ieNEWS 80

NOV 2020

Alejandra Pizarnik es una de las voces más representativas de la generación del sesenta y es considerada como una de las poetas líricas y surrealistas más importantes de Argentina.

INSTITUTO DE ECONOMIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS / UNICÉN

FCE UNICEN ECONOMICAS

El Instituto de Economía es un centro de investigación dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Desde su creación en 2009, el Instituto ha estado ligado al desarrollo económico local, colaborando con los municipios de la zona y el sector privado.

DIRECTOR
SEBASTIÁN AUGUSTE

STAFF
SERGIO GUTIÉRREZ
DANIEL HOYOS MALDONADO
PATRICIA LAURA RÁBAGO
MARÍA DEL CARMEN ROMERO
SEBASTIÁN RAMÓN
SANDRO JOSÉ GUIDI
MARIO RAVIOLI
MARIO SEFFINO
VERÓNICA BAZTERRICA
AGUSTINA SBERGAMO
GUILLERMINA SIMONETTA

COLABORADOR
SANTIAGO LINARES

SECRETARIA EJECUTIVA
PIERINA FRONTINI

Editorial

Estimados lectores.

Después de la euforia de los mercados tras el triunfo de Joe Biden en Estados Unidos, se confirmaron en algunas vacunas porcentajes de efectividad superiores al 90%, noticias que impulsaron una mayor demanda de activos de riesgo a nivel global, generando una suba muy fuerte, en especial de las acciones de los sectores más castigados por la pandemia y dejándonos una luz de esperanza casi al cierre de este 2020.

En la primera nota de este newsletter mi análisis hace foco en este cambio de gobierno de Estados Unidos y las implicancias para el mundo, en especial para nuestro país, de las medidas de política económica que tome Biden.

En la segunda nota Guillermina Simonetta pone especial atención en las inversiones “sustentables”, o sea en activos relacionados con la sustentabilidad del medioambiente.

En el tercer análisis de esta edición Ignacio López, Claudia D´Annunzio y Silvia Corral abordan las principales cuestiones que pueden perjudicar por sus características a las empresas familiares y los espacios para actuar de administradores de empresas para evitarlo. Les adjuntamos una selección de gráficos económicos de coyuntura y atendemos la consulta de un lector en la sección de preguntas.

Cerrando ya noviembre y a la víspera de un nuevo año, esperamos como siempre que estos aportes sean de utilidad para nuestra comunidad.

Los saluda cordialmente,

DR. SEBASTIAN AUGUSTE
Director Instituto de Economía

Las opiniones vertidas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de quienes la emiten y no representan necesariamente el pensamiento del Instituto de Economía, de la Facultad de Ciencias Económicas, la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires o sus autoridades. Los contenidos de esta publicación pueden ser reproducidos parcialmente siempre que el extracto vaya precedido por una referencia completa al Instituto de Economía, FCE, UNICEN, seguida de la fecha de publicación del documento.
En nuestra Web: **http://www.econ.unicen.edu.ar/ie/** puede suscribirse a este Newsletter.
Para consultas o comentarios, escribir a **instituto_economía@econ.unicen.edu.ar.**

Escriben en este número

Dr. Sebastián Auguste

Doctor en Economía por la Universidad de Michigan, Ann Arbor, EE.UU. y Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires.

Es profesor en la Universidad Torcuato Di Tella y Director del Instituto de Economía en la UNICEN.

Lic. Guillermina Simonetta

Licenciada en Economía (UBA). Especialista en mercado de capitales (UBA-MERVAL-IAMC).
Es Asesora y analista de mercados. Investigadora Visitante del Instituto de Economía, UNICEN.

Mg.Claudia D´Annunzio

Mg en Administración de Negocios y Contador Público (UNCPBA). Integrante del Centro de Estudios en Administración (UNCPBA). Prof. Titular del Dpto de Administración y Coordinadora de la Cátedra "Emprendedorismo y Empresas Familiares" (FCE-UNCPBA).

Mg. Silvia Corral

Mg. en Administración de Negocios y Lic. en Administración (UNCPBA). Integrante del Centro de Estudios en Administraciòn (UNCPBA). Ärea de especialización PyMES Familiares. Prof. Adjunta del Dpto d e Administración.

Abog. Ignacio López

Abogado. Asesor de empresas.
Profesor Adjunto Ordinario de Personas Jurídicas en la Facultad de Derecho, UNICEN. Docente de Derecho Comercial II en la FCE, UNICEN

Sumario

P4 - Biden está...
Por Sebastián Auguste

P7- Inversiones relacionadas con la sustentabilidad.
Por Guillermina Simonetta

P13- Las empresas familiares: claros y oscuros
Por Ignacio López, Claudia D´Annunzio y Silvia Corral

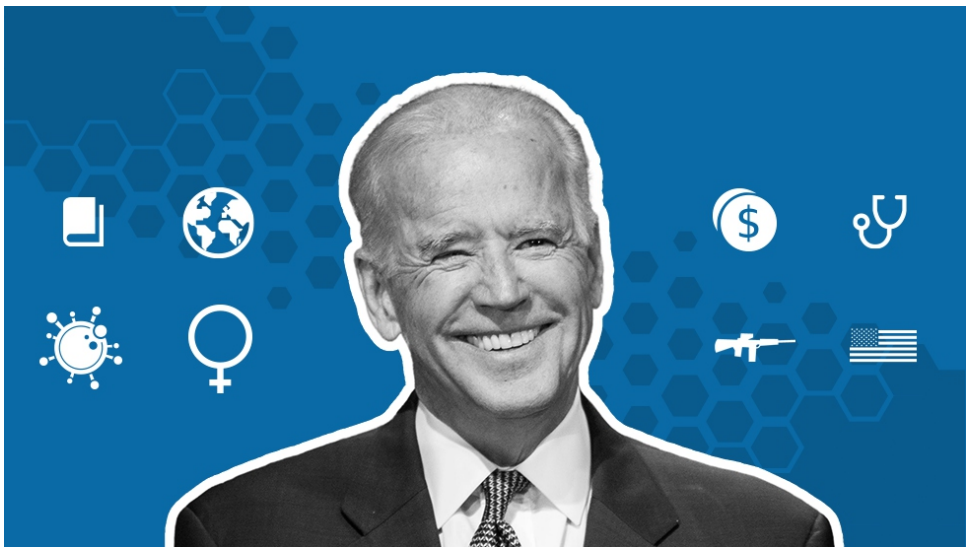
P18- Usted pregunta, IECON responde

P20- La coyuntura en gráficos

P22- Cuadro de variables financieras al cierre del mes.

Biden está...

Por Sebastián Auguste



https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-54857534

Terminó la era Trump y ya arranca un nuevo período Demócrata bajo el mando de Joe Biden. ¿Qué cambia con esta elección en los EE.UU.? ¿Cómo eso afecta a la economía mundial? ¿en que incidirá en la Argentina?

Lo que hay que tener en claro es que los conceptos políticos que tenemos los argentinos no se extrapolan al caso norteamericano. A menudo escucho gente en nuestro país hablar de los Republicanos como la derecha liberal, y a los Demócratas como de centro izquierda. Primero hay que entender que todo el espectro político norteamericano está corrido a la derecha. Y es cierto que tradicionalmente se asignó al partido Republicano la derecha y al Demócrata la izquierda, en un amperímetro que nada tiene que ver con nuestros tremendos extremos.

