Herminia Ventura (*)
Presidente de la Comisión de Estudios sobre Tecnología de la Información - CPCECABA
Experta en Consultoría Internacional de SVH Consultores de Empresas
Docente de la UMSA



Surge un desafío en nuestro ejercicio de la profesión ante la insoslayable imposición práctica de la firma digital, que no cercena la tradicional comunicación escrita ni los soportes cibernéticos.

Hace algo más de diez años, en 2001, se promulgó la ley nacional que promueve el uso de la firma digital, una tecnología cuya implementación y divulgación merecen un franco apoyo de la sociedad en general y de nuestra matrícula en particular, la que aportó su activo rol y fundamentos teórico-prácticos que incidieron en la gestión legislativa.

Advirtamos las ventajas de la garantía de su validez -equivalente a la

legalidad de firma ológrafo, pero sin sus problemas-, de la incomparable seguridad y celeridad operativa, de la drástica disuasión de todo intento ilícito (independientemente del canal de comunicación utilizado) y de la supresión del riesgoso papeleo. Quien reclame o impugne asumirá la carga de la prueba.

Tales normas contribuirán, además, al notorio ahorro de la economía procesal, una meta anunciada hace 90 días por la Oficina Nacional de Tecnologías de la Información (ONTI) al lanzar el Plan de Democratización de la Firma Digital. La AFIP, por su parte, está trabajando en la instru-

mentación, prevista a corto plazo, del “despapeleo” de las tareas internas y de las vinculadas con los contribuyentes y demás obligados, previendo instituir, en 2014, la digitalización de todos los trámites.

Colegas: ya impulsados a utilizarla casi a diario, la capacitación integral en el proceso de la firma digital nos conducirá a una praxis ineludiblemente responsable y eficiente. Asumámoslo.

Sugerimos visitar el sitio de la Jefatura de Gabinete de Ministros
<http://www.jgm.gov.ar/paginas.dhtml?pagina=261>

TEMA CENTRAL

FIRMA DIGITAL

Las TI y el profesional en Ciencias Económicas

Dr. Carlos Eduardo Dossetti (*)
CEO de ENCODE S.A.

Desde el nacimiento de Internet, el mayor desafío fue solucionar su inseguridad. Así nació la firma digital, herramienta tecnológica que garantiza la certeza de la autoría e integridad del documento que viaja por la Web.

La firma digital está dotada de presunción (*iuris tantum*) de autoría, integridad y no repudio. Esas presunciones devienen de los artículos 7°, 8° y 9° de la Ley 25.506, que establecen que la carga de la prueba está en aquel que la impugna o desconoce y, si este no puede probar su invalidez, la firma será válida.

La firma digital, aplicada en el marco del gobierno electrónico, es revolucionaria: trasciende la eficiencia en la gestión para **promover las bases de sociedades más interactivas**. En particular, las derivaciones de la firma digital generan un beneficio directo para nuestra profesión. Por ejemplo, en provincias como Córdoba se está implementando la presentación de la documentación laboral vía Web firmada digitalmente (libro de sueldos, planillas de horarios y descansos, etc.), que facilita la realización de trámites vía Internet a los involucrados -entre ellos, a los profesionales- y asegura más perdurabilidad de los documentos. Además, esta política mejora las condiciones de trabajo de los recursos humanos, informáticos y económicos, ya que genera procesos ágiles y reduce los tiempos de tramitación y gestión. También recorta costos porque permite el reemplazo de procesos lentos y caros -a base de papel- por métodos rápidos, económicos, digitales y transparentes. Otro ejemplo son las resoluciones N° 1455 y 1362 del MTySS, que permiten firmar digitalmente los recibos de sueldos.



Con el **gobierno electrónico** en todas las áreas del Estado se facilitará el trabajo profesional. Incluso, en los Consejos Profesionales que se *aggiornan* a estas TI, por ejemplo, se pueden realizar por Internet los **trámites de certificación**: se firman los documentos digitalmente y son devueltos por la misma vía con la conformidad del Contador Público, sin ir a la delegación, ni imprimir papeles. Además, de este modo, la documentación se archiva digitalmente y puede ser presentada ante cualquier entidad que lo exija vía *mail* o en cualquier soporte electrónico. En estos casos, la validación *on line* de la firma del profesional y del funcionario del Consejo, y del *hash* del documento (huella digital del documento certificado) está asegurada.

En conclusión, la firma digital le proporciona al profesional en Ciencias Económicas ventajas en términos de **seguridad jurídica**: por ley, el documento firmado digitalmente goza de las características de autoría, integridad, validez y no repudio, con la robustez como medio probatorio. ENCODE S.A., primera certificadora





licenciada privada del país, elaboró aplicaciones para emplear la firma digital en los ejemplos mencionados y está **pronta a extender el uso de esta herramienta a la telefonía celular**. Así, desde un *smartphone* se podrá firmar digitalmente y ejecutar las acciones comentadas en

este artículo. El empleo de estas nuevas TI para nuestra profesión resultará indispensable, ventajoso y seguro.

(*) *Contador Público*

SOFTWARE DE GESTIÓN

Equipos de finanzas: creadores e integradores de valor

Lic. Claudio Alejandro Logaldo
Líder de Strategy & Transformation
dentro de la unidad de IBM Global
Business Services para SSA
(Capital Humano, Logística, CRM,
IT Strategy y Gestión Financiera)

Grandes cambios están afectando a los negocios e implican un mayor relacionamiento entre las organizaciones y sus clientes. La proliferación de la información y el aumento de la demanda de transparencia representan mayores expectativas por parte de clientes y empleados.

En este contexto, ¿cómo responden los *CEOs* y sus equipos a la nueva complejidad? De acuerdo con el último estudio realizado por IBM *Institute for Business Value* a más de 1.700 *CEOs* en el mundo, los líderes identificaron a la tecnología como la fuerza externa más importante que impacta en su organización.

Cada sector de las empresas se ha visto y se ve afectado por las tecnologías de la información sin excepción. La calidad de los datos, la visibilidad y el análisis son capacidades clave de cualquier sector para examinar qué pasó y qué pasa, y realizar análisis predictivos que redunden en mejores decisiones de negocios.

Es así como directores de Operaciones están desarrollando estrategias para contener sus costos, obtener visibilidad de toda la cadena de abastecimiento, minimizar



riesgos operativos y adaptarse a la demanda cambiante de los clientes. Por su parte, los directores de *Marketing* enfrentan el desafío de desarrollar un conocimiento profundo de las preferencias de los clientes y sus cambios, y predecir las innovaciones con mayor exactitud.

Pero, al final del día, ¿quiénes integran la información de toda la compañía para desarrollar un conocimiento de negocio que mejore las decisiones, las acelere e incremente la certeza de los resultados esperados? **Los directores de Finanzas y sus equipos**, a quienes en nuestro último estudio denominamos **Integradores de Valor**. Las presiones sobre estos roles se agudizaron en la última década, ya que requieren un claro foco en altos niveles de eficiencia y una mayor capacidad para proveer ideas de negocios valiosas que estén a la altura de los nuevos retos y oportunidades que surjan en toda la empresa.

TEMA CENTRAL

Los sectores de Finanzas requieren la incorporación de tecnología para poder acelerar la definición de estándares de datos y procesos, automatizarlos, medirlos y lograr un mayor balance entre la carga laboral de las operaciones transaccionales y el análisis del negocio. Los *ERPs* y las herramientas de *Business Intelligence* colaboran en esa dirección, permitiendo una mayor confiabilidad en los datos, además de reducir los procesos manuales y entregar resultados más eficientes.

Para desarrollar un conocimiento del negocio, impulsor fundamental de valor, las áreas de Finanzas deben concentrarse en **fortalecer las capacidades analíticas**. Emplear tecnologías de análisis predictivo y planificación -que permitan incorporar riesgos y realizar simu-

laciones- es un factor clave para descubrir patrones y monitorear y ajustar la estrategia de la compañía.

Los *CFOs* deben tener en cuenta la naturaleza integrada de los procesos de gestión del desempeño y planificación. Tienen la oportunidad de implementar cuadros de mando integral e indicadores clave y utilizarlos para instrumentar los comportamientos adecuados en toda la empresa. Estas medidas se convirtieron en el hilo que une a los ciclos de planificación operativa, de portfolio y estratégicos. Un área de Finanzas equipada de manera adecuada contribuye, sin dudas, a una significativa creación de valor dentro de la organización.

SOFTWARE DE GESTIÓN

Con la planilla de cálculo no alcanza

Ing. Martín Saludas
Gerente de Ventas de SAP
Argentina

Dentro de las empresas, una de las áreas más demandadas por obtener resultados fue siempre la de Finanzas. Profesionales de diferentes carreras son los responsables de lograr que las compañías lleguen a buen puerto y sus números luzcan siempre en un esperanzador verde. Sin importar la herramienta que se utilice, ya sea un ábaco, una calculadora o complejos sistemas informáticos, la presión por alcanzar los objetivos financieros es, históricamente, una constante que padecen estos profesionales. Sin embargo, en los últimos años, las demandas del mundo contemporáneo sumaron nuevos componentes: la volatilidad de los mercados, el incremento del riesgo, las mayores regulaciones y la globalización, entre otros.

Frente a este nuevo panorama, tres son los **desafíos** del área de Finanzas: asegurar el cumplimiento regulato-



rio y la gestión efectiva del riesgo; procurar el cumplimiento de los objetivos financieros y la creación sostenible de valor; y entregar mayor calidad de servicio a la organización a menor costo. Estos desafíos se pueden resumir en tres frases: "riesgo y cumplimiento"; "resultados" y "eficiencia".

Como respuesta a estas demandas existen *best practices*, soluciones y productos que permiten alcanzar estos objetivos. Por ejemplo, para asegurar el cumplimiento



TEMA CENTRAL



regulatorio y la gestión efectiva del riesgo, los clientes buscan funcionalidades de cumplimiento específicas en el núcleo financiero y en los sistemas de gestión, e implementan nuevas soluciones para hacer frente a cuestiones puntuales.

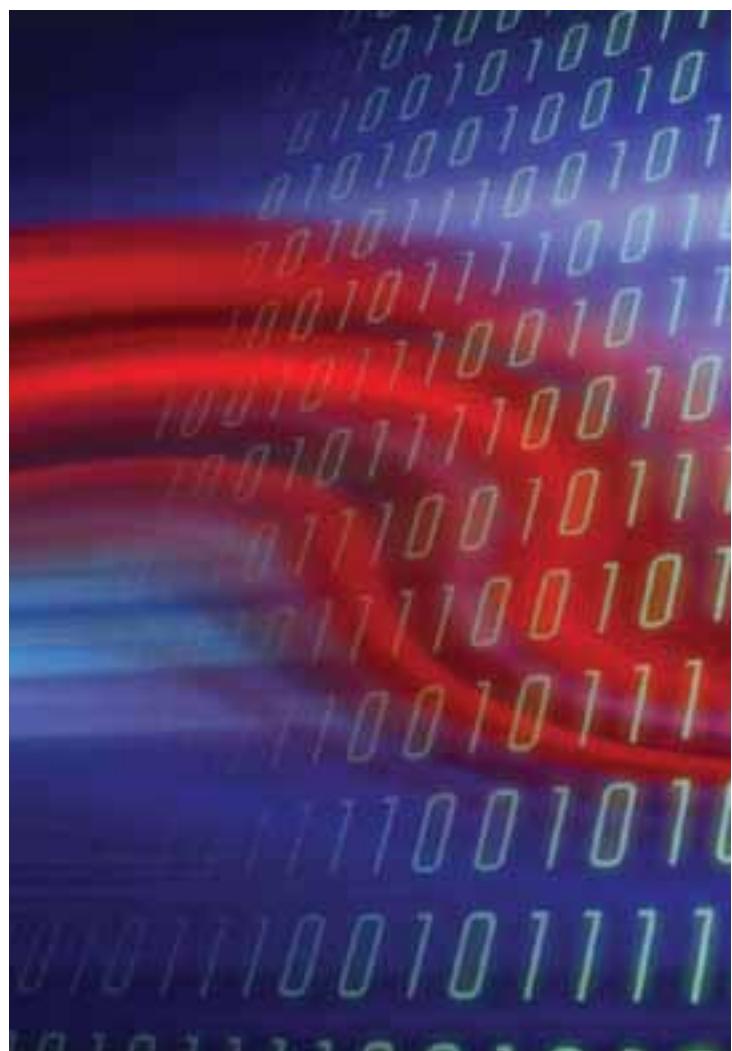
Para superar los objetivos financieros y crear valor sostenible, lo mejor es lograr una vista de 360 grados, tanto del desempeño financiero como del operativo. Así, los gerentes pueden tomar mejores decisiones en menor tiempo. El profesor de Harvard **Robert S. Kaplan** y el consultor **David P. Norton**, autores de *The Execution Premium*, hacen referencia a la gestión del rendimiento de circuito cerrado. El proceso de *Execution Premium*, esencialmente, se trata de romper los tradicionales silos de procesos de gestión de rendimiento e **incrementar la alineación, la inteligencia y la capacidad de actuar**.

Desde hace 40 años, SAP es reconocida mundialmente por sus soluciones *ERP*, que nos han posicionado como líderes indiscutidos en el segmento. Las demandas de los clientes nos llevaron a adquirir compañías y, en los últimos años, hicimos varias movidas para ofrecer un portafolio completo a diferentes industrias, que cubra las tres demandas de las áreas financieras (“riesgo y cumplimiento”; “resultados” y “eficiencia”).

