

Comercial

INDUSTRIA, COMERCIO, TURISMO Y PRODUCCIÓN NACIONAL

AÑO XVI | NÚMERO 149 | AGOSTO / SEPTIEMBRE 2018



DÍA DE LA INDUSTRIA

PYMES PIDIERON TRANSFERENCIA DEL SECTOR FINANCIERO AL PRODUCTIVO



Franqueo a pagar	Correo Argentina Casa Central
Cuenta N° 16886	

CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA - 1.491 FEDERACIONES, CÁMARAS, CENTROS Y UNIONES INDUSTRIALES, COMERCIALES, DEL TURISMO Y LA PRODUCCIÓN Y PARQUES INDUSTRIALES DE TODO EL PAÍS QUE AGRUPAN MÁS DE 600.000 PYMES QUE DAN TRABAJO A 4.200.000 TRABAJADORES REGISTRADOS.



SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES



Un respaldo a tu favor.
Pensado para monotributistas,
autónomos y empleados.

Informate al
0800-3333-426



 /Instituto Asegurador Mercantil

 @INSTITUTO_ASEG

www.institutoasegurador.com.ar

Av. Belgrano 774, C.A.B.A. • Argentina

SSN 4338-4000/0800-6666-8400 • www.ssn.gob.ar • Registro 0381

carta al lector

Una nueva conmemoración del Día de la Industria ha reunido, en la CAME, a dirigentes empresariales de todo el país. Nuestra entidad, que en sus orígenes tuvo una raíz vinculada sobre todo al comercio, hoy representa a todas las ramas del entramado nacional de las pymes.

La convocatoria en la sede de la Confederación fue un marco adecuado para señalar la necesidad de que los recursos que hoy motorizan el desenfrenado sector financiero pasen al sector productivo, verdadero engranaje, genuino y sustentable, de la economía nacional.

La voz de la CAME –la voz de las pymes– se escuchó fuerte en los medios de comunicación, una verdadera caja de resonancia en los tiempos que corren, y contribuyó a posicionar el tema en el escenario de debate.

Es clave señalar que cuando subrayamos la importancia de impulsar la actividad de las pymes, lo hacemos con la certeza de que su aporte es crucial, sobre todo, para la creación de puestos de trabajo, para la generación de arraigo en cada una de las regiones, para reconstruir un tejido social dañado.

En síntesis, el reclamo excede nuestros intereses porque estamos hablando del presente y del futuro de la Argentina.

Un abrazo federal,



Gerardo Díaz Beltrán

staff

DIRECTOR:
Gerardo Díaz Beltrán

DIRECTOR EJECUTIVO:
Fabián Tarrío

CONSEJO EDITORIAL:
Francisco Matilla
Oscar Antonione

EDITOR:
Claudio Casademont
revistacomerciar@came.org.ar

SUSCRIPCIONES:
suscripciones@came.org.ar

PRODUCCIÓN GRÁFICA:
Andrea Pintos
Tel/Fax: 4807-0251
E-mail: andreapintos62@hotmail.com
Av. Las Heras 2779 10 A - Cap. Fed.

IMPRENTA:
MODEM S.R.L.
Tel.: 4307-6019
E-mail: denisciliberto@modem.com.ar
Humberto 1° 985
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Revista Comercial/Informe Pyme es propiedad de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME)

Leandro N. Alem 452 (C1003AAR)
C.A.B.A. - Tel. 5556-5556 | Fax: (011) 5556-5502 | www.redcame.org.ar | info@came.org.ar | Dirección Nacional del Derecho de Autor: 5345676

Comerciar



sumario

149

INSTITUCIONAL

Día de la Industria
en la CAME | 06



COMERCIO

CAME en la
Mesa Nacional | 10



ANÁLISIS

El futuro, según el creador
de Alibaba | 12



ECONOMÍAS REGIONALES

La producción ovina en
Misiones | 18



RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SUSTENTABLE

Monitor de energía
eléctrica | 21



TECNOLOGÍA

Aplicaciones para organizar
cuentas | 28



CAPACITACIÓN

¡Socorro,
preciso clientes! | 32

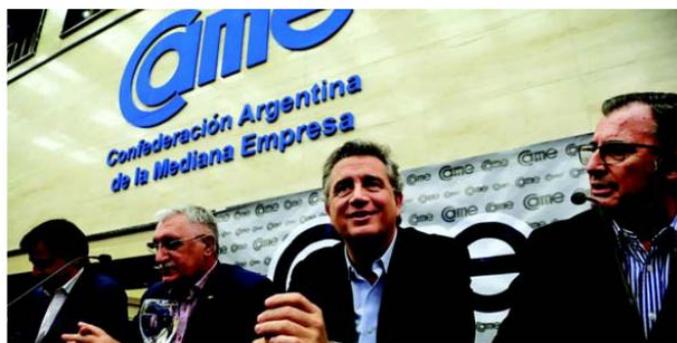


Etchevehere cerró el Plenario Nacional de Economías Regionales

INSTITUCIONAL

Dialogó con más de 170 dirigentes agropecuarios de diversas zonas del país y más de treinta complejos productivos.