El modelo de Trump no encaja con la visión liberal argentina. Trump era proteccionista, America first. Su base de votantes fue la clase media y baja, los trabajadores, desencantada con la globalización, o al menos con lo que se entendió como la globalización y los efectos en la economía de este país. Trump tuvo un manejo político extremadamente presidencialista y personalista, muy al estilo latinoamericano. Llevó el “You are fired” del reality show a la política pública. Internacionalmente siguió una política muy agresiva de renegociar acuerdos políticos poniendo siempre lo que él entendía como el interés norteamericano primero de forma agresiva y a menudo poco conciliadora. La visión pareció ser bastante cortoplacista. No se preocupó por lo ambiental, y tuvo su guerra ideológica contra China, a la vez que se acercó mucho a Rusia, con una gran simpatía por Putín y su manejo personalista. Usó a los inmigrantes, que son los que desafían en los puestos de trabajos a los norteamericanos de clase media-baja, como su muletilla de males: el famoso paredón con México. Fue verborrágico y de “gastar” al oponente de turno. Disfrutó de la construcción política a través de la confrontación, de encontrar enemigos externos que eran la fuente de los males que aquejaban al pueblo. Dio la batalla frente a los grandes medios que, según él, distorsionaban la realidad, y estaban en su contra.

En términos de logros económicos, el PIB creció en su período a un promedio de 2.5% anual, por encima del promedio de los últimos 20 años de 2%. En un contexto de ralentización de la economía mundial, no fue un mal resultado. La tasa de desempleo bajó mucho, comenzó con una tasa de 5% y

antes de la pandemia estaba en 3.5%. A pesar de todas la aparentes batallas comerciales, apenas logró bajar el déficit de cuenta corriente de 2.6% en 2015 a 2.3% en 2019. No se observa un boom de inversiones. Si su política de repatriar empleo a los Estados Unidos hubiera estado funcionando uno hubiera esperado elevados niveles de inversiones, que no se vieron.

En el fondo, los indicadores económicos de los Estados Unidos en la era Trump no fueron malos, más bien siguieron las tendencias previas, con esa estabilidad envidiable en lo económico, ya que a pesar de los cambios de bandera política y los tonos de los discursos, en el fondo hay grandes consensos sobre la economía y estabilidad en las reglas de juego.

Pero la pandemia y la respuesta de Trump también parecen haber jugado su rol. Trump inicialmente subestimó el problema, no tomó medidas, y luego en forma tardía intentó dar batalla. Quedarán muchas de sus aciagas frases para el ominoso recuerdo,

¿Y quién es Biden? ¿Qué esperar? Su CV dice 77 años, político de carrera (fue elegido senador por primera vez en 1972), vice-presidente de Obama, pasó por varios dramas familiares (muerte de esposa e hija en accidente de auto en 1972, cuando arrancaba como senador, y muerte de su hijo en 2015 de cáncer). Su trayectoria muestra que es de vocación republicana, de respeto a las instituciones y sus formas, y de negociación política. Un poco el estilo de los presidentes demócratas al menos desde Clinton. Trae a la mesa nuevamente el Obamacare, que Trump intentó desarmar, y lo planea expandir. Promete poner el foco en combatir al Covid, y poner la salud de su población por encima de la actividad económica. En educación quiere mejores sueldos y beneficios para los maestros, suspender el apoyo público a escuelas privadas y redireccionar este apoyo a escuelas públicas en barrios humildes. Se opone a las charter school o vouchers, estos son subsidios a la demanda, donde el alumno puede ir a una escuela privada y el Estado le paga un monto (voucher) a esa escuela privada. También quiere hacer gratis los dos primeros años en los Community Colleges y gratis los cuatro años para familias de bajos ingresos. Este foco renovado en la salud y educación, se financiará con impuestos, deshaciendo en parte la rebaja que había hecho Trump, y más deuda. Internacionalmente promete volver a la agenda internacional de combate del calentamiento global, permitir la inmigración legal, apoyar las instituciones supranacionales como a la OMS. Políticamente estará más cerca de China y más lejos de Rusia. Sin embargo, concuerda con Trump en el diagnóstico que China ha violado reglas internacionales de comercio. También quiere, como Trump, repatriar empleos a los Estados Unidos, y lo piensa hacer a través del “compre nacional” y apoyando a las empresas en su gasto de I+D. En cuanto al combate al terrorismo internacional, ahí hay más coincidencias que diferencias, y de todas formas las decisiones en este ámbito son mucho más institucionales que presidenciales.

En el fondo su plan muestra que le preocupan algunas de las mismas cosas que a Trump: la desigualdad del ingreso en los EE.UU. por la baja relativa de salarios de la clase media y baja por la competencia internacional (sobre todo con China), el orden mundial (control de lo que denominan terrorismo), el avance de China y la inmigración. A diferencia de Trump le pone más peso a lo ambiental y a las buenas relaciones internacionales. Los modos parecen serán muy distintos, pero también el enfoque de cómo resolver esta pérdida de poder internacional que viene sufriendo los EE.UU. en los últimos 20 años, y mucho más acentuada en la última década. Una enfoque menos agresivo con China puede significar una menor importancia de Latinoamérica. Trump le dio importancia a nuestra

región, a menos en la retórica, porque por un lado no quería que China se involucre más en la región y por el otro para frenar las corrientes migratorias. Para eso lanzó el plan América Crece, que buscaba fomentar la inversión externa norteamericana en la región, plan que no tuvo éxito.

Esto nos lleva a debatir qué influencia puede tener el cambio de gobierno norteamericano en Sudamérica. En primer lugar, serán gobiernos menos duros con los gobiernos no tan afines con el libre-mercado, que en la óptica de Trump eran herejes. Esto seguramente influenciará en una posición norteamericana más conciliadora para con países como la Argentina. En segundo lugar, no estaremos en sus prioridades, aunque la importancia que la ha dado EE.UU. a nuestra región en las últimas décadas ha sido muy escasa. En tercer lugar, en vez de promover la inversión en nuestros países para parar la migración, sobre todo de Centroamérica, parece que la solución será ordenar la migración legal. El enfoque político seguramente será menos agresivo, en el sentido de respetar más las decisiones internas de los países.

El contexto macroeconómico no parece cambiar mucho, en el sentido que se continuará con tasas bajas y una tendencia del dólar a depreciarse, y esto a su vez impacta en precios de commodities más altos. De hecho la soja ha estado subiendo, al igual que otros commodities agropecuarios. Este escenario externo para la Argentina no es del todo malo. Tendremos mejores precios de commodities, organismos internacionales más propensos a ayudarnos, menos presión del gobierno norteamericano para tomar cierto tipos de medidas. A la vez tendremos que arreglarnos más con lo nuestro. En conclusión, un escenario igual o ligeramente mejor, pero dependeremos más de nosotros y nuestras políticas internas. No habrá ninguna ola gigante que nos lleve puestos en ninguna dirección.

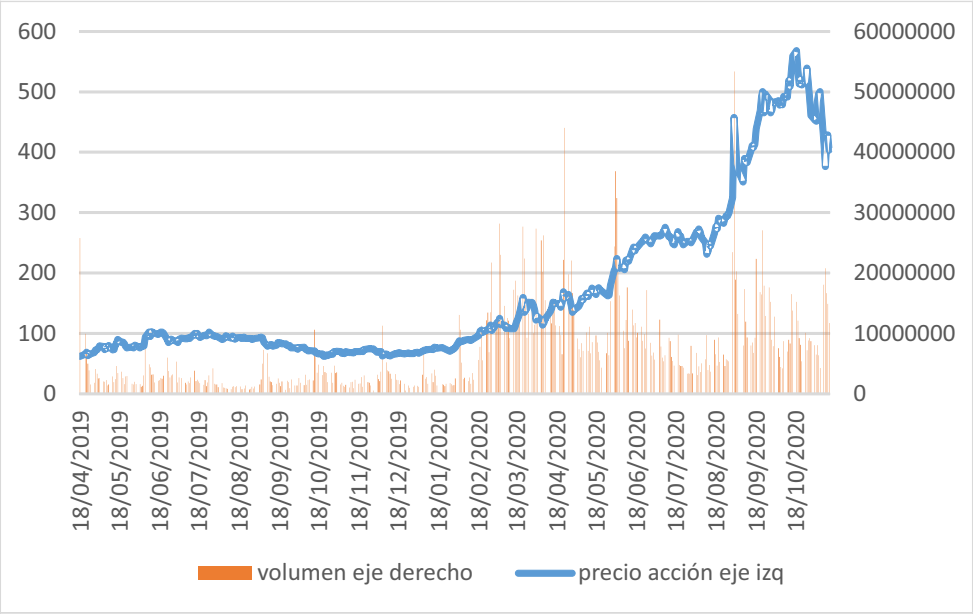
Inversiones relacionadas con la sustentabilidad.