Para satisfacer las demandas de las áreas de Finanzas, contamos con tres conjuntos de soluciones que abarcan a todas ellas de punta a punta:

- SAP *Business Objects Enterprise Performance Management suite*, que incluye varias soluciones, entre ellas, la gestión de estrategias, la planificación comercial y la consolidación, la consolidación financiera, la gestión de la información financiera, la gestión de la rentabilidad y de los costos, y la analítica del gasto.
- SAP *Business Objects Governance Risk and Compliance*, con un portafolio de soluciones de control de acceso, control de procesos y gestión de riesgos.
- SAP *ERP Financials*, que se integra estrechamente con las otras partes de SAP *ERP* e incluye la contabilidad financiera y de gestión, la gestión de facturación, la gestión de cobros, la tesorería y gestión de riesgos finan-

cieros y la gestión de viajes. También posee un marco de servicios compartidos para que puedan desplegarse rápidamente, en conjunto, con el propósito de mejorar la prestación de servicios y reducir aún más los costos. Los cambios actuales implican **tomar decisiones en instantes sin perder la capacidad de análisis**. Las demandas exigen que la toma de decisiones sea de forma veloz, sin importar el lugar y la hora. Además, para decidir mejor hay que tener información confiable. Si a lo mencionado sumamos el poder, la movilidad y las soluciones en la Nube de SAP -que se integran de manera sencilla y transparente con los sistemas de gestión empresarial-, se completa un rompecabezas de soluciones para que los profesionales de las Finanzas puedan hacer frente a las exigencias actuales. La información está disponible en los sistemas. Aprovecharla y potenciarla con herramientas tecnológicas es clave, ya que hará la diferencia. Con una planilla de cálculo no alcanza.



TEMA CENTRAL

SOFTWARE DE GESTIÓN

Un punto de partida para el recambio del sistema de gestión

Dr. César Pereiro (*)
Gerente de Marketing y Alianzas Cono Sur en TOTVS

En el ejercicio profesional encontramos que muchas empresas para las que trabajamos o a las que asesoramos están limitadas por su *software* operacional. Esto sucede por desarrollos a medida que quedaron obsoletos y productos estándar que no se adaptaron a la evolución del mercado o porque las propias organizaciones no estructuran ni estandarizan los procedimientos en coherencia con su sistema, entre otras causas.

Al implantar un nuevo *software* de gestión tenemos que ayudar a tomar la decisión o impulsarla. Se trata de una tarea difícil por la diversidad de productos en el mercado y porque suele ser una decisión compartida por varias áreas: Administración, Finanzas, Sistemas y Dirección, principalmente. Sin embargo, el eje común en primer nivel debe ser la funcionalidad.

Un sistema de gestión tiene como objetivo principal planificar los recursos de la organización y ordenar procesos e información de la empresa. Pero, como, más allá de las mejores prácticas profesionales, cada organización planifica sus recursos y se gestiona de una forma única, un nuevo *software* de gestión debe estar alineado funcionalmente con la empresa.

En un primer análisis es muy importante identificar el trabajo que se efectúa fuera del sistema y su impacto en la toma de decisiones. Cuanto mayor sea el volumen de trabajo realizado afuera y menor la cantidad de información útil que brinde, más conveniente será que la empresa migre a un nuevo sistema.



Como contamos con el *expertise* de nuestro negocio, tenemos que identificar indicios de la necesidad de migrar a un nuevo sistema. Por ejemplo, si el sistema dejó de integrar datos críticos del negocio y tornó más complejos los procesos; si quedó obsoleto en relación con la tecnología o con las funcionalidades de las normativas vigentes; si es complicado acceder a la información estando fuera de la empresa o si es limitada su interacción con otros sistemas, como portales de compras o de clientes, servicios Web, *EDI* (*Electronic Data Interchange*) o redes sociales.

Una vez identificadas las funcionalidades que le exigiremos al nuevo sistema de gestión será aconsejable darles lugar a las personas que conocen sobre tecnología, ya que habrá una gran variedad de modalidades, entre las que podemos elegir: *software* con programación a medida, *software* vertical, *software* bajo modalidad de alquiler, alojado en nuestra empresa o fuera de ella, etc. Si bien una personalización absoluta es imposible o muy costosa, la implementación del nuevo *software* puede adaptarse en un alto porcentaje a nuestra operación del negocio.

Las organizaciones se volvieron más complejas y la búsqueda de la excelencia en las operaciones es un requisito mínimo para ser competitivo. Las empresas tienen en las TI las herramientas necesarias para sobresalir en



TEMA CENTRAL

este contexto.

Implementar un sistema de gestión adecuado otorga a la organización una ventaja competitiva, ya que posibilita un mejor apoyo a las actividades operativas y la toma de decisiones, que se traduce en mayores ingresos y/o menores costos. Permite mejorar las relaciones con los proveedores y clientes, facilita la adaptación de la organización ante cambios, posibilita implementar y ejecutar el planeamiento y el control, incorpora eficiencia y eficacia en los procedimientos, contribuye a disminuir el riesgo empresario y genera y acumula conocimiento y experiencia, entre otros beneficios.



(*) *Licenciado en Administración*

Problemas usuales en la implementación de software en PyMEs

Lic. Alberto Balsi ()
Gerente de asistencia al cliente
de Gecom Software*

Implementar un *software* es introducir un nuevo sistema en una organización en reemplazo de otro que, generalmente, debido a obsolescencia o limitaciones, se decidió dejar de utilizar. Pero, además, es aprovechar la oportunidad para relevar los circuitos -administrativos, de información, etc.- y lograr una mutua adaptación sistema-empresa. Esta revisión de procesos, áreas o funciones es crítica para el éxito, ya que adaptar un siste-



ma a circuitos mal diseñados provocará el fracaso del proceso.

Los problemas de implementación más comunes son:

- **Errores en el análisis previo a la adquisición del producto:** es fundamental la correcta selección del *software* a utilizar. Un error en esta

etapa es probablemente insoluble. En primer término se debe efectuar un análisis pormenorizado y documentado de las necesidades de la empresa y, sobre la base de ello, abocarse a una investigación detallada de los productos disponibles para cubrirlas.



TEMA CENTRAL

Los principales factores a analizar son: la viabilidad de aplicación a las soluciones pretendidas, la calidad técnica, el costo, los términos y las condiciones de compra, las referencias de otros clientes, la simplicidad de uso e instalación, las posibilidades de parametrización y la flexibilidad del sistema. También debe asegurarse un servicio de soporte postimplementación adecuado a las necesidades de la empresa y la existencia y calidad de manuales de operación.

■ **Resistencia al cambio:** este factor se encuentra en todo proceso de implementación. Sus raíces remiten a la psicología: todo individuo busca una “**zona de confort**”, un estado donde se encuentra cómodo, sin presiones. Los usuarios ya conocen sus tareas, el sistema y los procesos que desarrollan, por lo que no les resulta deseable un cambio.

Lograr que los usuarios abandonen la “zona de confort” es uno de los factores críticos para el éxito de una implementación. Esto se logra con un mensaje claro de la Dirección sobre la necesidad del cambio, haciendo que cada persona sienta que tiene un papel protagónico. Además, es imprescindible acabar con algunos paradigmas de la cultura organizacional, como el “siempre trabajamos de esta forma”, para lo cual hay que apelar al cambio de mentalidad del usuario, asegurando su compromiso con el proyecto.

■ **Problemas del liderazgo y las comunicaciones:** la falta de compromiso de la Dirección es una de las causas

más comunes de fracaso. Es fundamental la comunicación de los objetivos del proyecto, que deben compartirse con toda la organización, incluyendo una definición clara del alcance del programa y sus objetivos.

Pero esto no es suficiente. Si los directivos pronuncian discursos sobre la importancia del éxito del proyecto y la colaboración necesaria de todos los empleados, y luego esperan que el proceso lo lleve a cabo el personal, el éxito corre un grave peligro. El líder tiene la responsabilidad de involucrarse más que nadie en el proceso.

■ **Factores menores:** existe una serie de problemas menores que solo se mencionarán superficialmente, como las expectativas falsas o no realistas sobre el resultado esperado, los recursos inadecuados, las limitaciones de infraestructura, la escasez o poca idoneidad del personal, los insuficientes tiempos disponibles, las trabas políticas, etc.

En conclusión, los implementadores se deben concentrar, ante todo, en **identificar** los problemas existentes, en **detectar** los factores clave para el éxito y en **interpretar** las expectativas de los interesados. Sobre la base de esto y del compromiso de los directivos y del personal de la organización, deben lograr soluciones que permitan alcanzar el éxito del proyecto.

(*) Lic. en Sist. de Información de las Org.



TEMA CENTRAL

SOFTWARE COLABORATIVO

El éxito del negocio está en las herramientas colaborativas

Lic. Ezequiel Glinsky
Director de la División Office para Microsoft Argentina y Uruguay

Las nuevas tecnologías en la Nube, acompañadas por la diversidad de dispositivos y las necesidades del mercado, permiten trabajar en cualquier momento y lugar impulsando el crecimiento de profesionales independientes y PyMEs.

En un mundo cada vez más globalizado e interdependiente, donde los profesionales buscan crecer, desarrollarse, ser más competitivos y obtener mejores resultados y una mayor productividad en sus tareas diarias, la tecnología asume un rol fundamental a la hora de facilitar la colaboración y comunicación entre pares.

Para trabajar de forma más eficaz existen herramientas que permiten que cualquier profesional pueda estar conectado con su entorno laboral y colaborar, ya sea desde la oficina o fuera de ella. Así surge el concepto de *software colaborativo*, que hace referencia al conjunto de programas informáticos que integran el trabajo en un solo proyecto, con usuarios que trabajan y se conectan a través de una red para comunicarse, cooperar y coordinar tareas.



Este escenario se ve impulsado, además, por los nuevos dispositivos que promueven **nuevas formas de trabajar** y permiten que un profesional reciba, por ejemplo, un correo electrónico urgente y confidencial en su teléfono durante una reunión con un cliente, que contestará más tarde desde la PC de la oficina mientras coordina un encuentro con un colega, según la disponibilidad del calendario de ambos, e inicia un *chat* de voz con el asistente que se encuentra *on line*. Una vez en la casa, podrá terminar de revisar y editar de forma *on line* unas planillas de cálculo y documentos que tiene que presentar a un cliente la mañana siguiente.

Este tipo de herramientas, que facilitan la comunicación de los equipos y el trabajo colaborativo, tienen como destinatarios tanto a grandes empresas como a profesionales independientes y pequeños equipos de trabajo.

Con un fuerte **enfoque en pequeñas empresas**, Microsoft presenta *Office 365*, que permite a los profesionales mejorar y expandir rápidamente sus servicios de colaboración y comunicación con seguridad y fiabilidad a través de las versiones *on line* de *Exchange Online*, *SharePoint Online*, *Lync Online*, *Microsoft Office Professional Plus* y *Microsoft Office Web Apps*. A esta oferta también se suma *Yammer*, un servicio de redes sociales empresariales que permite a los empleados interactuar de manera privada y gratuita con el fin de impulsar aún más los negocios y facilitar el trabajo de manera más efectiva a través de toda la compañía.

Así, con las soluciones colaborativas y de comunicación que se encuentran en la Nube, todo negocio avanza **desde prácticamente cualquier lugar y dispositivo** gracias al acceso a las herramientas *Office* y la posibilidad elaborar y editar documentos, revisar el correo electrónico,





co, compartir archivos, chequear el calendario propio y ajeno, chatear y mantener conferencias.

Las soluciones en la Nube, como Office 365, son ideales para las PyMEs, ya que **no significan una implementación costosa**, ni por el servidor, ni por tareas de mantenimiento del servidor, que consumen una gran cantidad de tiempo. Ade-

más, como *Office 365* está diseñado para trabajar con las aplicaciones de *Office* que la gente ya conoce, se puede obtener la mejor experiencia de productividad por medio de los diversos dispositivos en la Nube sin invertir demasiado en capacitación.

Un negocio exitoso necesita la colaboración y la comunicación que, a su vez, requieren servicios disponi-

bles en cualquier momento y lugar. *Office 365* se ejecuta sobre una red global de centros de datos protegida sólidamente por múltiples capas de seguridad y una estricta política de privacidad que ofrece un servicio pleno, de modo que el profesional sólo tenga que preocuparse por trabajar y desarrollar su empresa.

REDES SOCIALES EMPRESARIALES

La Web 2.0 llegó al mundo laboral y promete erradicar el correo electrónico

Ing. Andrés Arakaki
Gerente de Consultoría - ATOS

Tiempo atrás, el correo electrónico, por su rapidez, eficiencia y disponibilidad 24x7, revolucionó la vida laboral. Sin embargo, estas cualidades también lo convirtieron en una fuente de frustración, ansiedad y estrés en el mundo corporativo. La tecnología avanzó y el correo electrónico, ya no es la mejor herramienta para el trabajo. Varias empresas están evaluando poner fin al correo electrónico interno para facilitar la jornada laboral y mejorar la productividad de sus empleados. Nuevas formas de comunicación -orientadas al diálogo y la colaboración en línea- se perfilan como las encargadas de erradicar el correo electrónico en los próximos años. Se trata del desembarco de las redes sociales en el ámbito del trabajo.

En Atos, a través de la iniciativa *Zero email*, desde 2011 estamos comprometidos en lograr la transición para que nuestros 74.000 empleados disfruten de un mejor equilibrio entre la vida privada y la laboral, con mayores si-



nergías y eficiencia. Anticipándonos al entorno laboral del futuro, en abril último adquirimos la empresa *blueKiwi*, que ofrece *blueKiwi ZEN*, el más avanzado *software* social bajo *SaaS* (*software* como servicio, por sus siglas en inglés) para organizaciones. Este *software* lleva la red social a un nuevo nivel de prestaciones y les permite a las organizaciones -de todos los tamaños- mejorar la comunicación y la colaboración y organizar, procesar y compartir la información de manera más inteligente. Nuestro enfoque para la eliminación del correo electrónico es gradual. Establecimos directrices que favorecen el uso del teléfono, las conversaciones cara a cara o el *chat on line*. También invertimos en una red social empresarial y en *software* social diseñado específicamente para apoyar la colaboración. A largo plazo, esperamos **desarroll-**

TEMA CENTRAL

Ilar un “banco de conocimientos”, al que puedan acceder y del que puedan participar todos los empleados, para propagar la inteligencia colectiva de la organización.