El ministro de Agroindustria de la Nación, Luis Miguel Etchevehere, dialogó en la sede de la CAME con más de 170 dirigentes agropecuarios de diecinueve provincias, que representaron a 32 complejos productivos. «Tenemos que lograr condiciones iguales a las de nuestros competidores en calidad y cantidad», dijo el funcionario en el cierre del Plenario Nacional de Economías Regionales de la entidad, y aseguró que el Gobierno continuará eliminando impuestos distorsivos. Etchevehere participó del encuentro junto al titular de Economías Regionales de CAME, Eduardo Rodríguez; el vicepresidente 2º de la entidad, Ricardo Diab, y el secretario de Agricultura Familiar, Coordinación y Desarrollo Territorial del Ministerio, Santiago Hardie. Durante el Plenario Nacional, fueron analizados diversos tópicos, entre los que se destacan: las altas tasas de interés, la asfixiante presión tributaria, los elevados costos internos, los bajos precios y los altos costos energéticos. Sin embargo, uno de los temas más recurrentes fue la actualización y la disminución de los reintegros a las exportaciones. »La medida es contraproducente con el objetivo de ganar



mercados y ser más competitivos», aseveró el titular del sector Primario de CAME, Eduardo Rodríguez.

Por otra parte, los dirigentes agropecuarios celebraron la apertura de 146 nuevos mercados para las producciones regionales, la desburocratización del Ministerio de Agroindustria, los avances en materia de trazabilidad y el compromiso de reducir el déficit fiscal.

«Necesitamos medidas acordes al momento que estamos atravesando, porque las pymes son las principales generadoras de empleo», expuso Rodríguez, y agregó: «Estamos expectantes porque encontramos en el Gobierno canales de diálogo abiertos para resolver los problemas».

En ese mismo sentido, el ministro de Agroindustria hizo referencia a las mesas de competitividad como marco para solucionar los problemas sectoriales.

Además, destacó que «muchos creen que la clave de la Argentina son su clima y sus buenos suelos, pero la principal riqueza que tenemos es el talento de nuestros productores». En tanto, Diab remarcó que «las economías regionales son la verdadera imagen de la Argentina productiva» y subrayó que «son muy valorables la apertura de mercados, la mejora del tipo de cambio y las mesas de competitividad».

«Tenemos que lograr condiciones iguales a las de nuestros competidores en calidad y cantidad», dijo el funcionario.



La diputada Carrió y el presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán

Día de la Industria en la sede de la CAME

INSTITUCIONAL

Diálogo entre dirigentes de todo el país y la diputada Carrió y el secretario de Emprendedores y Pymes, Mariano Mayer. "Sin tasas diferenciales para las pymes, el empleo y la producción se paralizan", advirtió el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán.

En el acto organizado en la sede de la CAME para conmemorar el Día de la Industria, el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán, pidió una transferencia de recursos del sistema financiero al productivo que permita impulsar la actividad de las pymes.

"Imposible enfrentar una tasa del 60 por ciento", indicó, y agregó que "sin tasas diferenciales para las pymes, el empleo y la producción se paralizan".

Por su parte, la diputada nacional Elisa Carrió -invitada por la CAME a participar de la convocatoria- les pidió a los dirigentes que se comprometían a exportar y que les reclamen a

los gobernadores que bajen los Ingresos Brutos. "Les pido acompañen al gobierno en la adversidad, porque eso trae frutos", dijo. En ese contexto, Díaz Beltrán planteó que en apenas cinco meses, los bancos ya ganaron 166.932 millones de pesos en concepto de intereses, mientras que las subas en las tasas de interés de mercado impulsaron un aumento preocupante en los costos financieros. Para capear el temporal, dirigentes industriales pymes -en representación de todas las provincias- dialogaron con la diputada Carrió y también con el secretario de Emprendedores y Pymes, Mariano Mayer, y expresaron su preocupación por la falta de precios de referencia de sus productos ante la volatilidad

Carrió: "Gobernar es hacer una Argentina próspera en base a las pequeñas empresas y el campo".

Díaz Beltrán: "Bájennos las tasas, reactiven el mercado interno y vamos a exportar".



El secretario de Emprendedores y Pymes, Mariano Mayer

de la divisa norteamericana.

"Gobernar es hacer una Argentina próspera en base a las pequeñas empresas y el campo. Las pymes tienen su dinero y su deuda acá", dijo la legisladora.

Al respecto, Carrió instó a que 30 mil pymes logren exportar 100.000 dólares por año, en tanto que el titular de la CAME le retrucó: "Bájennos las tasas, reactiven el mercado interno y vamos a exportar".