Por Guillermina Simonetta

Durante los próximos 30 años, el número de habitantes en el planeta crecerá y la edad promedio aumentará. Estas tendencias demográficas se están dando a la par de grandes cambios estructurales. La Cuarta Revolución Industrial, impulsada por la automatización y la conectividad, y la crisis ambiental continuarán alterando la forma en que funciona la economía global. Todas estas cuestiones están entrelazadas, pero ¿qué significan para nosotros como inversores?

Algunas de las áreas de cambio más importantes para la humanidad, impulsadas principalmente por cambios demográficos y habilitadas por la tecnología, están teniendo que ver con: la educación, atención médica y las preferencias del consumidor, especialmente en lo relativo la preocupación por el medioambiente y por hábitos más saludables; y creemos que los efectos de la pandemia del Covid – 19 han acelerado estas tendencias. Las mismas serán claves en muchos aspectos, desde la creación de nuevas empresas hasta las decisiones de inversión de los ahorristas. Sin ir más lejos, el efecto del homeworking y homescholling, trabajo remoto y clases en casa, implicò un avance vertical hasta mediados de octubre de la cotización de las acciones de empresas como Zoom Video Communications Inc., que ha permitido masificar una modalidad de educación y de conexión de grupos en forma interactiva online.

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE ZOOM, DESDE SU OFERTA PÚBLICA EN ABRIL DE 2019.



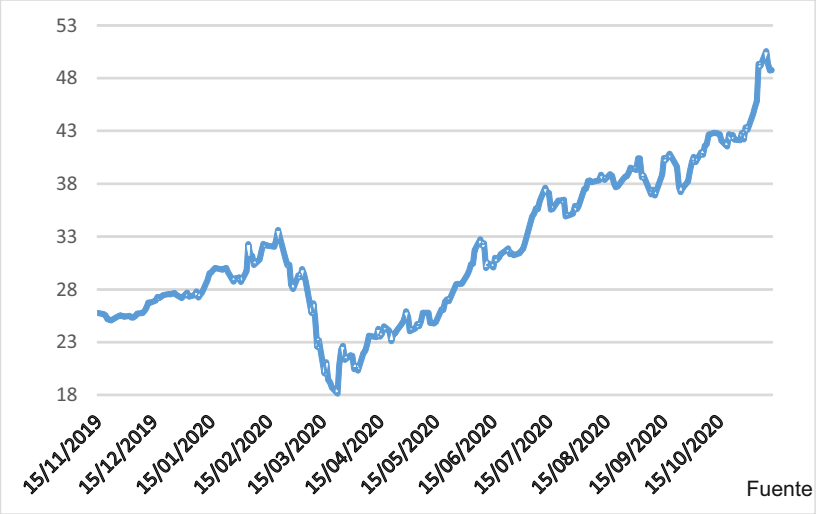
Fuente de precios y volumen https://finance.yahoo.com/

Asimismo, las inversiones en empresas comprometidas con la sustentabilidad medioambiental han demostrado un rendimiento financiero comparable o mejor en 2020 que los equivalentes convencionales en un entorno de mercado volátil, lo que ha aumentado aún más la confianza de los inversores en esta filosofía de inversión. Esto es importante ya que las llamadas inversiones "verdes" privadas probablemente desempeñarán un papel cada vez más importante. Este año ya se han registrado entradas récord en fondos de "inversiones sustentables" en Europa y una creciente emisión de bonos verdes. Además de sus ambiciosos objetivos de inversión relacionados con el clima y su enfoque de recuperación ecológica, la Unión Europea (UE) ha liderado el camino en la regulación de la Industria de la Inversión Sustentable. Por ejemplo, todos los productos de este tipo comercializados en la UE a partir de 2021 deberán revelar el grado de alineación con la nueva Taxonomía de Actividades Sostenibles de la Unión, que cubre la mitigación y/o adaptación al cambio climático, el uso sostenible del agua, la gestión de residuos, la prevención de la contaminación y la protección de la biodiversidad.

A raíz de la crisis de COVID-19 enfrentamos todos los seres humanos como conjunto un futuro más incierto que en cualquier otro momento de la historia reciente, y ello parece haber encontrado a las personas en general, a las corporaciones y a los gobiernos reconociendo la interdependencia de los mercados de capital, las economías, las limitaciones ambientales, las tendencias sociales y las de comportamiento de los consumidores. Las últimas tres cuestiones tienen un impacto cada vez más importante en los mercados financieros y la dinámica de inversión.

Por mencionar algunos ejemplos, algunos activos que han logrado en estos meses rendimientos muy marcados han sido las acciones de empresas automotrices de autos eléctricos, como Tesla Motors, que lleva acumulado más de 390% de suba en el año, mientras que fonos como el ETF LIT, acumula en lo que va del 2020 un avance del 80%. Este ETF ofrece exposición a empresas dedicadas a diversos aspectos de la industria del litio, considerando compañías mineras de litio y productores de baterías a nivel mundial. El litio se utiliza en una serie de tecnologías de "próxima generación", por lo cual los que compran este activo buscan exposición a un producto básico para el que muchos esperan importantes crecimientos en los próximos años.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL ETF LIT DESDE EL 15 DE NOVIEMBRE DE 2019 AL 12 DE NOVIEMBRE DE 2020



Fuente de precios https://finance.yahoo.com/

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA ACCIÓN DE TESLA MOTORS EN EL NYSE. TSLA.

Fuente de precios https://finance.yahoo.com/

Un cambio de mentalidad social significativo está impulsando este accionar de preferencias por activos financieros "verdes", y las tendencias sociales están contribuyendo a la transformación de la inversión sostenible de un nicho de mercado a una estrategia de inversión basada tanto en los valores de los inversores que buscan un mundo más armonioso en ese sentido como en expectativas de mayores rendimientos futuros.

Los movimientos sociales para abordar los desafíos de la sostenibilidad están aumentando, haciendo énfasis en el cambio climático y las desigualdades raciales, catalizando cambios en el comportamiento empresarial, el gasto público y las respuestas políticas. Asimismo, los reguladores de los mercados financieros se han centrado cada vez más en la inversión sostenible y es factible que esta dirección se profundice en los siguientes años y tome también protagonismo en emergentes, así como hoy lo es en Europa.