Con la red social empresarial, los empleados pueden suscribirse de forma selectiva a los grupos de trabajo y otros temas de interés. Estos avances buscan cambiar la vida diaria de cada colaborador, ya que le permiten mejorar la organización del trabajo y el control de su tiempo.

Trabajar con una red social empresarial ofrece mejores prestaciones de comunicación, colaboración y procesamiento de la información, y así promueve la simpli-

cidad, la funcionalidad y el rendimiento en el entorno laboral. Da a los empleados un grado de conocimiento útil para colaborar con más eficacia, filtrar y priorizar la información, movilizar a las personas adecuadas y estar al día en los proyectos. Sin embargo, las herramientas tecnológicas son solo una parte de la solución. En este tipo de proyectos, se necesita una metodología específica de implementación y gestión del cambio para obtener un nivel de adopción y participación que permita alcanzar los beneficios planteados inicialmente.

Las tecnologías para la optimización de las decisiones

*Ing. María del Rosario Bruera
Directora TAS (Technology & Analytical Services) de Equifax
Veraz Argentina*

En las últimas décadas, las plataformas de tecnología se enfocaron en la automatización de la administración del negocio. Así, aplicaciones de *ERP* (*Enterprise Resource Planning*), *CRM* (*Customer Relationship Management*) y *BPM* (*Business Process Management*) ganaron espacio en las organizaciones al dar acceso a la información oportuna y necesaria para la gestión. Sin embargo, la disponibilidad masiva de reportes no resolvió el problema central de la toma de decisiones en las organizaciones, que necesitan una nueva generación de herramientas.

Los nuevos sistemas se destacan por su capacidad de **adaptación permanente** al contexto del nego-



cio. A diferencia de los sistemas transaccionales, en estos casos, el **cambio es parte del sistema** y sus metodologías analíticas, integradas con las plataformas tecnológicas, permiten un **aprendizaje proactivo** a partir de los datos que fluyen a través de él. Las decisiones repetitivas –que pueden modelarse utilizando

reglas de negocio- *real time* –como aprobar un crédito– o *batch* –como seleccionar los mejores prospectos para *marketing directo* – se benefician con este enfoque.

Los sistemas de soporte de las decisiones (*DSS*, por sus siglas en inglés) se utilizan en múltiples in-



TEMA CENTRAL



dustrias –como la financiera, la de telecomunicaciones, de *retail*, de salud y de seguros– y para decisiones operativas, como la evaluación de riesgo crediticio, la detección de fraudes potenciales, la definición de ofertas, las campañas de *marketing*, el seguimiento de cartera, la retención de clientes y las cobranzas.

Un aspecto crítico de los *DSS* es la flexibilidad de la plataforma que se emplea como soporte. Funcionalidades como un editor de reglas que facilite el modelado de la decisión, simuladores de escenarios *what if* y estrategias *champion-challenge*, la generación de reportes para evaluaciones de *performance*, las capacidades de integración de fuentes de datos y la posibilidad de definir flujos de trabajo asociados a la decisión permiten implantar un proyecto exitoso.

La integración de metodologías analíticas complejas ayuda a definir los mecanismos de aprendizaje. Pero, para que estos mecanismos resulten efectivos, deben acompañarse de un **proceso de monitoreo** que asegure un correcto y continuo *feedback* de adaptación a las condiciones cambiantes del entorno.

Además, la efectividad de la decisión depende de un adecuado gobierno sobre los datos. El aseguramiento de la calidad de los datos es un complejo proceso que abarca múltiples dimensiones –como el contenido, la consistencia, la regulación legal, la facilidad de acceso, la validación, la normalización y la seguridad– y resulta crítico para los departamentos de Tecnología.

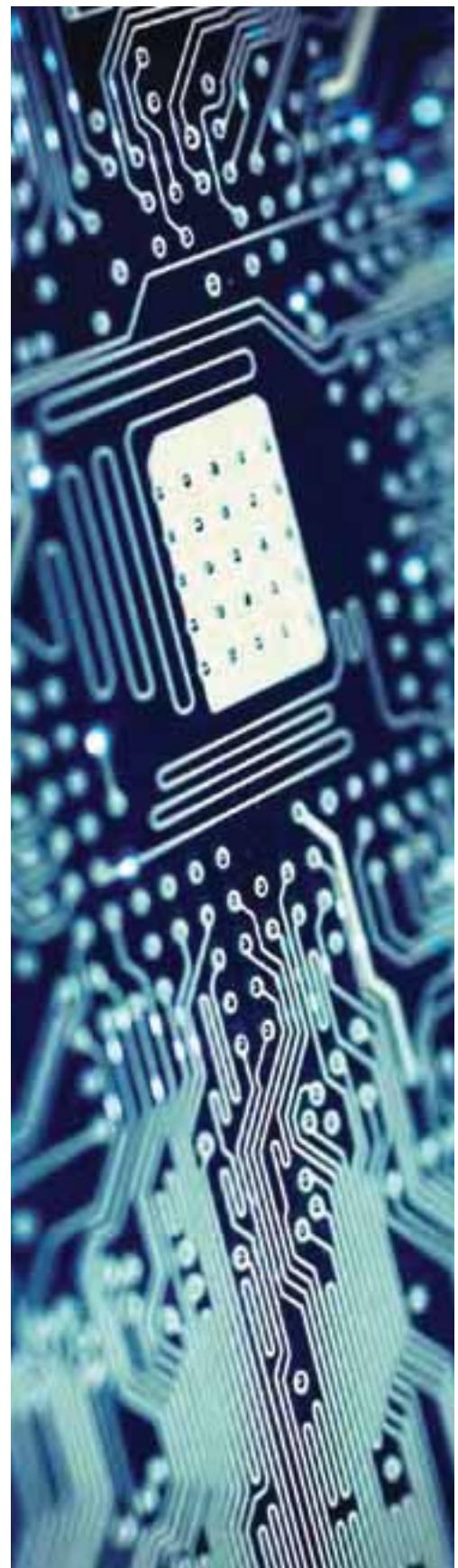
Para desarrollar los proyectos de *DSS* se requiere la participación de equipos multidisciplinarios que trabajen simultáneamente sobre:

■ **Los datos:** para que estén disponibles y se asegure su calidad y consistencia.

■ **Los modelos analíticos:** para que conviertan la incertidumbre de la decisión en una métrica de probabilidad de éxito y garanticen los procesos de monitoreo asociados.

■ **La tecnología de automatización:** para que asegure la eficiencia y el retorno de la inversión.

Según Joe Gollner (*The Anatomy of Knowledge*, 2006), el conocimiento es “la organización significativa de información, expresada como la comprensión **evolutiva** de un tema, que establece las bases para el juicio (decisión) y el potencial para la acción”. Gollner también describe una jerarquía paralela a la de “datos-información-conocimiento”, construida a partir de “decisión-acción-experiencia”. Las tecnologías de soporte de las decisiones permiten asociar estas dos jerarquías y asegurar el crecimiento y la disponibilidad oportuna y confiable del conocimiento.



TEMA CENTRAL

SOFTWARE PARA TESORERÍA

Procesos eficientes: el primer desafío para el diseño de la gestión de Tesorería

Dra. Paula D. Núñez (*)
Gerente de Productos y Nuevos
Negocios Interbanking S.A.

Cada vez más, la gestión de los profesionales de Tesorería se mide en función de cómo se administran riesgos y flujos de caja, se implementa una infraestructura financiera apropiada, se aumenta la rentabilidad de los recursos financieros y se brinda soporte al negocio de la empresa. En definitiva, cómo se contribuye a **generar mayor valor para los accionistas**. Por otro lado, a la hora de organizar las tareas del sector, se enfrentan con una realidad de solicitudes de desarrollos que compiten en la priorización con otros proyectos, inconsistencias de información y múltiples formas de operar de los distintos bancos. Entonces surge la pregunta: ¿cómo optimizar los procesos para que la gente pueda dedicar menos tiempo a las tareas operativas y más a las actividades que suman valor?

Hace más de 20 años, en Interbanking comenzamos a desarrollar soluciones electrónicas que permiten a las empresas centralizar su **gestión integral de Tesorería**. Nos regimos por el concepto de que, sin importar con cuántos bancos y cuentas opere la empresa, a través de una sola pantalla, el usuario pueda visualizar



la información necesaria para la conciliación y determinar la posición de caja, realizar pagos y movimientos de fondos con acreditación en el día a través de procesos automatizados y con un único formato, pudiéndolos integrar a su sistema de gestión. Más tarde se incorporaron la posibilidad de efectuar pagos de impuestos y las soluciones de cobranza y facturación, todo en forma electrónica, con beneficios en términos de agilidad, automatización e integración.

Hace algunos años, era difícil imaginar que un movimiento electrónico reemplazaría a un cheque o que un trámite *on line* sustituiría a un formulario impreso. Del mismo modo, ¿cuántas operaciones que hoy no cuestionamos pueden hacerse más eficientemente? El terreno para avanzar en materia de procesos electrónicos, automatización e integración -hacia los bancos y dentro

de las empresas- es muy amplio todavía. En Interbanking trabajamos constantemente en la **innovación** y **mejora continua** de nuestros servicios. En ese sentido, en los últimos años, a partir de la migración a aplicación Web, modificamos la metodología de desarrollo para agilizar más la entrega de mejoras. La interacción constante con nuestros clientes, quienes incluso participan del diseño de las prestaciones, nos permite tener la seguridad de que desarrollamos lo que les resulta más importante y de la forma en que lo necesitan.

Teniendo la responsabilidad de procesar los movimientos de fondos de gran cantidad de empresas -entre ellas, las más importantes del país-, es fundamental contar con una infraestructura y procesos robustos. La infraestructura tecnológica y la de comunicaciones, crucial para inte-



TEMA CENTRAL

ractuar con las partes involucradas, poseen redundancias, contingencias y planes de continuidad del negocio. Esto se soporta en exigentes acuerdos de servicio con los proveedores de tecnología y con las entidades bancarias. Todos los movimientos de fondos realizados a través de la red son irrevocables y se compensan en la Cámara Compensadora Interbanking, que se encuentra homologada por el BCRA a través de auditorías específicas.

Las certificaciones y los reconocimientos que obtuvimos
-Premio Nacional a la Calidad 2011, ISO 9001 e ISO

27001- dan cuenta de la solidez de los procesos de negocio y del modelo de gestión de la empresa.

Con mucho todavía por hacer, contamos con la técnica, la inspiración y las ganas de seguir acompañando a los actuales y futuros clientes en el camino de la innovación, mejora y optimización de sus procesos de Tesorería.

(*) *Lic. en Administración*

BUSINESS INTELLIGENCE

Business Intelligence: las TI pueden mejorar la toma de decisiones

Lic. Ernesto Chinkes ()
Coordinador de los Programas
Ejecutivos en Business
Intelligence FCE-UBA.*

Los profesionales en Ciencias Económicas necesitan, como un aspecto central en su desempeño, tomar buenas decisiones, más aún quienes tienen altas responsabilidades en la gestión de las organizaciones. Esta afirmación no es una novedad, como tampoco lo es que la información es un insumo de gran relevancia para el proceso decisorio. Esta creencia está tan difundida -inclusive a veces un poco sobrevalorada- que no ahondaré en ella. El tema que me interesa abordar es **qué están haciendo las organizaciones** para mejorar ese valioso insumo.

Las soluciones de *Business Intelligence* (BI) posibilitan que distintos actores de una organización tengan



acceso a información adecuada en el momento y formato oportunos. Cuando me refiero a una "solución" de BI, no considero sólo la instalación de una arquitectura informática, conformada por un conjunto de tecnologías relacionadas con la temática, sino un abordaje integral que debe enfocarse en las áreas del negocio, tanto en su diseño como en la implementación y el posterior mantenimiento y administración.

Las instituciones, en la actualidad, están fuertemente informatizadas.

Es decir, tienen la mayor parte de sus procesos cubiertos por sistemas informáticos y grandes cantidades de registros de datos digitalizados. Si bien estas bases de datos son un valioso activo para la institución, no constituyen en sí información para los tomadores de decisiones. Por ello, es fundamental avanzar con la implementación de soluciones adecuadas de *Business Intelligence*.

En las implementaciones de soluciones de *Business Intelligence* pueden distinguirse dos componentes: el



TEMA CENTRAL

data warehouse y las herramientas de acceso para explorar la información. El *data warehouse* es una base de datos, con determinadas características, a la cual se llega -a través de herramientas de acceso- con el fin de generar la información necesaria para la toma de decisiones.

El *data warehouse* permite integrar, luego de unificar criterios, los datos que existen dispersos por la organización en diversos repositorios. También posibilita incorporar datos externos en la base y guardar datos con mayor horizonte temporal que el de

las bases que manejan los sistemas de nivel operativo. Además, considera arquitecturas de datos preparadas para lograr mayor eficacia en la generación de información (que se traduce en mayor facilidad de acceso y menores tiempos de respuesta).

Las herramientas de acceso, por su parte, permiten -mediante tableros de indicadores, gráficas, reportes de resumen o detalle especialmente diseñados según las necesidades de los usuarios- obtener información precisa y oportuna sobre aspectos que ayuden a tomar **mejores decisiones**.

Si bien este tipo de implementaciones existe hace muchos años -se las llamaba soluciones de *data warehousing*-, en muchas empresas, cuando se les preguntaba a los ejecutivos si tenían la información que necesitaban y si estaban conformes, la respuesta era negativa. Pero, si en esa misma empresa se le preguntaba al responsable de Sistemas qué pensaba sobre la información disponible para los ejecutivos, su percepción solía diferir. ¿Por qué? La respuesta a esta pregunta puede ser el inicio para lograr soluciones efectivas. Par-



te de la respuesta reside en la **diferencia entre “dato” e “información”**. Mientras el dato es el registro de un hecho, la información es un dato o conjunto de datos que, luego de un proceso de transformación o no, es de utilidad para un usuario en un determinado contexto.