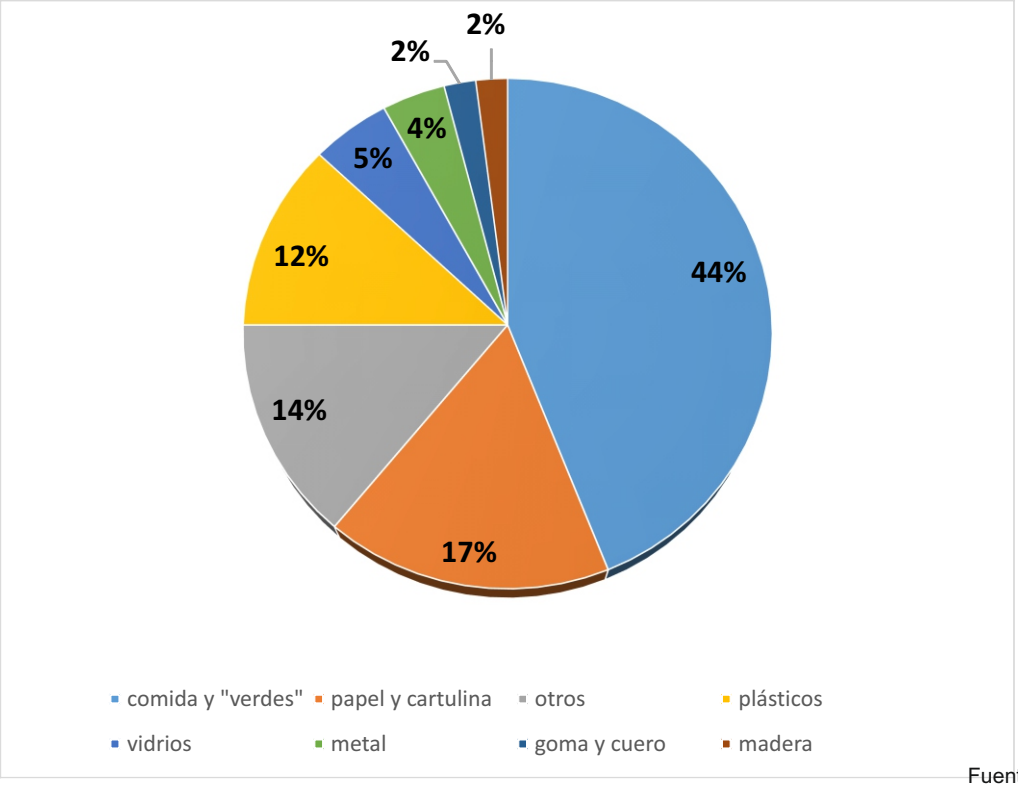
En Argentina nuestro mercado de capitales es aún muy chico como para percibir esos direccionamientos, pero la posibilidad de invertir hoy en activos de todo el mundo con gran facilidad lleva a que este tipo de inversiones sea muy observado especialmente por la generación millenials y posteriormente lo será seguramente por la generación Z. por otro lado, muchas empresas locales están apostando en esa dirección pro medioambiente, desde el desarrollo de microemprendimientos hasta empresas de mayor envergadura.

Las estadísticas relacionadas con medioambiente son alarmantes: se calcula que desperdiciamos alrededor del 30% de todos los alimentos a nivel mundial en un costo de un billón de dólares al año. Mientras tanto, el 10% de la población mundial pasa hambre. Se espera que los volúmenes de

envases de plástico se cuadrupliquen para el año 2050, pero el 95% del valor de tales el plástico se pierde después de un uso, a un costo de hasta 120 mil millones de dólares cada año. Y, sin cambios, los plásticos en el mar podrían ser más que la cantidad de peces para dentro de treinta años…

Creemos que será de suma importancia que tanto inversores como emprendedores consideren con atención estas tendencias porque allí es donde se están moviendo flujos por el creciente interés. Las nuevas generaciones ya tienen una concepción diferente del cuidado del medioambiente, y hasta en forma personal debo reconocer que las pequeñas acciones que van ejerciendo los docentes desde jardín de infantes contribuyen a que los niños tengan mayor conciencia de estas cuestiones que podemos resumir en las tres R: reutilizar, reducir, reciclar. Con pequeñas acciones tales así como no tirar envoltorios en el suelo, no desperdiciar, separar la basura reciclable de la no reciclable, generar espacios para los cultivos de pequeñas huertas tomando elementos que son de desperdicios, como la cáscara de huevos para fertilizar y para ahuyentar caracoles y babosas. Estas pequeñas acciones que en mi caso particular se reforzaron como incorporaciones a raíz de lo aprendido con los niños en este año de homeschooling, hacen a un cambio de conducta social que va a ser más evidente en los años posteriores, y se va a continuar plasmando en las elecciones de consumidores y ahorristas.

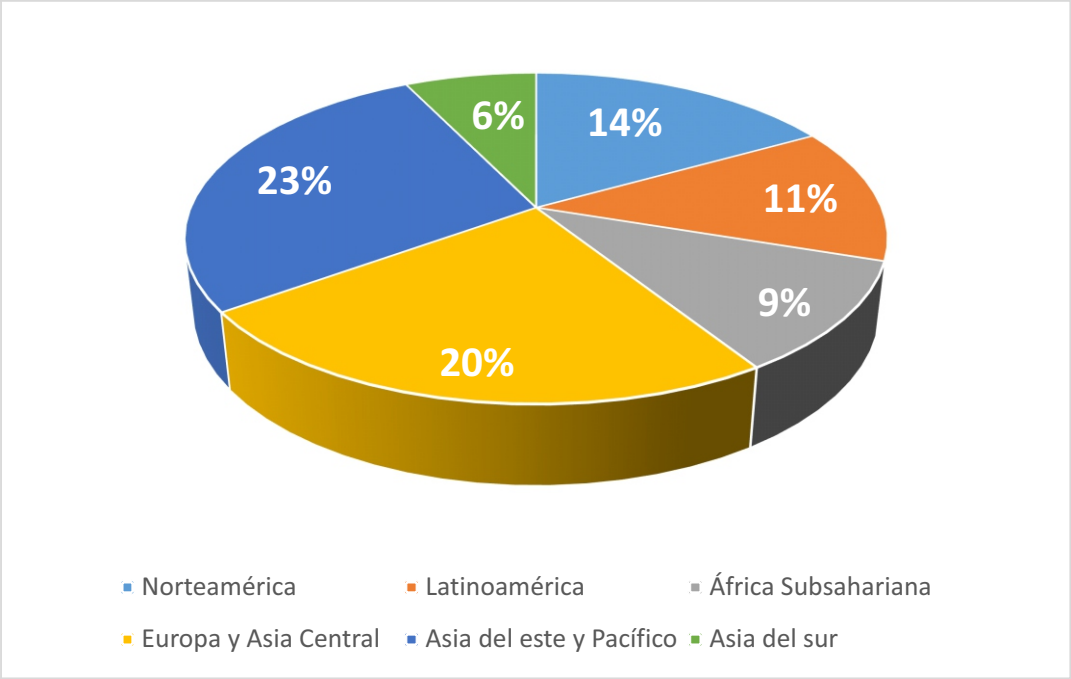
COMPOSICIÓN GLOBAL DE RESIDUOS SÓLIDOS



Fuente: Banco Mundial 2019

No todos los residuos se crean por igual, o más bien, en diferentes países y las regiones producen desechos sólidos en diferentes cantidades y proporciones. En términos absolutos, EE. UU. Y China son los mayores productores de residuos sólidos, seguidos por Brasil y Japón.

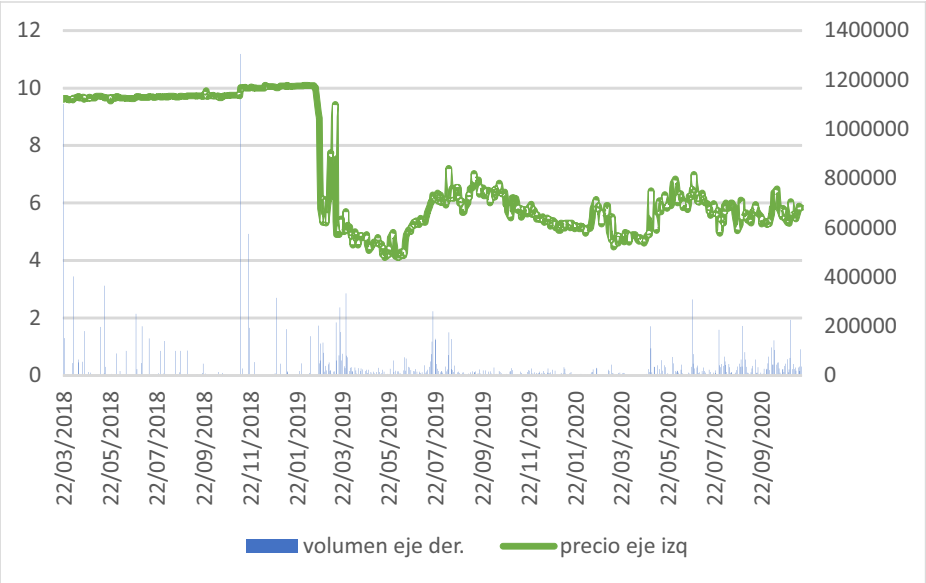
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE PRODUCCIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS



Fuente: What a Waste 2.0: A Global Snapshot of Solid Waste Management to 2050. Urban Development Series. Banco Mundial.

Sería importante que la dirección política a nivel de municipios tomara elementos de promoción de estas cuestiones, tal como se ha visto en nuestra ciudad con los incentivos y beneficios impositivos al uso de energías limpias y el segundo aspecto de importancia en el que se debería de profundizar es en relación a desperdicios, para generar conciencia social y facilitar el surgimiento de más empresas que aprovechen desperdicios para reutilizarlos en sus procesos productivos. En este punto queremos remarcar el caso de Bioceres que instalará en Tandil la primera planta del país que utilizará rastrojo de trigo para producir paneles de construcción. Un claro ejemplo de cómo se pueden encontrar oportunidades en la reducción de residuos. Bioceres (que cotiza en Wall Street bajo el nombre "Bioceres Crop Solutions Corp." (ticker: BIOX)) es una empresa argentina de biotecnología agropecuaria. El 75% de sus ventas son nacionales, mientras que el resto se exporta a países de la región, como Brasil, Paraguay, Bolivia, Uruguay y Colombia y del resto del mundo.

EVOLUCIÓN DE LAS ACCIONES DE BIOCERES EN WALL STREET.



Fuente de precios y volumen https://finance.yahoo.com/

Las empresas familiares: claros y oscuros.

Apostillas sobre la prevención y solución de problemáticas conflictivas

Por Ignacio López, Claudia D´Annunzio, Silvia Corral

Las Empresas Familiares (EF) representan la forma más antigua de organización empresarial, en la que familia y empresa se articulan en una unidad productiva. Alrededor del 90% de las empresas de todo el mundo son familiares, lo que refleja su omnipresencia en el tejido empresarial de los países y las convierte en los principales agentes de creación de riqueza por su contribución al empleo y al Producto Bruto Interno.[1]

Si bien no existe una definición integral y consensuada sobre esta tipología de organizaciones, a la hora de establecer qué es una empresa familiar existen criterios o dimensiones para distinguir las EF de aquellas que no lo son, tales como[2]: propiedad y dirección a cargo de una familia, implicación familiar en el negocio y transferencia generacional. Leach[3] estima que este enfoque restringe el alcance y la complejidad inherente a los negocios familiares y, simplemente llama EF a aquella que está influenciada por una familia. Este concepto, si bien amplio, pone de relieve la particularidad de estas empresas, en la que conviven dos subsistemas: el familiar y el empresarial. El primero, es en esencia emocional e introvertido, establece los lazos que se tiene dentro de la familia que conforma la empresa. El segundo, representado por todos los individuos involucrados en la gestión y operatividad diaria de la empresa, es racional y necesita estar atento al contexto y a los cambios para sobrevivir. A esto hay que agregar que no siempre los propietarios están involucrados en la gestión o dirección del negocio.

De manera que un tercer subsistema, el de la propiedad -que equivale a los dueños accionistas y que comprende las posibles relaciones entre los propietarios que participan de las decisiones- impacta sobre los otros.[4] Lejos de lograr la independencia, estos ejes se superponen y sus diferentes orientaciones constituyen la base que promueven distintos conflictos. De modo que en una primera apreciación, conflicto es inherente al funcionamiento de la EF.

Precisamente, en los últimos días diversos eventos familiares captaron la atención de los medios de comunicación nacionales. En los casos trascendidos, que en general siguieron los parámetros

habituales en la práctica, la causa de los conflictos ha sido primordialmente de tipo familiar-emocional impactando en el eje empresarial. Asi por ejemplo, es habitual escuchar reclamos familiares: uno de los hijos del fundador que siente que su padre lo desatendió o lo perjudicó en la asignación o reparto de bienes; un hermano que cree que es el único que trabaja y recibe lo mismo que el resto; una hermana que se ve "desplazada" de la empresa; diferencias entre los hijos de un primer matrimonio y el cónyuge de la segunda unión, etc.

Es decir que, si en principio se espera que la concentración de la propiedad en la familia tenga un impacto positivo en la reducción de tensiones por permitir una mayor alineación de intereses entre sus miembros, la contracara es que la participación familiar puede ser la fuente de situaciones que son propias de estas empresas, tales como: (i) las que surgen cuando los padres, resultado de la relación que los une, cuentan con una visión distorsionada de sus hijos y buscan beneficiarlos y, (ii) las que se suscitan entre los miembros de la familia que desempeñan diferentes roles, dentro y fuera de la empresa. Claro que a estos conflictos típicamente familiares, hay que sumarles aquellos que tienen lugar entre los integrantes de la familia y los miembros no familiares, como los que resultan de las relaciones entre el propietario dominante y los accionistas minoritarios en el caso de que existieran otros propietarios[5].

Lo cierto es que estas cuestiones pueden darse en el seno de cualquier EF y son parte de las complejidades de las relaciones interpersonales que tienen lugar en este particular ámbito. Luego, las tensiones y eventuales disputas entre los miembros de la familia podrían implicar un perjuicio enorme para la empresa, poniendo incluso en riesgo su subsistencia. Esta situación cobra aún mayor relevancia si se trata de una EF que, además de ser el proyecto y la ilusión de toda la vida del fundador, es el sostén económico de la familia. Nos encontramos entonces con la posibilidad de ocurrencia de una discusión familiar que podría impactar negativamente en el devenir del negocio. Esto suele ser habitual en la realidad cotidiana pero -y aquí está lo central- ¡podría ser evitable!

Por lo tanto, desde la práctica profesional nos enfrentamos a dos desafíos. El primero es prever el conflicto para intentar evitarlo. Un ejemplo habitual son las controversias que se suscitan entre los herederos de un empresario que no dejó prevista la distribución de sus bienes para después de su fallecimiento. Es frecuente escuchar: "papá dijo que esto (X) iba a quedar para mí" o "yo iba a ocupar su lugar en la empresa". Sin embargo, ese "presunto pacto" no tiene validez legal porque no se instrumentó. Vemos aquí como una planificación sucesoria podría evitar la futura y muy probable discusión entre los herederos, que existirá ante la carencia de documentos que respalden lo acordado. El segundo es que, una vez acaecida una disputa, se cuente con normas que permitan su gestión y solución. Muchas veces sucede que no hay normas específicas dentro del Código Civil y Comercial o de la Ley General de Sociedades que resuelvan la cuestión o, cuando las hay, no se ajustan a lo pretendido o buscado por las partes. Es importante entonces dotar a la propia EF de normas específicas ajustadas a la realidad, objetivos y deseos de las partes. En este sentido, existen diversas opciones que en forma paulatina se están comenzando a usar con mayor frecuencia y con buenos resultados, y que se suman a las herramientas legales ya conocidas (testamentos, fideicomisos en sus diversos tipos y funciones, pactos de sindicación de acciones, etc.).

Concretamente referimos al Protocolo de la EF y al Pacto de Herencia Futura. Herramientas muy novedosas por su gran utilidad práctica.