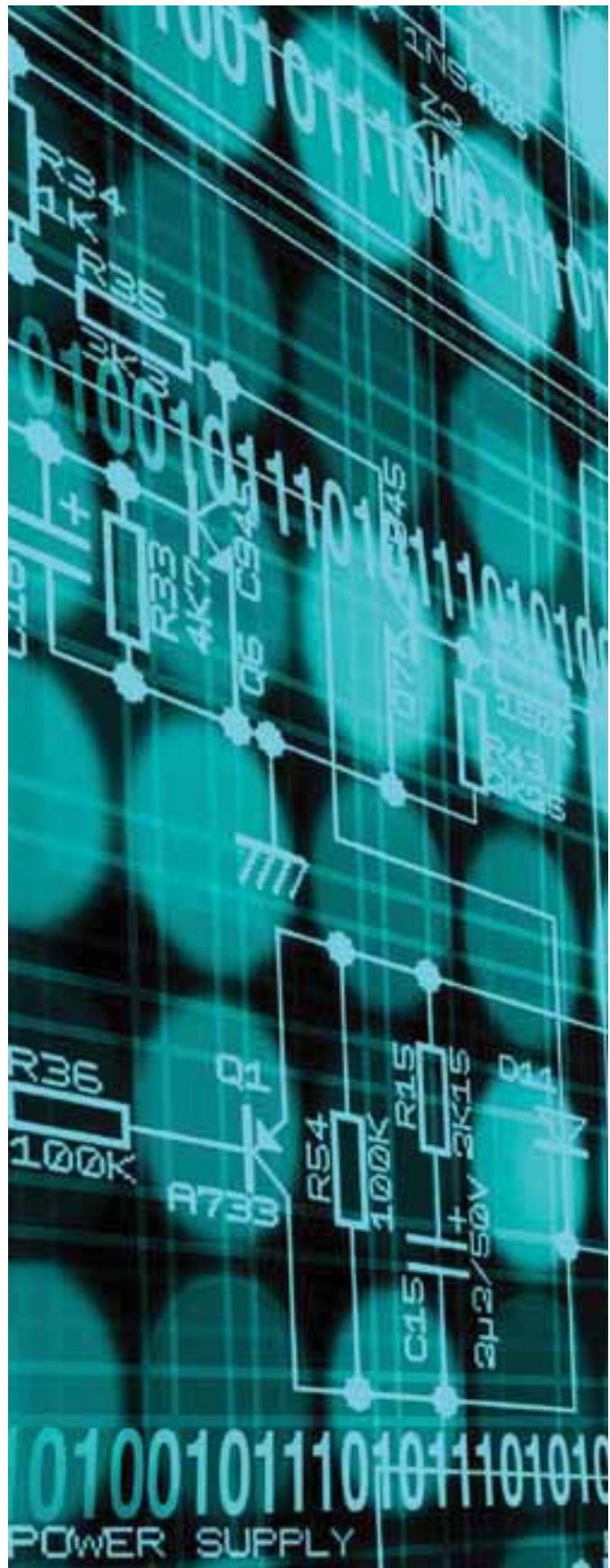
En esa misma línea, un proyecto de *BI* donde el foco esté puesto en la selección, adquisición e instalación de determinadas tecnologías no generará grandes aportes para mejorar la toma de decisiones. Los ejecutivos o directivos tienen distintas necesidades: reducir costos, conseguir nue-

vos clientes, retener los existentes, mejorar el servicio y la eficiencia de los procesos operativos, crear nuevos productos y servicios, aumentar la facturación, consolidar operaciones, etc. Solo si se conocen las necesidades de los ejecutivos se podrá comprender las decisiones que deberán tomar en el futuro y, a partir de allí, cuál es la “información” **útil**.

El área de Sistemas conoce los datos que existen en la organización y que, por lo tanto, están disponibles, así como la capacidad y el manejo de la infraestructura tecnológica necesaria para construir la información

que pueden brindar. Muchas veces, las implementaciones de *BI* son proyectos que afrontan, en forma autónoma, las áreas de Sistemas. En esos casos, terminan generando implementaciones que parecen atractivas, pero que, luego, las áreas de negocios no usan porque consideran que no les aportan nada. La única forma de lograr soluciones realmente útiles es que la gente de las áreas del negocio sea **partícipe activo**. Sin embargo, tampoco es bueno que estas áreas construyan soluciones en forma autónoma. En estos casos, suelen generarse **“silos”**

TEMA CENTRAL



de información, aislados unos de otros dentro de la misma institución. Esto suele suceder recurrentemente, ya que las áreas ven que pueden avanzar rápido sin depender de nadie más. No debe caerse en esa tentación, ya que es riesgoso que las áreas tomen decisiones con la certeza de una realidad parcial y divergente de la del resto. Los datos no pueden tratarse como elementos aislados toda vez que son registros que representan la compleja realidad de una organización y su contexto. Las instituciones, como el cuerpo humano, son mucho más que la suma de sus partes. Como mínimo, incluyen también sus múltiples interrelaciones. ¿Qué pasaría si en el cuerpo humano cada parte intentara tomar decisiones con información distinta sobre la realidad percibida? Nuestra mano podría llevar un vaso de agua hacia una boca que no se abre -porque no tiene registro de ello- y no tomaríamos agua, sino que nos mojaríamos la cara.

Si el proyecto es grande, se puede dividir en etapas, con resultados intermedios parciales, pero desde una concepción de **integralidad**. Por lo tanto, para afrontar soluciones integrales efectivas es necesaria una área que coordine el proyecto en forma global. Por lo general, será el área de Sistemas, aunque podría ser otra. Pero solo tendrá éxito si logra un **trabajo conjunto** con las distintas áreas del negocio. Las áreas deben involucrarse, para lo cual deben comprender las posibilidades de las soluciones de *BI* y exigir que satisfagan sus expectativas. También ayudará que el equipo del proyecto del área de Sistemas tenga una buena comprensión del negocio (entienda su lenguaje).

Las soluciones de *Business Intelligence* implementadas desde las necesidades del negocio tienen un potencial enorme para la gestión. Toda organización que quiera destacarse debería encararlo con la seriedad que merece y en forma integral. Inclusive, en determinados segmentos e industrias, de ello dependerá su propia supervivencia. **Los profesionales en Ciencias Económicas deben ser promotores y activos participantes en el desempeño de este tipo de soluciones.** Luego serán sus principales beneficiarios.

(*) Lic. en Sistemas de Información
de las Organizaciones





EL FUTURO LABORAL: SUBIRSE A LA NUBE

Lic. Martín Iglesias
Director de Nuevas Tecnologías
de Grupo ASSA

Hasta hace algunas décadas, realizar la facturación y llevar el estado de pago de los clientes en cualquier compañía -grande o pequeña- era un complejo trabajo manual. Equivocarse por errores humanos era frecuente. Gracias a la tecnología, hoy a nadie se le ocurriría realizar cualquier tarea relativa a la gestión de una compañía sin un soporte informático adecuado.

Sin embargo, aun luego de la primera “informatización” de los procesos, casi la totalidad de los documentos eran impresos para enviarlos de un sector a otro. Se dejaban en una bandeja indicando a qué persona y sector estaban destinados y alguien del área de Correo Interno se encargaba de llevarlos. Pero la tecnología nuevamente simplificó la vida: hoy se adjuntan al *mail* documentos *Word*, *Excel* u otros, y se envían a los destinatarios elegidos.

La comunicación también solía ser un problema. Para contactar a alguien de otro sector debíamos levantar el teléfono y, si teníamos suerte, encontrarlo en su extensión. En caso contrario había que buscarlo por toda la empresa. Pero la tecnología nos facilitó vías de comunicación más cómodas y útiles: el *mail*, el *Messenger* intraempresa y redes sociales de negocios, como *Yammer* (el *Facebook* para empresas) o *Jive*.

La tecnología mejora la calidad de vida en el trabajo porque nos lleva a un nivel superior de eficiencia. Nos permite enfocarnos en lo que mejor sabemos hacer sin distraernos con tareas automatizables. Bien utilizada, la tecnología es una gran aliada del espacio de trabajo.



Hoy estamos resolviendo el problema del acceso a la información y los servicios disponibles las 24 horas del día en cualquier lugar. Se amplían así las fronteras y se reducen las limitaciones. La tecnología nos ofrece el nuevo concepto de *mobile+cloud* de una forma que era impensada. Cada profesional podrá ofrecer servicios e información con un acceso similar al del sitio Web de la AFIP -al cual se ingresa con una clave fiscal- y llegar así a más clientes en menos tiempo. Surgirán servicios digitales, como los cálculos de mutuos y pagarés, la resolución de conflictos, el cálculo de indemnizaciones, mediaciones, las escrituras electrónicas, el seguimiento de auditorías de la AFIP y las liquidaciones. La lista es interminable y sólo dependerá de la capacidad de cada compañía y de su socio el transformar el negocio, es decir: convertir un servicio personal y manual en otro *on line* y automatizado, pero personalizado, por el cual cada cliente pagará un valor por el uso.

El potencial del *mobile+cloud* es infinito en la medida en que se logre superar el desafío de convertir los servicios actuales al nuevo concepto de accesibilidad desde cualquier dispositivo y lugar. Sumarse a esta nueva tecnología facilitará el trabajo, nos hará acceder a un universo de clientes impensado hasta ahora y, en última instancia, nos posicionará por encima de la competencia.

TEMA CENTRAL

COMPUTACIÓN EN LA NUBE

Gestión de riesgos en tiempos de *Clouding*

Dra. Geraldine Giachello (*)
Asociada del Estudio Lisicki Litvin & Asociados, a cargo de las divisiones “Bancos y Servicios Financieros” y “Gestión de Riesgos de Tecnología Informática”.
Miembro de la Comisión de Entidades Financieras del CPCECABA

Las empresas en la actualidad están analizando las ventajas de migrar a *Cloud Computing* o computación en la Nube. Para aquellos que no están familiarizados, *Cloud Computing* es un modelo tecnológico de acceso a servicios de TI, que van desde el almacenamiento y procesamiento de datos hasta el *software*.

Las principales características de la computación en la Nube son: la flexibilidad de los requerimientos de las TI frente a las necesidades del servicio, el acceso en cualquier momento y lugar mediante dispositivos con conexión a Internet y la reducción de costos, que pasan a estar relacionados con la demanda del servicio. La Nube permite a las organizaciones concentrarse en el negocio, adoptar soluciones estratégicas con mayor rapidez y flexibilidad, mejorar la gestión en tecnología y seguridad, aumentar la disponibilidad de la información, reducir el consumo de energía y disminuir los costos fijos asociados a las TI.



Si bien la adopción del modelo de *Cloud Computing* trae aparejados beneficios tangibles para las compañías, también conlleva mayores riesgos, por su naturaleza o exposición, que pueden materializarse sin la implementación de controles. Un caso de riesgo por su naturaleza es la incapacidad de migración de los datos ante la finalización del servicio. En tanto, el borrado no seguro de la información es un riesgo por su exposición.

Los riesgos de la computación en la Nube deben ser determinados, evaluados, mitigados, controlados y, en última instancia –de corresponder–, aceptados por el responsable máximo de cada proceso de negocios. Las organizaciones deben tener presente que tercerizar –en todo o en parte– la infraestructura o los servicios de TI no implica, en ningún caso, trasferir la responsabilidad sobre ellos.

Para gestionar la mayor exposición a riesgos de forma adecuada, las organizaciones deberán adoptar una estrategia que comprenda:

- Evaluar, según la criticidad y sensibilidad, la información asociada al proceso de negocio que se desea que migre a la Nube.
- Establecer las leyes, resoluciones, disposiciones de organismos de contralor, políticas, normas y procedimientos internos que tienen un efecto sobre la información administrada por el proceso de negocio.
- Determinar el conjunto de servicios de *Cloud Computing* que dará solución a las necesidades.
- Analizar y seleccionar entre los distintos proveedores que ofrecen los servicios determinados (*benchmarking*).
- Establecer Contratos de Nivel de Servicios (SLA, por sus siglas en inglés), es decir, acuerdos con el proveedor del servicio para fijar el nivel pactado para la calidad de la prestación.



TEMA CENTRAL

- Solicitar al proveedor evidencia sobre la implementación de buenas prácticas que aseguren un ambiente de control interno adecuado, una gestión de riesgo con métricas de evaluación y planes probados de contingencia.

A partir de las evaluaciones, los directivos de las organizaciones junto con especialistas en la materia deberán

tomar la decisión sobre la implementación de soluciones de *Cloud Computing*, que, si bien dan lugar a muchos interrogantes, han generado un nuevo paradigma en las estrategias de TI.

(*) *Contadora Pública*

COMPUTACIÓN EN LA NUBE

Entre la tierra y la Nube

Dr. Mauricio Cejas (*)
Gerente de Clientes
Axoft Argentina S.A.

Los grandes avances tecnológicos que hoy influyen sobre nuestro nivel y calidad de vida no son ajenos a nuestras labores como profesionales. El buen uso de estas nuevas tecnologías optimiza y favorece nuestro trabajo, permitiéndonos un uso mucho más eficiente de uno de nuestros capitales más importantes, no solo como profesionales, sino como personas: **el tiempo**.

En Axoft Argentina, empresa desarrolladora de Tango, el *software* para contadores más utilizado en el país, no solo hemos asumido el compromiso de acompañar esta tendencia, sino de ir anticipándonos a ella, para que nuestros clientes tengan en tiempo y **forma una herramienta de trabajo acorde con el contexto tecnológico del momento**.

Sin embargo, no todo lo novedoso es aplicable o aceptado inmediatamente. Una muestra de esto es la tendencia al *cloud computing*. Si bien todo indica que este punto es



el Norte, a la hora de relevar las necesidades y expectativas actuales de los contadores parece que el hecho de no tener la información de clientes en un servidor en tierra aún no termina de convencer.