Protocolo de la Empresa Familiar

Favier Dubois (2010) define el protocolo familiar como una reglamentación escrita, lo más completa y detallada posible, suscripta por los miembros de una familia y socios de una empresa, cuya elaboración implica un proceso de comunicación intrafamiliar, y cuyo resultado constituye un código de conducta para la familia dentro de la empresa que, por un lado, fija los límites de separación entre una y otra y, por el otro, tiende a mantener la propiedad empresarial en el ámbito familiar[6]. En nuestro país no contamos con una definición legal ni tampoco con una regulación específica. De todos modos, y si bien sería plausible que en una futura reforma legal se regule y contemple la realidad de las EF, lo cierto es que hoy la legislación habilita a realizar un protocolo de empresa familiar pues en rigor este documento es un Contrato, y como tal ingresa en el campo de la libertad de contratación (art. 958 y 279 del Código Civil y Comercial).

El protocolo tiene entre sus funciones regular: (i) las relaciones y límites entre la familia y la empresa; (ii) la profesionalización de la empresa; (iii) los intereses de la familia en la empresa; (iv) la sucesión en la gestión de la empresa; (v) el mantenimiento familiar de la propiedad de la empresa y la sucesión en dicha propiedad. Una función central es la de constituir un instrumento para prevenir, gestionar y resolver conflictos entre los familiares-socios. Cuando se produce un conflicto en el seno de una EF surgen planteos que complejizan la situación y profundizan la crisis. Por el contrario, la elaboración de un protocolo es un proceso de conversación, escucha y acuerdo sobre determinados temas difíciles. Por natural implicancia surgen en tal marco “fuerzas centrípetas” que coadyuvan a mantener la paz familiar y el futuro de la empresa[7]. Por tanto, es recomendable suscribir el protocolo en un momento de armonía familiar y que cuente con el consenso de todos los integrantes de la familia. El contenido del protocolo puede ser amplísimo y dependerá de la realidad de cada familia empresaria. Sin embargo, es necesario mencionar los aspectos normativos que usualmente se suelen incluir y tienen en la práctica una gran utilidad y eficacia, tales como (Favier Dubois, 2013):

- Limitaciones a la transferencia de las acciones. Fundamental para mantener la titularidad de las acciones dentro de la familia y evitar que terceros ingresen en ella.
- Situación de los cónyuges actuales o futuros de los socios.
- Fijación del valor del valor de las acciones o del procedimiento para determinarlo. Frente a un eventual conflicto, lo habitual es solucionarlo a través de la compra de la participación de uno de los socios en conflicto. Por ello, es importante que esté determinado el método de valuación de la empresa.
- Contratación de seguros de vida cruzados para financiar las adquisiciones. De utilidad en particular en casos de fallecimiento de un socio dado que en tal caso, en principio, los herederos recibirían las acciones del causante. En una sociedad de dos hermanos, por ejemplo, si fallece uno de ellos, quedaría una sociedad entre tío y sobrinos, lo cual no siempre es fácil de manejar. En tal caso, el socio supérstite puede tener un seguro a su favor y con ese dinero compra, a los herederos de su

hermano, las acciones.
- Retiro del fundador. Oportunidad, retribución y beneficios.
- Transmisión mortis causa. Destinatarios. Testamentos. Indivisión. Tutela dela legítima.
- Pautas para la estructura organizativa y el trabajo de familiares como empleados de la empresa.
- Administración de la empresa y profesionalización de la gestión.
- Modos de prevenir, detectar, gestionar y resolver conflictos personales.

En definitiva, el protocolo es por esencia y definición, un acuerdo marco particular para cada empresa, que debe prever su revisión y actualización. No cabe aquí la aplicación de modelos pues -como sabemos- "cada familia es un mundo". Lo mismo cabría decir de las EF. Es decir, el protocolo refleja el acuerdo puntual de ciertas personas sobre la forma de vincularse entre sí y con la empresa de la que son titulares. Por ello, lo acordado puede ser perfecto para una familia e inaplicable en otra.

Pacto de Herencia Futura

El Código Civil redactado por Vélez Sarsfield -que rigió en nuestro país desde 1871 hasta 2015- prohibía expresamente el pacto de herencia futura. Se fundaba en el criterio imperante desde el origen del Derecho Romano y en auge en la segunda mitad del siglo XIX, sobre todo en Francia, que consideraba inmoral un pacto de ese tenor. Se agregaba como fundamento también el temor que desate discusiones familiares. Sin embargo, la realidad mostró que la prohibición de realizar acuerdos sobre una futura sucesión no evitaba el surgimiento de los conflictos sino que lo postergaba para después del fallecimiento del causante, momento en el que surgía la disputa entre los herederos, con el agravante de que ya no estaba el padre/madre como figura ordenadora de tal discusión.

Con esos antecedentes, gracias al reclamo y la prédica constante de la doctrina, el actual Código Civil y Comercial, vigente desde 2015, legisló sobre la posibilidad de que en vida de una persona se pueda acordar la distribución de sus bienes. El art. 1010 del Código establece la prohibición genérica de realizar un pacto de herencia futura, pero agrega una excepción que es clave: lo admite cuando en el acervo sucesorio exista "una explotación productiva o participaciones societarias de cualquier tipo". La excepción permite entonces que un empresario realice un pacto de herencia futura. La norma establece que el objetivo debe ser la "conservación de la unidad de la gestión empresaria o la prevención o solución de conflictos". Este pacto puede ser realizado por el futuro causante con sus herederos o, incluso, entre éstos últimos sin la participación de aquel. Un ejemplo sería que los hijos acuerden la distribución de los bienes de los padres, aunque tal acuerdo no limita por supuesto las facultades de disposición del propio padre sobre sus bienes. La ley dispone también que este pacto no puede vulnerar los derechos de los herederos legitimarios, ni los derechos del cónyuge supérstite, ni los derechos de terceros.

A modo de conclusión…

Es innegable el importante rol de las empresas familiares en la economía mundial. Sin embargo, la supervivencia de estas empresas está sujeta, en gran parte, a la resolución de las múltiples tensiones

que se producen como resultado de la interacción y superposición familia-empresa que requieren un tratamiento específico. Los aportes realizados aquí están directamente relacionados con los aspectos distintivos asociados a la interrelación de los ejes mencionados, y permiten dar muestra que la empresa familiar debe actuar en modo proactivo adoptando las herramientas de gestión necesarias y propias a ellas. En esta línea, hemos ofrecido una aproximación a dos de las más novedosas herramientas que brinda el derecho jurídico argentino en miras de proteger la integridad y continuidad de estas empresas: el Protocolo y el Pacto de Herencia Futura, ya que ambas tienen la finalidad de anticiparse a aquellos conflictos que, por su carga emocional, podrían atentar contra su continuidad. De modo específico, la elaboración del primero implica un proceso de comunicación intrafamiliar que faculta regular una serie de aspectos relacionados con la gestión de la empresa y las relaciones familiares con la misma, mientras, el segundo, permite evitar posibles disputas relacionadas con la herencia. En la práctica, ambas herramientas se convierten en un desafío para las empresas familiares de la región para perpetuar y acrecentar en el tiempo la obra iniciada por el fundador, y en un ámbito de asesoramiento para los profesionales. Es hora definitivamente de darles in put!

[1] Guía para la Pequeña y Mediana Empresa Familiar (2008). Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. Ed. Graymo S.A., Madrid.
[2] Basco, R. (2006). Research in the Family Business: A debate on the existence of an independent field. European Research on Business Management and Economics. 12(1); 33-54
[3] Leach, P. (1993). La Empresa Familiar. 1ª Ed. Ediciones Granica S.A., Buenos Aires, Argentina.
[4] Tagiuri, R. y Davis, J. (1982). Atributos ambivalentes de la empresa familiar. Family Business Review, 11(1), 11-16.
[5] Songini, L. y Gnan, L. (2015). Family Involvement and Agency Cost Control Mechanisms in Family Small and Medium-Sized Enterprises. Journal of Small Business Management, 53(3); 748–779.
[6] FAVIER DUBOIS, Eduardo M. (h) (2010), "La empresa familiar: fortalezas y necesidades. Hacia su adecuada estructuración jurídica", Cita: MJ-DOC-5060-AR | MJD5060.
[7] PERKINS, G. (2017), "Empresas Familiares. Dirigiendo lo nuestro", Temas, IAE press, 1° edición, pág. 110.

Usted pregunta, IECON responde

Lo invitamos a enviarnos su consulta antes del 10 de cada mes para que nuestro equipo pueda darle una respuesta a sus consultas.

Juan Franco: me dedico al desarrollo de software, y mi consulta apunta al segmento de video juegos. ¿Cómo ven las tendencias en ese sector para los próximos años?

IECON: para dar una breve descripción en este acápite El valor del mercado de los videojuegos en todo el mundo ha aumentado significativamente durante la última década. Se pronostica que el mercado mundial de videojuegos tendrá un valor de 159.000 millones de dólares en 2020. Los ingresos de la industria están impulsados casi en su totalidad por los gastos de los gamers, aunque el modelo de negocio ha evolucionado significativamente en los últimos años, y se prevé que crezca aún más en los próximos años, superando la marca de 200 mil millones de dólares en 2023. La mayor parte de los ingresos de este mercado de juegos es generada por los juegos móviles, mientras que los juegos de consola representan casi un tercio de los ingresos generados en todo el mundo. Un panorama similar se presenta en los Estados Unidos, donde los juegos móviles representaron la mayor proporción de los ingresos de los videojuegos por categoría. Los juegos móviles dentro de los EE. UU. se valuaban en casi 10 mil millones de dólares en 2019 y se espera que crezcan a más de 11,35 mil millones de dólares para 2025.

En una encuesta de 2020 que evaluó el tiempo semanal promedio dedicado a jugar videojuegos en todo el mundo, casi el 15% de los encuestados afirmó pasar de siete a 12 horas a la semana jugando videojuegos, mientras que el 7.4% confesó dedicar más de 20 horas a la semana al pasatiempo, según datos de Statista Global Consumer Survey. Los hombres siguen siendo el género ligeramente más dominante. En 2019, el gasto de los consumidores en contenido de videojuegos en Estados Unidos alcanzó los 35.400 millones de dólares, más del doble que en 2011.

En nuestro país la pandemia también ha disparado el uso de videojuegos. En el informe “La revolución del gaming 2020” de Telecom/Flow se contabilizò que la primera semana de cuarentena, el consumo de internet para gaming en la Argentina creció más del 100% respecto de un día normal, y más del 69% en el acumulado hasta junio.

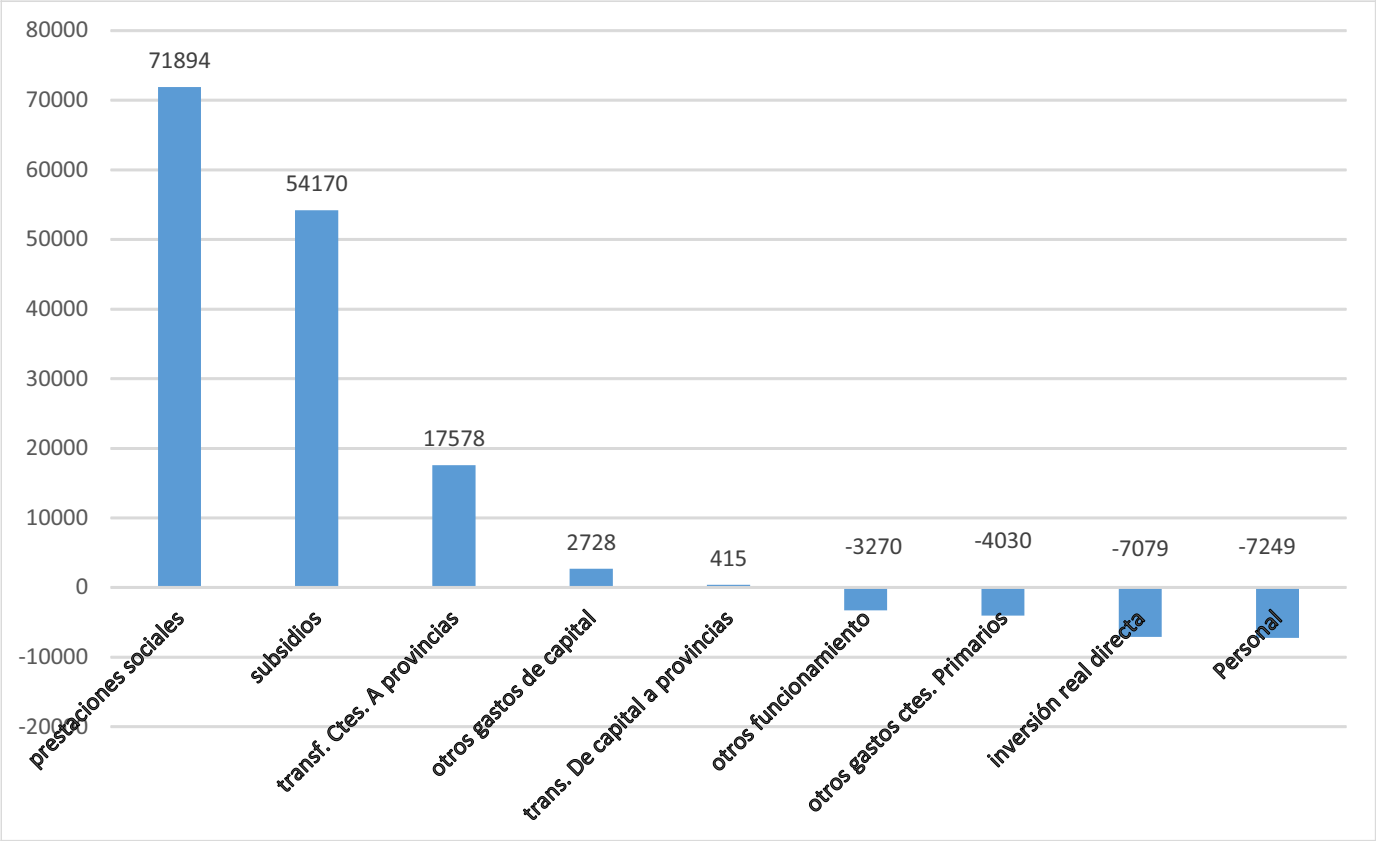
Un apartado dentro del mundo del gaming son los deportes electrónicos, o esports. Se pronostica que este sector crecerá a poco más de 1.000 millones de dólares en 2020, según el Foro Económico Mundial (FEM, o foro de Davos). Los modelos de negocios en los esports siguen de cerca a los deportes profesionales. Sin embargo, las competiciones están mucho más fragmentadas. La mayoría de los ingresos provienen de la publicidad y las transmisiones.

Según el estudio “Gaming como forma de vida”, de Arena Media, el 57% de los gamers anteponen los videojuegos y los esports a la televisión, las series, la música o las redes sociales. Y el 70% de los padres y madres gamers juegan con sus hijos a videojuegos durante la semana.
Una tendencia en crecimiento.