Los contadores manejan información sensible de sus clientes y, por el momento, parecen no estar muy dispuestos a dar el paso hacia la Nube. Es sólo una **questión de tiempo**: esta resistencia se irá diluyendo inevitablemente, ya que todos los caminos conducen hacia allí. Si no, basta con preguntarnos cuántos de nosotros ingresábamos los datos de nuestra tarjeta de crédito en una Web hace cinco años y cuántos lo hacemos hoy.

Desde Axoft Argentina seguimos muy de cerca este proceso para estar en la Nube en el momento indicado. Hace unos años comenzamos ofreciendo

una aplicación *cloud computing*, Tango Factura, que le permite al contador o a otro profesional administrar su propia facturación, ya sea electrónica o tradicional. Recientemente, teniendo en cuenta el alto de grado de aceptación, hemos incorporado nuevas funcionalidades para facilitar la administración interna.

Ahora, el profesional puede, por ejemplo, definir los abonos pactados con sus clientes, detallar el tipo de tareas a realizar y tiempos proyectados, llevar un registro de tareas realizadas efectivamente e ingresar novedades puntuales para ser facturadas por única vez junto a un abono.

Las nuevas normativas, los requerimientos, inspecciones y aplicativos hacen que el tiempo sea nuestro activo más preciado. Tango Factura fue pensado para hacer un uso más



TEMA CENTRAL

eficiente de ese activo. Permite acceder desde cualquier navegador, de cualquier parte del mundo y con solo presionar una tecla, emitir y enviar todas las facturas del mes a nuestros clientes. Además ofrece la ventaja de estar disponible en cualquier momento del día, los 365 días del año, y brinda un desempeño similar a los productos de tierra. Por último, su manejo, totalmente intuitivo, evita tiempos de capacitación.

Otro de los conceptos en los cuales estamos trabajando, que estará disponible en las próximas semanas, es Tango Nexo, la comunidad Tango. Nexo es un portal donde los diferentes integrantes de la comunidad Tango -clientes, contadores, proveedores, clientes de nuestros usuarios, empleados de Axoft, empleados de nuestros clientes y otros- podrán compartir diferente tipo de información según su perfil de usuario.

El espacio en la Nube de Tango irá incorporando diferentes aplicaciones, cuyo objetivo es comunicar o mejorar la comunicación entre los diferentes actores de su comunidad, generando a la vez valor agregado para cada uno de ellos.



La Nube se presenta como el camino; sin embargo, por ahora, las empresas y los profesionales no se vuelcan completamente a ella, sino que lo hacen con cierta información o procesos que no constituyen la administración central de su actividad.

(*) *Contador Público*

DATACENTERS



Cómo la virtualización y los *datacenters* reducen costos en las organizaciones

Ing. Rodrigo Alonso
Gerente de Marketing para Grandes Empresas de IPLAN

Sin duda hoy las empresas argentinas necesitan reducir costos. Para ello, el uso eficiente de la tecnología es un factor clave que los responsables de TI no pueden dejar de considerar. Las organizaciones tienen

cada vez más necesidad de almacenar información y de procesar grandes volúmenes de datos. Este requerimiento se traduce en importantes inversiones en *software* y *hardware*. Encima, la recepción del equipo

sufre una inevitable demora por las trabas a las importaciones.

El pilar clave en la estrategia de reducción de costos de tecnología de una compañía es la **virtualización**,



TEMA CENTRAL



es decir, tomar un solo recurso físico de *hardware* y dividirlo en un gran número de recursos lógicos. Así, la virtualización permite disponer de varios servidores virtuales que comparten recursos de memoria, procesamiento, disco rígido, etc., teniendo un solo servidor físico.

¿Cómo es posible hacerlo? Del 100% de un servidor físico, las empresas usan entre un 15 y un 25%. El otro 75 a 85% es capacidad ociosa que puede utilizarse para otro servidor virtual. Si consideramos que, por cada servidor físico, además de tener que comprar el *hardware*, se debe pagar por la electricidad y el enfriamiento que necesita cada uno de ellos, la utilización de servidores físicos no es un modelo eficiente.

Si consideramos que, en general, las empresas medianas o grandes que se dedican a algún rubro de la tecnología poseen más de 20 servidores, tomar el camino de la virtualización conllevará un **importantísimo ahorro de dinero**. Pero no solo el dinero es lo que inclina a un gerente de TI a optar por la virtualización, sino la **flexibilidad** y **escalabilidad** que obtiene para administrar los servidores. La virtualización permite asignar más CPU o memoria con una simple configuración sin necesidad de agregar más hardware.

Si bien esto parece una tecnología al alcance solamente de las grandes empresas, en la actualidad, cada vez son más las pequeñas y medianas empresas que optan por la virtualización. Estas empresas, en lugar de realizar grandes inversiones en *hardware*, compran “servicio”, es

decir, “infraestructura como servicio”. Adquieren solo la porción de ese servidor físico que necesitan sin tener que ocuparse de la electricidad, el enfriamiento o la renovación del equipo. Además, pueden crecer o achicarse de acuerdo con la evolución de su negocio.

La virtualización ya es un hecho. Las empresas actualmente destinan un 25% de su presupuesto de TI para proyectos de virtualización, que incluyen aspectos como servidores virtuales, almacenamiento de datos, *backup*, etc. En IPLAN recibimos requerimientos de clientes que van desde un servidor virtual –que es una porción de un servidor físico- hasta soluciones de “Nube privada”, que es la adquisición de varios servidores físicos junto con licencias de virtualización, donde el cliente administra sus máquinas virtuales como lo desea. Incluso importantes bancos confían en nuestros servicios para alojar sus *clusters* de servidores, donde luego ellos configuran la virtualización.

Para poder cubrir esta gran demanda, IPLAN ha invertido más de US\$ 20 millones en su quinto *datacenter*, denominado Ringo DCI, que se aloja en el Distrito Tecnológico de Parque Patricios. Los clientes optan por un *datacenter* de estas características para no tener que ocuparse de los detalles técnicos de la virtualización, ni de la seguridad o de los cortes energéticos. Inclusive, nosotros realizamos por ellos la administración de sus sistemas operativos si lo desean y monitoreamos el funcionamiento de sus servidores. De este modo, también reducen costos porque no tienen que contratar especialistas en tecnología que administren su infraestructura.

El presente nos habla de una optimización de costos que está indefectiblemente asociada a una gestión inteligente de los recursos tecnológicos. En IPLAN no solo buscamos la excelencia en los servicios, sino que nos preocupamos por brindar soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes.



TEMA CENTRAL

DATACENTERS

Fibra óptica y Datacenter, una combinación tecnológica de alta performance

Dr. Hernán R. Ballvé (*)
Director Comercial de Metrotel

Ya sea que lo hagan en el segmento bancario, en el financiero, en el de las consultoras o en el de los estudios contables, los profesionales en Ciencias Económicas se desempeñan en entornos de alta exigencia en materia de tecnología y comunicaciones. Las enormes cantidades de datos que se mueven por los millones de transacciones diarias -que son procesadas a través de servidores nacionales e internacionales- exigen una convergencia tecnológica y de comunicaciones robustas, con acceso a la información las 24 horas del día, en forma rápida y segura, para que cada institución pueda brindar sus servicios de manera exitosa.

Las TI facilitan el trabajo y mejoran la *performance* diaria, con ahorros de tiempo y de gestión, en todas las áreas de las empresas. Cada sector posee exigencias particulares de seguridad, estabilidad y eficiencia en sus servicios para que la compañía pueda rendir al más alto nivel. Por ello, las empresas proveedoras de soluciones de TI, a partir de este año, enfocarán sus esfuerzos en proporcionarles a las PyMEs servicios orientados a mejorar las **velocidades de conexión** y garantizar la **seguridad de la información**. Se trata de ofrecer a estas organizaciones los servicios de conexión a Internet y alojamiento de equipamiento que poseen actualmente las grandes compañías. En Metrotel sabemos que el desafío es conseguir la mejor combinación precio-calidad en los servicios.

Para ello, será una tendencia creciente la utilización de la **fibra óptica**, considerada como la tecnología más avanzada por su seguridad y rapidez. La fibra óptica



permite ampliar los anchos de banda y las distancias entre la central y el abonado, elimina las interferencias electromagnéticas y es más fácil de instalar. Nuestra red *Metro-Ethernet* está construida por más de 1.500 kilómetros de fibra, con anillos redundantes, que nos permiten alcanzar velocidades simétricas que van desde 1 *Mega* hasta 1 *Gigabyte* por segundo de conexión.

La mayoría de los servicios ofrecidos en el mercado son asimétricos, es decir, las velocidades de subida y de bajada de la información son diferentes. En este sentido, por un lado, es necesario ofrecer una conexión simétrica, que permita alcanzar la velocidad contratada tanto de bajada como de subida, compartiendo de forma simultánea información, imágenes, video y audio. Por otro lado, la seguridad y resguardo de la información de las empresas clientes está en el foco de atención de las *telcos*. Por ello, las nuevas propuestas se orientan a ofrecer tecnología de avanzada para garantizar la seguridad de la información a través de la incorporación de *datacenters*.

Los *datacenters*, como el de Metrotel, son espacios físicos optimizados para el alojamiento de equipamiento informático o de telecomunicaciones, que están localizados fuera de los edificios de los clientes y permiten resguardar la información y mantener la redundancia en el servicio prestado. El objetivo es hacer frente a las posibles contingencias, desde un simple corte de luz hasta un incendio. Al tener los equipos informáticos en



TEMA CENTRAL



los *datacenters*, se asegura no solo la recuperación del trabajo diario o mensual, sino también la continuidad de la prestación del servicio.

Como las PyMEs son un motor importante para la economía argentina, las empresas de telecomunicaciones deben orientarse hacia el ofrecimiento de servicios eficientes de Internet, impulsando el uso de la fibra óptica

y la colocación de *datacenters* para el resguardo de la información. En esta línea, Metrotel viene trabajando desde el año pasado con una fuerte oferta tanto de servicios de conexión a Internet simétrica a través de fibra óptica como de servidores virtuales, *housing* y *hosting* en nuestro *datacenter*.

(*) *Contador Público*





Hacelo + fácil



IRAM GESTIÓN DEL CACIADO

IRNet

- + Comercios
- + Pymes
- + Estudios Contables

[011] 4554-6111
Av. Federico Lacroze 3012
Bs. As. / Argentina
info@memosoft.com.ar
www.memosoft.com.ar

TRIBUTACIÓN

Columna AFIP

“Los acuerdos con China son el primer paso a un comercio transparente”

El titular de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), Ricardo Echegaray, participó de un desayuno de trabajo organizado por la Cámara Argentino-China, el cual tuvo lugar en el Hotel Sofitel. Durante el encuentro, el funcionario aseguró que “los **acuerdos de intercambio de información tributarios y aduaneros son el primer paso para alcanzar un comercio transparente**”.

Echegaray informó que el acuerdo tributario con China ya está 100% operativo, y que recientemente se logró “cerrar las bases” para el convenio aduanero. “Solo resta que ambos países aprueben el texto; se espera que comience a regir desde el año que viene”, destacó.

“Las firmas de estos convenios no son sencillas. Las negociaciones para compartir los datos del comercio exterior comenzaron en 2004, cuando estábamos al frente de la Dirección General de Aduanas”, destacó el funcionario. “Siempre es difícil construir un comercio transparente, y los problemas que se presentan tienen que ver con las triangulaciones nocivas”, consideró.

Echegaray explicó que la AFIP apunta a recaudar impuestos y también a detectar sobrefacturación de importaciones. “La Argentina no fabrica dólares; no vamos a permitir que se nos vayan a través de la sobre facturación”, sentenció el funcionario tras indicar que en los dos primeros meses de 2013 la balanza comercial entre ambos países arrojó un déficit de 1.550 millones de dólares.

En lo que hace a la relación comercial con China, Echegaray señaló que la última vez que fue superavitaria para la Argentina había sido en 2007, con un saldo positivo de 236 millones de dólares, y que luego fue cambiando de signo hasta llegar el año pasado a un déficit de 4.797 millones de dólares, según datos del Sistema Informático María.

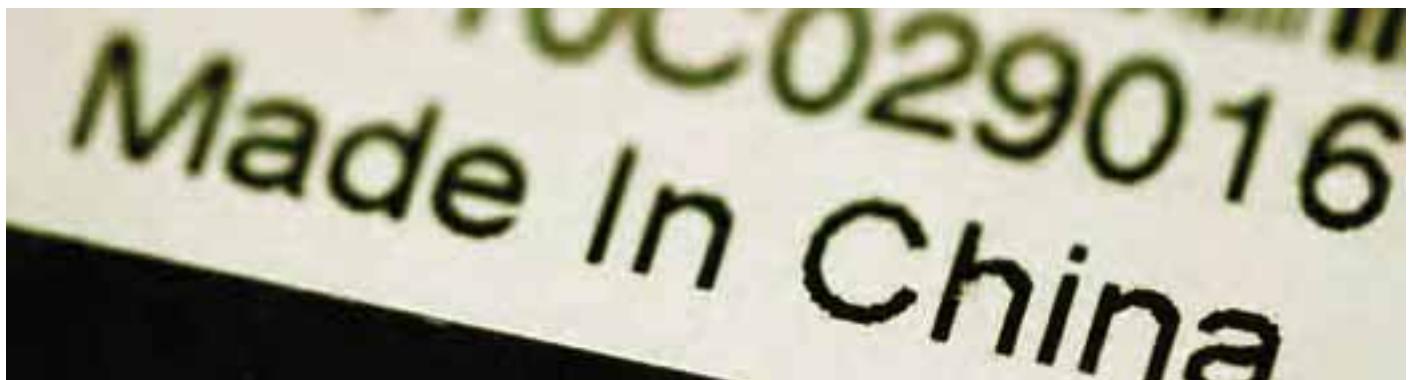
- **Acuerdo de doble imposición equilibrado con inversiones y empleo**

Durante el encuentro, y ante la consulta de un empresario, Echegaray afirmó que no está en la agenda celebrar un acuerdo de doble imposición con China, y que sólo se analizará “si el sacrificio fiscal se equilibra con generación de empleo registrado e inversiones genuinas”.