La Coyuntura en gráficos

SECTOR PÚBLICO NACIONAL: VARIACIÓN INTERANUAL DE DISTINTOS COMPONENTES DEL GASTO PRIMARIO

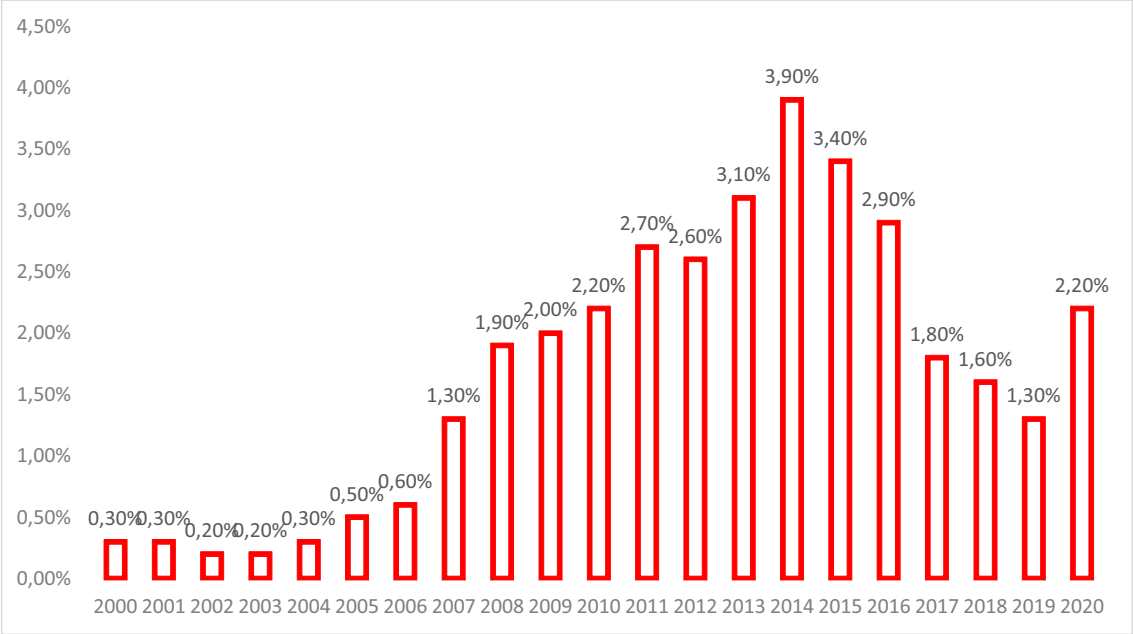
(Sept 2020. En millones de pesos constantes de sept-20)



Fuente: datos del Ministerio de Economía. *Prestaciones sociales Incluye IFE y ATP, AUH y cualquier otra transferencia corriente al sector privado.

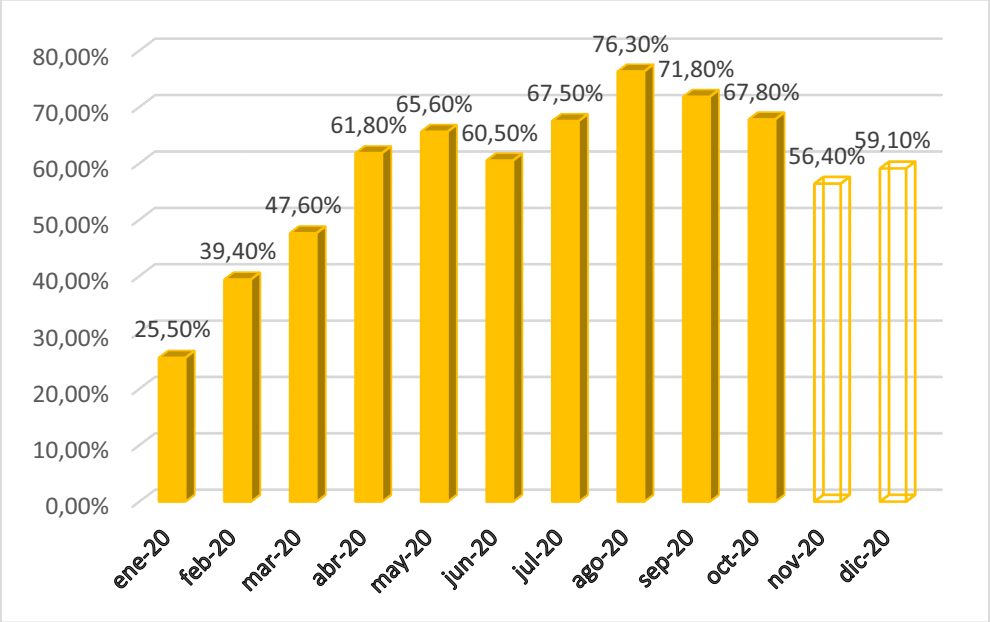
SUBSIDIOS ECONÓMICOS DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL (INCLUYE ENERGÍA TRANSPORTE Y OTROS)

(Acumulado a octubre de cada año. En % del PIB, criterio devengado)



Fuente: datos de Presupuesto Abierto

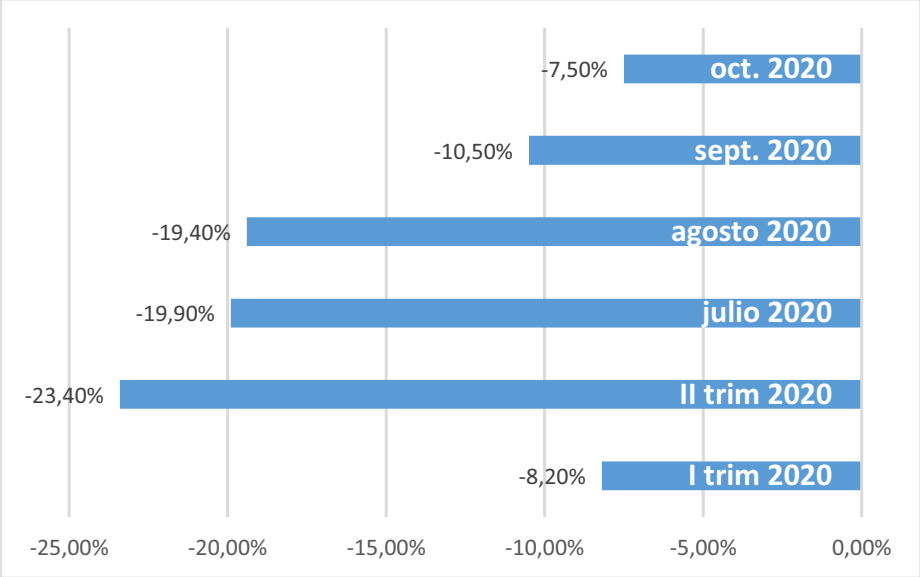
VARIACIÓN INTERANUAL DE LA BASE MONETARIA - PROYECCIÓN A FINES DE 2020



Fuente: en base a datos del BCRA, INDEC y estimaciones

RECAUDACIÓN IMPOSITIVA ASOCIADA AL MERCADO INTERNO

Variación interanual en términos reales



CUADRO DE VARIABLES FINANCIERAS AL 13 DE NOVIEMBRE DE 2020

VARIABLES FINANCIERAS	13/11/2020	VARIACION YTD - 2019
DÓLAR OFICIAL EN ARGENTINA - VENTA	85,00	34,92%
DÓLAR EN BRASIL (VS.REAL)	5,46	34,91%
RIESGO PAÍS -EMBI+ ARGENTINA JPMORGAN	1333	-24,69%
INDICE S&P MERVAL (ARGENTINA)	49896	19,71%
DOW JONES (USA)	29479	2,91%
BOVESPA (BRASIL)	104723	-10,13%
SOJA . MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	421,82	20,15%
MAIZ. MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	217,80	42,68%
TRIGO. MERCADO INTERNACIONAL USD POR TONELADA	161,12	-21,52%
PETROLEO WTI -USD POR BARRIL	40,12	-34,29%
ORO - USD POR ONZA	1888,0	23,96%
TASA BADLAR ENTIDADES PRIVADAS EN $	31,56%	-19,96%
PLAZO FIJO 30 DÍAS EN $	34,00%	-8,11%