Asimismo adelantó que el próximo 11 de marzo se suscribiría el nuevo Convenio de Doble Imposición con España. “El texto del nuevo Convenio acordado entre Argentina y España recepta todas las cuestiones planteadas oportunamente por nuestro país”, señaló Echegaray.

Finalmente el Administrador explicó la necesidad de evaluar y monitorear periódicamente la aplicación de los Convenios de Doble Imposición al afirmar que “el contexto en el cual se aplica un Convenio no es el mismo de cuando se negocia”.

En este sentido graficó que, entre la negociación, la aprobación parlamentaria y la implementación de un convenio, pueden transcurrir décadas. “Nosotros preferimos trabajar sobre etapas y evaluar permanentemente el comportamiento de los Convenios. De esta manera redujimos notablemente las distorsiones que se podían generar.”





Jurisprudencia Tributaria

Dra. TERESA GÓMEZ (*)

LA FALTA DE PAGO NO CONSTITUYE UNA MODALIDAD DE FRAUDE, ENGAÑO, ARDID, SIMULACIÓN, REQUERIDOS POR EL TIPO DE EVASIÓN. INEXISTENCIA DE ARDID IDÓNEO.



Causa: “ADECCO RECURSOS HUMANOS ARGENTINA S.A.”

Tribunal: Cámara Nac. en lo Penal Económico – Sala B

Magistrados: Roberto Hornos, Marcos Grabivker, Nicanor Repetto

Fecha: 18/9/2012

RESUMEN DE LA CAUSA

El recurso de apelación interpuesto por la AFIP-DGI contra la resolución que dictó el auto de sobreseimiento de H. A. POLLET.

La conducta investigada en las presentes actuaciones estaría constituida por la presentación, ante la AFIP-DGI, de declaraciones juradas presuntamente engañosas correspondientes a las contribuciones patronales del Régimen Nacional de la Seguridad Social, por los ejercicios mensuales comprendidos entre junio y diciembre de 2005, ambos inclusive, en las cuales ADECCO RECURSOS HUMANOS ARGENTINA S.A habría declarado encontrarse comprendida en el inciso b) del art. 2 del decreto N° 814/01, cuando, en función de las ventas totales

anuales de aquella, le habría correspondido adecuarse al inciso a) de aquel artículo y, en consecuencia, habría utilizado una alícuota inferior (17 %) a la que correspondía aplicar (21 %) para el cálculo de las contribuciones patronales que se encontraba obligada a ingresar.

La señora jueza *a quo* dictó el auto de sobreseimiento con relación a la presunta evasión de las contribuciones patronales correspondientes al Régimen Nacional de la Seguridad Social, por los ejercicios mensuales comprendidos entre junio y diciembre de 2005, ambos inclusive, a cuyo pago se habría encontrado obligada ADECCO S.A., por entender que aquellos hechos no constituirían delito (art. 336 inc. 3 del Código Procesal Penal de la Nación).

Para resolver en el sentido mencionado, consideró: “... si bien...durante los períodos fiscales junio/2005 a diciembre/2005, ADECCO RECURSOS HUMANOS S.A. debía aplicar la alícuota de 21% establecida por el inciso “a” del artículo 2º del de-

creto 814/01 en la medida en que su promedio de ventas trienales superaba los \$ 48.000.000, lo cierto es que el/o por sí solo no constituye el despliegue de una maniobra ardidosa o engañosa susceptible de ser encuadrada en las previsiones del art. 7º y 8º de la ley 24.769... En el caso no se verifica ocultación o engaño alguno pues en las declaraciones juradas presentados por la contribuyente en el impuesto a las Ganancias quedaron exteriorizados los datos necesarios para determinar las obligaciones previsionales objeto de la denuncia. En definitiva, el fisco contaba con la información necesaria, aportada por el propio contribuyente, para determinar correctamente las obligaciones previsionales cuya evasión denunció...”.

La conducta de ADECCO no constituye un “ardid o engaño” idóneo o suficiente para hacer incurrir en error al organismo recaudador en los términos del art. 7 de la ley 24.769 pues, en el caso, las ventas totales anuales de ADECCO y, en consecuencia, en cuál de los incisos del art 2º del decreto N° 814/01 correspondía encuadrarse a la sociedad mencionada y cuál era la alícuota que correspondía aplicar, **eran conocidas por la AFIP-DGI al momento de la presentación de las declaraciones juradas cuestionadas con anterioridad a la fiscalización llevada a cabo sobre aquella sociedad.**

Por consiguiente, la manifestación de la contribuyente, por las declaraciones juradas correspondientes a las contribuciones patronales del Régimen Nacional de la Seguridad Social por los períodos cuestiona-

TRIBUTACIÓN

dos, de encontrarse comprendida en el inc. b), en lugar del inciso a) del art.2 del decreto N° 814/01, con la consecuente utilización de una alícuota inferior a la correspondiente, no habría constituido un ardid idóneo o suficiente para hacer incurrir en error al organismo recaudador, como se requiere por el art. 7 de la ley 24.769, pues al momento de la presentación de las declaraciones juradas cuestionadas la AFIP-DGI conocía el valor de las ventas totales anuales de ADECCO RECURSOS HUMANOS ARGENTINA S.A. y, en consecuencia, la alícuota que correspondía aplicar para el cálculo de las contribuciones patronales que se encontraba obligada a ingresar (*confr.en sentido similar, Reg. N° 554/08, de esta Sala “B”*).

Por ello, por mayoría se resuelve confirmar la resolución recurrida en cuanto fue materia de recurso.

SENTENCIA

“Como regla general, puede afirmarse que el ‘ardid o engaño idóneo’ o suficiente para hacer incurrir en error al organismo recaudador, que se requiere por el art. 7º de la ley 24.769, en principio solo estaría relacionado con aquellos datos que el organismo recaudador desconoce, y que, en consecuencia, necesita que sean declarados con veracidad por los empleadores...” (*confr. Regs. Nos. 554/08 y 671111, de esta Sala “B”*).

Con relación al engaño y al ardid en los delitos tributarios, se ha señalado: “... la omisión o acción ardidosa son en realidad modos de evasión, que buscan engañar en punta a la realidad del hecho imponible. Este engaño es

relevante de cara a los deberes o incumbencias de información -veracidad-, que recaen en los ciudadanos frente al fisco... no hay pues error, sino desinformación, y a este último respecto cobra virtualidad el engaño, ya que el deber es comunicar la realidad o verdad... El disvalor del acto debe ser entonces relacionado con el desconocimiento de la administración. Solo serán relevantes los supuestos donde el órgano recaudador queda en la ignorancia en virtud de ese comportamiento desaprobado. Si, por el contrario, el organismo conoce efectivamente el hecho imponible... el resultado... es imputable a la propia administración y no al obligado”.

La infracción del deber de tributar en ese supuesto no se ha logrado por el engaño, pues este ha sido inesencial en términos penales. Ciertamente se ha incumplido el pago, pero, como el legislador ha reclamado que la infracción se desenvuelva a través de una determinada modalidad -fraude, engaño, ardid, simulación-, su no vinculación en términos de imputación neutraliza la aplicación del tipo penal...” (*confr. Guillermo J. YACOBucci, “La conducta típica en la evasión tributaria un problema de interpretación normativa”, en Derecho Penal Tributario, T. I, Marcial Pons, 2.008, pags.124 y 125; el resaltado es de la presente; y Reg. N° 554/08, de esta Sala “B”*).

(*) *Especialista en Derecho Tributario*
Facultad de Derecho UBA.



TRIBUTACIÓN

Consultorio impositivo y previsional

ASESORÍA TRIBUTARIA DEL CONSEJO

PROCEDIMIENTO FISCAL

DEVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN POR COMPRAS EN EL EXTERIOR EFECTUADAS CON TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO

¿Cómo deberán proceder los sujetos –que no sean contribuyentes del Impuesto a las Ganancias ni del Impuesto sobre los Bienes Personales– a los fines de solicitar la devolución de las percepciones efectuadas por aplicación de la RG AFIP 3378 y su norma complementaria?

Los sujetos residentes en el país, a quienes se les hubieran practicado las percepciones aludidas, que no sean contribuyentes del Impuesto a las Ganancias o, en su caso, del Impuesto sobre los Bienes Personales, y que consecuentemente se encuentren imposibilitados de computarlas, podrán solicitar la devolución del gravamen percibido conforme a las disposiciones de la RG AFIP 3420.

A tales efectos, la norma establece que, con carácter previo a efectuar la solicitud de devolución, el sujeto deberá contar con la CUIT, tener registrados y aceptados sus datos biométricos (foto, firma y huella dactilar), poseer clave fiscal e informar a la Administración Federal la clave bancaria uniforme (CBU) de la cuenta bancaria pertinente.

El pedido de devolución se llevará a cabo a través del sitio Web “Mis aplicaciones WEB”, donde seleccionará la transacción “Devoluciones Web – Percepciones RG 3378 y 3379”, que permitirá generar el Formulario

746/A, el cual será remitido mediante transferencia electrónica de datos.

En la citada transacción, los sujetos podrán visualizar y seleccionar las percepciones que les fueron efectuadas y hayan sido informadas por los agentes de percepción.

En el supuesto de que la información obrante en el sistema difiera de la real, la transacción permitirá incorporar las percepciones faltantes a partir del mes subsiguiente a la fecha en que fueron practicadas.

En todos los casos, se deberá disponer del extracto bancario, resumen y/o liquidación de la tarjeta de que se trate, en la cual conste la percepción que se está informando y, en su caso, la fecha del comprobante.

La aprobación o el rechazo del pedido efectuado serán resueltos por el Organismo Recaudador mediante controles sistemáticos y/o verificaciones posteriores.

SANCIONES FORMALES

¿Cuáles son las sanciones ante la falta de presentación en término de una declaración jurada? ¿Es posible reducirlas?

La Ley N° 11.683 establece en su artículo 38 las sanciones para los contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas dentro de los plazos generales dispuestos por la AFIP. En el supuesto caso de que un contribuyente no hubiera cumplido con dicho deber, la multa prevista asciende a la suma de \$ 200, la que se elevará a \$ 400 tratándose de sociedades, asociaciones o entidades de cualquier clase constituidas en el país o de establecimientos organizados en forma de empresas estables –de cualquier naturaleza u objeto– pertenecientes a personas de existencia física o ideal domiciliadas, constituidas o radicadas en el exterior.

Si dentro del plazo de 15 días a

partir de la notificación, el infractor abonara voluntariamente la multa y presentase la declaración jurada omitida, los importes señalados precedentemente se reducirán de pleno derecho a la mitad y la infracción no se considerará como un antecedente en su contra.

Por otra parte, se destaca la existencia de la Instrucción General N° 11/97, que establece un sistema de reducción de multas, siempre que se cumplan determinados requisitos, a cuyo texto se remite.

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

SUJETO DEL GRAVAMEN

¿Quiénes resultan beneficiarios de la renta obtenida por la locación de un inmueble propiedad de un consorcio de propietarios? ¿Cómo se debe proceder a los efectos de practicar la retención establecida en la RG AFIP 830?

Los beneficiarios de la renta serán las personas físicas o jurídicas integrantes del consorcio, quienes resultan contribuyentes del Impuesto a las Ganancias; ello en virtud de que el consorcio de propietarios no es considerado sujeto pasivo del impuesto. A los efectos del régimen retentivo establecido en la norma reglamentaria citada, la retención se practicará individualmente a cada sujeto, debiendo los condóminos entregar al agente de retención una nota suscripta por todos ellos indicando apellido y nombre, domicilio fiscal, CUIT, proporción de la renta que le corresponda y condición en el Impuesto a las Ganancias.

OBJETO DEL GRAVAMEN

¿Cuál es el tratamiento de los loteos con fines de urbanización? Constituyen ganancias de Tercera Categoría las derivadas de loteos con fines de urbanización. A tal fin, se consideran loteos con fines de urba-

SR. PROFESIONAL

Convenio Colectivo Mercantil N° 130/75. INACAP – Contribución Patronal Obligatoria Cuota INACAP – Vigencia: Noviembre 2012.

El último Acuerdo Salarial (firmado el 24 de Mayo de 2012) dispuso que, a partir del mes de Noviembre 2012, el aumento pactado en el Art. 1 – Inciso A de dicho Acuerdo se incorpore a los “básicos” del Convenio de la actividad para dicho mes.

En virtud de ello, se procede a informar la actualización respecto a la fórmula de cálculo, modalidad existente de liquidación y pago de la citada contribución, **aplicable a partir de la cuota Noviembre 2012.**

Contribución Patronal – Forma de cálculo

	Maestranza A inicial	% aporte INACAP	Cuota INACAP
Cuota vigente desde 04-2012	\$ 4.058,78	0.50%	\$ 20,29
Aumento Salarial No remunerativo del 15% aplicable a 05-2012	\$ 608,82	0.50%	\$ 3,04
Salarización del aumento del 15% aplicable a 11-2012	\$ 105,88	0.50%	\$ 0,54
TOTAL	\$ 4.773,48	0.50%	\$ 23,87

Ello arroja una contribución de \$ 23,87 por cada empleado alcanzado por el Convenio Colectivo Mercantil N° 130/75.

VIGENCIA, VENCIMIENTO, LIQUIDACIÓN Y PAGO

Vigencia: a partir de la cuota de noviembre 2012. Vencimiento para el pago: el día 15 de cada mes siguiente. Liquidación y emisión de la boleta de pago: a través de la página web: www.institutocap.org.ar

Lugares de pago: Banco de la Nación Argentina, Banco de la Provincia de Buenos Aires y Banco Pichincha todos ellos en efectivo y cheques; red de Bancos como: Raíz, Guaya y Caja Express (solo se efectúa red Banco y red UNIR (solo efectivo y cheques autorizados o por internet).

Mesa de ayuda y consultas: 0800-132-8622 / 5291-9800 www.institutocap.org.ar



www.institutocap.org.ar

Consejo Salud

Un concepto integrador pensado para cada uno de nuestros matriculados y sus seres queridos. Mejoramos la calidad de vida promoviendo la atención y el cuidado de la salud así como la prevención y difusión de hábitos saludables.

simeco
Una eficiencia saludable

Centro Médico
Nuestro lugar de atención

Farmacia
Un servicio propio y exclusivo

Integrar
La solución que incluye a todos

Calidad de Vida
Vivir más, vivir mejor. Campañas de prevención y vacunación, charlas y seminarios.

www.consejo.org.ar

TRIBUTACIÓN

nización aquellos en los que se verifique cualquiera de las siguientes condiciones:

- a) Que del fraccionamiento de una misma fracción o unidad de tierra resulte un número de lotes superior a 50.
- b) Que en el término de dos años, contados desde la fecha de iniciación efectiva de las ventas, se enajenen -en forma parcial o global- más de 50 lotes de una misma fracción o unidad de tierra, aunque correspondan a fraccionamientos efectuados en distintas épocas.

En los casos en que esta condición (venta de más de 50 lotes) se verifique en más de un período fiscal, el contribuyente deberá presentar o rectificar su o sus declaraciones juradas, incluyendo el resultado atribuible a cada ejercicio, e ingresar el gravamen dejado de tributar, sin perjuicio de los intereses y demás accesorios que correspondan, dentro del plazo fijado para la presentación de la declaración relativa al ejercicio fiscal en que la referida condición se verifique.

Los resultados provenientes de posteriores ventas de lotes de la misma fracción o unidad de tierra estarán también alcanzados por el Impuesto a las Ganancias.

Los resultados provenientes de fraccionamientos de tierra obtenidos por las sociedades comprendidas en el artículo 69 de la Ley, y todos los que deriven de las demás sociedades o explotaciones unipersonales, estarán alcanzados en todos los casos por el Impuesto, se cumplan o no las condiciones previstas precedentemente.

IMPUESTO SOBRE LOS BIENES PERSONALES

BIENES SITUADOS EN EL PAÍS PERTENECIENTES A SUJETOS RADICADOS EN EL EXTERIOR

¿Cuál es el tratamiento para los bienes situados en el país pertenecientes a sujetos radicados en el exterior? Las personas de existencia visible o ideal domiciliadas en el país que tengan el condominio, posesión, uso, goce, disposición, depósito, tenencia, custodia, administración o guarda de bienes sujetos al Impuesto que pertenezcan a sujetos residentes en el exterior deberán ingresar con carácter de pago único y definitivo por los respectivos bienes al 31 de diciembre de cada año el 1.25 % del valor de dichos bienes.

Cuando se trate de inmuebles ubicados en el país, inexplotados o destinados a locación, recreo, veraneo, cuya titularidad directa corresponda a sociedades, empresas, establecimientos estables, patrimonios de afectación o explotación domiciliados o, en su caso, radicados en el exterior, se presumirá, sin admitir prueba en contrario, que los mismos pertenecen a personas físicas o sucesiones indivisas domiciliadas o, en su caso, radicadas en el país.

¿Corresponde aplicar la presunción del 5% para los bienes del hogar respecto de las personas físicas residentes en el exterior que tributan mediante un responsable sustituto? El Dictamen (AFIP) 58/2001 establece que la presunción de bienes del hogar solo resulta de aplicación respecto de las personas físicas y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, no siendo procedente para los sujetos residentes en el exterior, excepto que se trate de las presunciones establecidas en el artículo 26 de la ley del gravamen.

MONOTRIBUTO

DECLARACIÓN JURADA INFORMATIVA CUATRIMESTRAL APPLICABLE A SUJETOS MONOTRIBUTISTAS QUE CUMPLAN DETERMINADAS CONDICIONES. ARTÍCULO 2º RG AFIP 2888

¿Un sujeto monotributista que reúne las condiciones establecidas en el mencionado artículo y a la finalización del cuatrimestre ha dejado de serlo, por cese de actividad, exclusión o renuncia al régimen, queda obligado a presentar la declaración jurada informativa por ese cuatrimestre?

En cualquiera de las situaciones mencionadas, el contribuyente no se encuentra obligado a presentar la declaración jurada informativa habida cuenta de que a la finalización del cuatrimestre el sujeto perdió la condición de sujeto adherido al Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes.

¿Un sujeto monotributista que a la finalización del cuatrimestre ha bajado de categoría, dejando de cumplir con la condición por la cual quedó incluido en el régimen, tiene la obligación de presentar la declaración jurada informativa cuatrimestral?

Conforme a las previsiones del artículo 3 de la norma reglamentaria bajo análisis, en el supuesto de que el pequeño contribuyente dejara de cumplir la condición que lo incluyó al régimen, la obligación de información subsistirá por el término de 6 cuatrimestres calendarios contados a partir de la finalización del último cuatrimestre informado.



CÍRCULO DE BENEFICIOS - GOURMET

Un *bistró* de Palermo Soho que *aggiorna* los clásicos porteños

El restaurante **ImPeTu** Bistró Porteño, ubicado en pleno Palermo Soho, ofrece una propuesta de cocina porteña casera, presentada con creatividad y estilo *gourmet*. Como su nombre lo indica, se trata de un *bistró*, es decir, de un pequeño restaurante con platos de calidad a precios accesibles, servicio personalizado y un ambiente relajado.

El *chef*, Dionisio Gattar, propone platos porteños tradicionales (carnes, arroces y pastas) pero *aggiornados* para las exigencias del comensal actual. Como entradas, se destacan la *mozzarella in carozza* (discos de *mozzarella* apanados); las *bruschettas* mediterráneas (con jamón crudo, aceitunas negras, parmesano, tomates secos y rúcula); los mejillones al ajillo; las rabas a la romana y las tablas de mar o de quesos y fiambres. También las ensaladas ocupan un lugar central en la carta, con la tibia de pollo y palta, la de lomo y champiñones, la *Caesar* y la *Capresse* con *prosciutto*.

Como platos principales, sobresalen el bife de chorizo “Costumbres Argentinas” (con papas aplastadas, *mix* de verdes, huevos a la plancha y salsa criolla), el ojo de bife a las finas hierbas (con verduras grilladas, tomates asados y pimientos ahumados), el lomo en salsa de pimienta negra (con papas bastón, rúcula y tomates secos marinados), el lomo envuelto en panceta ahumada (con *soufflé* de batatas, espinacas y salsa de uvas tintas), la entrañita criolla a la plancha (con papas rellenas de panceta, chili, queso crema y *ciboulette*), el *carré* de cerdo al Malbec (con papas cuña), la bondiola braseada con cerveza negra (con manzanas salteadas y puré de hinojos), el *wok* de pollo al curry y la trucha “Arco Iris” (a la plancha, con *risotto* de vegetales y verdeo, en salsa de almendras). Además, hay raviolones de salmón rosado, agnolotis de ricota y nueces, sorrentinos de jamón y *mozzarella*, ravioles de calabaza y parmesano, los *malfattis* de ricota y espinaca, *pappardelle* de espinaca y *risotto* de fruto de mar o de hongos. Entre los postres, se destacan la *marquise* de chocolate negro y blanco, el volcán



de chocolate, el *cheesecake* de moras y frambuesa, la panacota de chocolate blanco y la tarta tibia de manzana.

El local cuenta con una capacidad para 50 personas e incluye mesas al aire libre, ideales para quienes fuman o desean disfrutar del otoño. Otros atractivos son la barra de tragos y la oferta de vinos, que pueden pedirse por copa.

“Las corrientes migratorias trajeron costumbres gastronómicas, que se combinaron y arraigaron en los paladares de la Ciudad hasta crear la gastronomía porteña”, explica Gattar. “En el siglo XX la fuerte presencia migratoria ítalo-española marcó el estilo de la comida: lo casero y lo sabroso tenían el papel protagónico”, agrega el *chef*. Luego, “la globalización amplió el paladar, fusionando sabores y texturas de las cocinas francesa, asiática y oriental”, advierte. ImPeTu se propone tomar lo mejor de cada época para ofrecer una auténtica cocina porteña casera pero *aggiornada* al paladar actual. “Buscamos que sea un lugar de encuentro, donde disfrutar de un menú bien nuestro”, concluye Gattar.

Dirección: Uriarte 1504, esquina Gorriti - Capital Federal
Teléfono: (011) 4833-5218 / 4833-9064

Horario de atención: lunes a jueves de 09:00 a 18:00. Viernes de 09 a 01 y sábados, de 20:00 a 01:00. Domingo, cerrado.

Descuento: 20% de descuento de lunes a viernes durante todo el día, sábados por la noche, sobre los precios de los pedidos a la carta. No acumulable con otras promociones.

<http://www.impetu.restaurant.com.ar/>

Sushi premium y demás placeres de la cocina nipona en Catalinas

En el corazón del barrio de Catalinas, Irifune es un referente del *sushi* de alta calidad en la ciudad de Buenos Aires, que atrae a turistas extranjeros y miembros de la colectividad japonesa, además de a una nutrida clientela *gourmet* porteña.

Irifune - vocablo japonés que refiere al regreso de un barco al puerto, un hecho que implica buen augurio y alimento fue creado por Juan Matsuoka, un argentino de padres japoneses que, en 1976, viajó a la tierra de sus antepasados para aprender gastronomía. En 1982, regresó a la Argentina para trabajar en Fuji Yoshi, restaurante de su tío, donde aplicó y amplió sus conocimientos culinarios. Tras pasar por las cocinas de varios restaurantes japoneses, en 1987, ingresó a Katsuda (del Hotel Panamericano), donde estuvo a cargo de la barra de *sushi*. En 1991, buscando perfeccionarse, viajó nuevamente a Japón para desempeñarse en San Sui Tei, un famoso restaurante de la ciudad de Ibaraki. Allí aprendió el estilo *Kaiseki*, que se caracteriza por platos refinados, con una cuidada presentación, elaborados a partir de materias primas propias.

Sin embargo, en 2002, Matsuoka decidió regresar a la Argentina para montar un restaurante en el centro de Buenos Aires, un objetivo que logró en 2003 al abrir Irifune, que ofrece, además de *tempura* (rebozados, en harina y huevo,

fritos), *sushi* (los tradicionales rolls de arroz), *sashimi* (mariscos o pescado crudos y cortados en láminas) y *aguemono* (frituras), una nutrida carta de platos japoneses tradicionales.

Entre las entradas, figuran *gyoza* (ravioles de cerdo y vegetales), *hiya yako* (tofu fresco), *misoshiru* (sopa de miso), *nama kaki* (ostras frescas con salsa cítrica), *tako su* (láminas de pulpo español macerado en vinagreta, con algas), *oshinko* (picles japoneses) y *maguro no tataki* (atún rojo sellado con salsa). En tanto, sobresalen como platos principales: el salmón *teriyaki* (salmón en cubos con vegetales al wok y arroz), el *yakimeshi* de lomo (arroz salteado con lomo y vegetales al wok), el *chicken teriyaki* (pollo grillado con salsa, castañas de cajú, vegetales al wok y arroz), *katsu curry* (milanesa de cerdo sobre arroz con curry y ensalada), el *shoga yaki* (cerdo al wok con salsa de soja y jengibre, ensalada y arroz), el *katsudon* (tortilla de cerdo empanado, huevos y verdeo sobre sopa de miso), el *yakizakana* (pescado del día grillado, con guarnición), el

miro ramen (fideos caseros en caldo a base de miso, cerdo y verduras) y el *yasai itame* (vegetales al wok con hongos y brotes de bambú), entre múltiples opciones.

Otra alternativa es pedir *teishoku*, menús fijos compuestos de un plato principal de carne o pescado (*sashimi*, pescado a la parrilla, milanesa de cerdo y bocados de pollo frito) con arroz, sopa de miso y encurtidos.

El local, de cuidada estética japonesa, incluye un sector con *tatami*, las tradicionales esterillas sobre las cuales tiene lugar la ceremonia del té, que puede reservarse.

Dirección: Paraguay 436 - Capital Federal

Teléfono: (011) 4312-8787

Horario de atención: lunes a jueves, de 12:00 a 00:30. Viernes y sábados, de 12:00 a 01:00.

Descuento: 20% de descuento por cena de lunes a jueves sobre el menú a la carta y con pago en efectivo.

<http://www.irifune.com.ar/>



BON VIVANT



Embebidos en el legendario Pétrus

Por CLUB DEL VINO

Es difícil definir al mejor vino del mundo y aún más complicado elegir una botella con el título de "número uno". Pero, probablemente, más de un conocedor de vinos atribuya ese puesto al *Pétrus*.

Originalmente, *Pétrus* era un viñedo de apenas siete hectáreas, aunque hoy su superficie se amplió hasta alcanzar las 11,4. Casi exclusivamente *Merlot*, sólo intercalado por algunas viñas de *Cabernet Franc*, y proveniente de *Pomerol*, una zona hoy muy cotizada, cercana a Burdeos, Francia, pero por mucho tiempo dejada de lado. De hecho, jamás un vino de *Pomerol* fue clasificado a pesar de los precios exorbitantes que alcanzan.

Este ícono vinícola fue propiedad de la acaudalada familia Arnaud hasta finales de la II Guerra Mundial, cuando se vendió a la viuda de Loubat (propietaria del famoso hotel Loubat en la ciudad de Libourne y quien también había sido dueña del *Château Latour à Pomerol*). Gracias a ella, el tinto de *Pétrus* ganó fama, comercializándose con enorme éxito internacional, fundamentalmente en los Estados Unidos e Inglaterra.

El prestigio del *Pétrus* creció en los Estados Unidos en la década de 1960 gracias a la difusión que dieron en el icónico restaurante *Le Pavillon* de Nueva York, cuando se servía esta etiqueta cada vez que Aristóteles Onassis se sentaba a su mesa. Desde allí, *Pétrus* se transformó en un símbolo de estatus para la clase alta norteamericana. Tras la muerte de Loubat, la finca pasó a manos de su familia, que luego la vendió a Jean-Pierre Moueix. Con el

fallecimiento de Moueix, en 2003, su hijo mayor, Jean-François, tomó el lugar. Algun tiempo antes, en 1969, se habían incorporado otras casi cinco hectáreas a la propiedad, gracias a la compra de tierras del vecino *Château Gazin*, finalizando en las 11,4 hectáreas de viñedos con las que actualmente cuenta *Pétrus*.

Hoy, en total, un 95% de la superficie está ocupado por *Merlot* y un 5% final de *Cabernet Franc*, utilizando esta última solo en algunas cosechas. Contrariamente a lo que ocurre con la mayoría de los grandes *châteaux* de Burdeos, *Pétrus* no cuenta con una segunda etiqueta de menor calidad. Todo termina llenando la botella de su icónica y única marca.

Por la calidad, la mística o la mezcla ideal de todo aquello es que el *Pétrus* resulta emblemático.

I Semana Gastronómica Española en Buenos Aires

Del 15 al 21 de abril, tendrá lugar la *I Semana Gastronómica Española en Buenos Aires*, de la cual participarán 18 restaurantes de la ciudad y uno de Mendoza, cuyos chefs se formaron en España.

La iniciativa, promovida por la Oficina Española de Turismo, la Embajada de España y la Cámara española de Comercio, consistirá en que los restaurantes ofrecerán un menú al mediodía y otro por la noche a \$ 99 y \$ 199, respectivamente (sin incluir bebidas), menús de degustación y platos especiales.

Además, chefs de Galicia, Asturias y Madrid vendrán al país para cocinar en los restaurantes participantes y dar un seminario a profesionales y estudiantes de gastronomía.

www.semanagastronomicaba.com



CONSEJO KIDS

Consejo Kids

Una página solo para los chicos

PARA SABER LAS RESPUESTAS, ESCRIBINOS A:
SOLUCIONES@CONSEJOCABA.ORG.AR

El Juego de las 7 Diferencias

LAS DOS VINETAS DE ESTE RECUADRO PARECEN IGUALES, PERO ENTRE ELLAS EXISTEN SIETE DIFERENCIAS. ¿CUÁLES SON?





El Enigma

EN UN CONGRESO HAY 100 POLÍTICOS. CADA UNO DE ELLOS ES HONESTO O DESHONESTO. LOS DATOS SON:

- A- AL MENOS UNO DE LOS POLÍTICOS ES HONESTO.
- B- DADO CUALQUIER PAR DE POLÍTICOS AL MENOS UNO DE LOS DOS VA A SER DESHONESTO.

PARTIENDO DE ESTOS DATOS, ¿CUÁNTOS DE LOS 100 POLÍTICOS PUEDE DECIRSE QUE SON HONESTOS Y CUÁNTOS DESHONESTOS?



SALA DE LECTURA

Novedades Bibliográficas en el CIB

Los 5 más consultados en el CIB

Administración y liquidación de sueldos y jornales: aspectos laborales, previsionales e impositivos. Análisis e interpretación, casos prácticos, formularios. 10º ed.

Orozco, Néstor R.; Grenabuena, Silvia R.

Buenos Aires, Aplicación Tributaria, 2012.

Monotributo. 4º ed.

Bavera, M. Josefina.

Buenos Aires, Errepar, 2011.

Guía práctica liquidación del impuesto sobre los ingresos brutos. Provincia de Buenos Aires: análisis y casos prácticos. 4º ed.

Santos Romero, Analía.

Buenos Aires, Aplicación Tributaria, 2012.

Auditoría externa de consorcios de propiedad horizontal: regidos por la ley 13.512. Guía de pautas, normas y procedimientos. 1º ed.

Gurovich, Leopoldo I.

Buenos Aires, Buyatti, 2005.

Jubilaciones y pensiones. 2º ed.

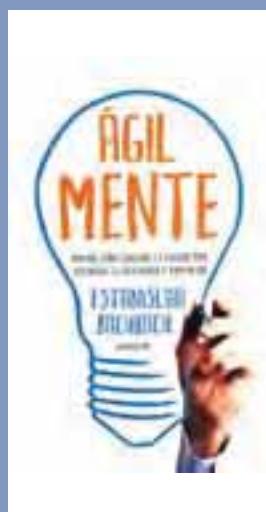
Lodi-Fe, María Delia.

Userpater, Mirta N.

Guía práctica para el empleador

Buenos Aires, Errepar, 2012.

La obra reúne las pautas para los empleadores desde que se inicia la relación laboral hasta que se extingue, incluyendo aspectos vinculados con el trabajo y la seguridad social, la liquidación de haberes, la documentación respaldatoria exigida por la normativa y diversos trámites. ■



Bachrach, Estanislao

ÁgilMente: aprendé cómo funciona tu cerebro para potenciar tu creatividad y vivir mejor

Buenos Aires, Sudamericana, 2013.

ÁgilMente es un libro sobre el talento máspreciado y único: la habilidad para imaginar y ser más creativos. La obra busca lograr desarrollar todo el potencial y entender los mecanismos de los propios aprendizajes, comprender cómo utilizar los sentidos, ampliar la memoria, focalizar la atención, controlar las emociones negativas y disfrutar de las positivas. ■

Zaiat, Alfredo

Economía a contramano: cómo entender la economía política

3a. ed. Buenos Aires, Planeta, 2012.

Toda economía es política. Ese es el eje transversal sobre el que Alfredo Zaiat enseña a interpelar los postulados más convencionales para poder entender cómo los procesos políticos de la Argentina transitan por la economía, no como modelos, sino como proyectos de país. ■



SALA DE LECTURA



Remes Lenicov, Jorge

Bases para una economía productiva: el programa de enero-abril de 2002 y la rápida recuperación de la economía argentina

Buenos Aires, Miño y Dávila, 2012.

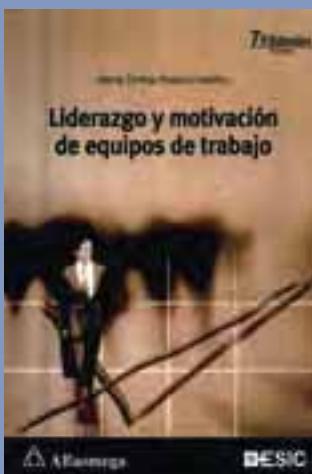
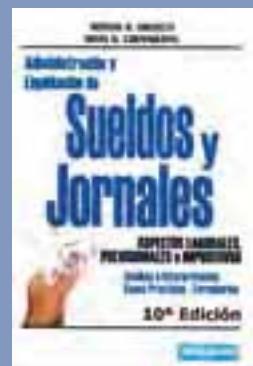
El autor explica cómo se logró implementar, en los primeros meses del año 2002, un programa integral para superar la crisis argentina y establecer los fundamentos básicos para una estrategia productiva. ■

Orozco, Néstor R. | Grenabuena, Silvia R.

Administración y liquidación de sueldos y jornales: aspectos laborales, previsionales e impositivos. Análisis e interpretación, casos prácticos, formularios.

10a ed. Buenos Aires, Aplicación Tributaria, 2012.

Nueva edición de la obra, actualizada y corregida, que brinda herramientas para la resolución de las situaciones emanadas de la práctica laboral, basada en un minucioso análisis teórico y con un enfoque eminentemente práctico. ■



¿Qué leen los profesionales?

Liderazgo y motivación de equipos de trabajo.

Palomo Vadillo, María Teresa. Alfaomega, 7ma edición, México, 2012.

Por el Dr. Pablo D. Wagner

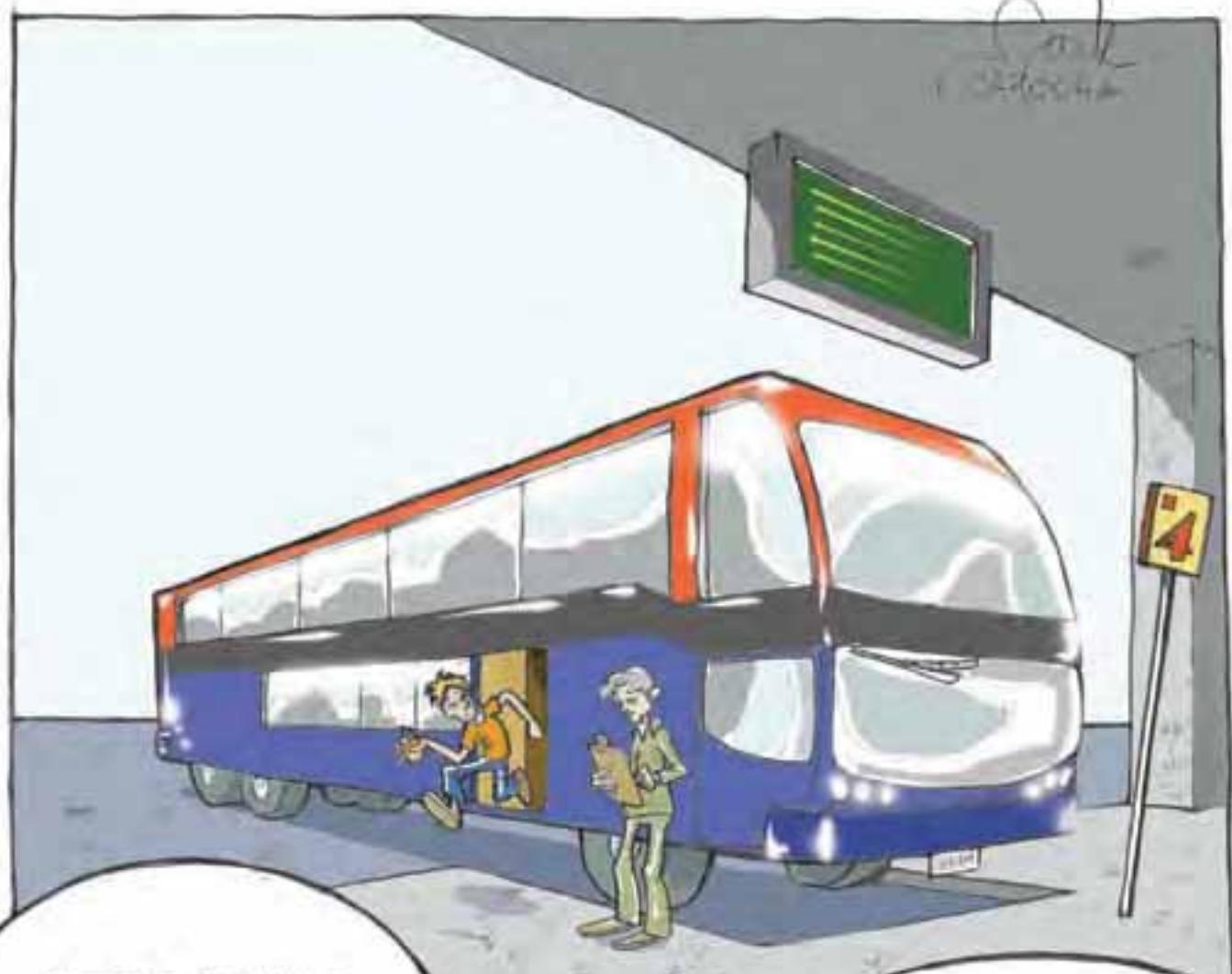
Presidente de la Comisión Estudios de sustentabilidad económica, social y medioambiental del CPCECABA

En mi opinión, el liderazgo y la motivación de los equipos de trabajo es una temática de relevancia creciente, producto de la necesidad de incorporar los temas *soft* en la mejora de la *performance* de los negocios.

En este libro, la autora realiza una vasta descripción de las teorías de liderazgo y motivación, junto con un desarrollo sobre el trabajo en equipo. Adicionalmente, menciona contenidos relativos a las teorías de comunicación y su aplicación en las entrevistas, la gestión de conflictos y la toma de decisiones. Por último, se explora sobre herramientas prácticas que pueden ser utilizadas bajo modalidad grupal para la identificación de problemas y diseño de mejoras. Finalmente, dado que la gestión de las personas seguirá cobrando cada vez mayor interés, este tipo de lecturas sirve tanto para una introducción como también para contrastar con la práctica personal y grupal.

Top Ten en libros de economía y negocios – Librerías Cúspide – Marzo 2013

1 Economía a Contramano, Zaiat, Alfredo. Planeta	6 Economía 3D, Lousteau, Martin. Debolsillo
2 Otra Vuelta a la Economía, Lousteau, Martin. Sudamericana	7 Coca-Cola por dentro, Isdell, Neville. Temas Grupo Editorial
3 50 cosas que hay que saber sobre Economía, Conway, Edmund. Ariel	8 Padre rico, padre pobre, Kiyosaki, Robert T. Punto de Lectura
4 Argentina, Rojas, Mauricio. Temas Grupo Editorial	9 La extraña muerte del neoliberalismo, Crouch, Colin. Capital Intelectual
5 Los 7 Hábitos de la gente altamente efectiva, Covey, Stephen R. Paidós	10 Padre Rico, Padre Pobre, Kiyosaki, Robert T. Aguilar



CHOFER, ¿TENGO
TIEMPO PARA FUMAR?

¿QUÉ EDAD
TENÉS?

Y... COMO MUCHO
TENÉS PARA 30 AÑOS
MÁS, SI NO LARGÁS
EL VICIO...

24 ¿POR?