La diputada le pidió además a los dirigentes pymes que reclamen a los gobernadores la baja de Ingresos Brutos. "Eso es plata para la campaña", exclamó, al tiempo que prometió eliminar el 1 por ciento a los depósitos en efectivo.

Las tasas de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas fueron el centro de las demandas, puesto que crecieron sustancialmente en los últimos meses, alcanzando niveles incompatibles con la rentabilidad actual.

Además, se suma que hay pocos créditos accesibles en el mercado para financiar capital de trabajo, compras de maquinarias, insumos o nuevas inversiones que mejoren la competitividad de la empresa, la exportación y el aprovechamiento de las nuevas condiciones que presenta el mercado.

En tanto, el vicepresidente de CAME Industrial, Edgardo Gámbaro, se refirió a los recientes cambios del gabinete nacional: "Los anuncios posicionan al Ministerio de Producción de una manera interesante y beneficiosa para

el sector", apuntó.

En cuanto al reciente anuncio del Gobierno sobre el aumento temporal de las retenciones, desde la CAME expresaron que, al ser acompañado de una baja de gasto, es un esfuerzo compartido, cuestión por la que parecería ser una medida razonable, aunque debería venir acompañada de la obligación de que el complejo agroexportador liquide divisas en un plazo perentorio.

Herramientas

Finalmente, más de un centenar de dirigentes de todo el país repasó las herramientas elevadas por la entidad al ministro Dante Sica:

- ▶ Bajar de 29 por ciento a 21 por ciento la tasa por los créditos subsidiados para descontar cheques.
- ▶ Ampliar el destino de esa línea (21 por ciento) y poner a disposición de las pymes créditos blandos para financiar capital de trabajo, comprar insumos, maquinaria, y financiar exportaciones.

- ▶ Eliminar los límites de monto para participar de la línea.
- ▶ Poner cupos, en esas líneas de crédito, por tamaño de empresas.
- ▶ Triplicar los fondos a través del BICE para financiar inversiones Pymes. En 2017 se desembolsaron algo más de 13.000 millones a través de esa entidad en líneas como Primer Crédito Pyme, exportaciones, e inversión productiva con tasas muy convenientes. Pero ese monto equivale a apenas al 2,7 por ciento del stock total actual de financiamiento, en manos de las pymes.

Propuestas para ampliar el caudal de financiamiento a la empresa

- ▶ Utilizar parte de los encajes bancarios para financiar a través de la banca pública y privada a las Pymes, a una tasa anual no mayor a 21 por ciento.
- ▶ Factura electrónica: ponerla en marcha de forma urgente, porque permite descontarla como si fuera un cheque y abrir un nuevo

canal de financiamiento.

- ▶ Devolver a las empresas los saldos técnicos acumulados en la AFIP actualizados por la misma tasa que ese organismo cobra por deudas atrasadas.

Propuestas para sanear los pasivos financieros de las pymes

- ▶ Ofrecer una línea a través del BICE a tasas máximas de 20-21 por ciento para cancelar deudas de las pymes con los bancos que aplican tasas superiores al 50 por ciento anual.
- ▶ Acuerdo con el Sistema Financiero: renegociar las deudas con las pymes, dándoles un período de gracia de tres meses y bonificando desde el Estado Nacional parte de la tasa de interés.
- ▶ Poner topes máximos al CFT que cobran los bancos por créditos personales, descubiertos, descuentos de documento y créditos productivos.
- ▶ Suspender todos los embargos de la AFIP a las pymes hasta diciembre.

- ▶ Reformular la actual moratoria con tasas viables (no mayor al 21 por ciento anual) y pagables para las pymes.
- ▶ Eliminar impuestos sobre intereses punitivos.
- ▶ Bajar de 25 a 5 por ciento el primer anticipo de ganancias.



El vicepresidente de CAME Industrial, Edgardo Gábaro

Respaldo de CAME a la regularización de OSDEPYM

INSTITUCIONAL

Junto a 563 entidades y a través de una solicitada, apoyó la medida que busca mejorar los servicios y asegurar transparencia en sus cuentas.

Ante la determinación de la Inspección General de Justicia (IGJ) y de la Superintendencia de Servicios de Salud (SSS) de regularizar la Obra Social de Empresarios, Profesionales y Monotributistas (OSDEPYM), cientos de instituciones y dirigentes empresarios respaldaron la medida para mejorar los servicios y asegurar un manejo transparente de sus cuentas. Un total de 563 Federaciones, Cámaras, Centros y Uniones Industriales, Comerciales, Turismo, Servicios, la Construcción, la Producción y los Jóvenes y Mujeres empresarias de todo el país decidieron expresar beneplácito en una solicitada. Desde hace más de veinte años, CAME ha



Hospital Austral. Su incorporación a la cartilla es un ejemplo en la mejora de los servicios de OSDEPYM.

colaborado en forma activa con OSDEPYM, mediante su red nacional conformada por sus entidades asociadas, siendo esta red indispensable para su crecimiento y desarrollo. El apoyo de CAME tiene el propósito de hacer llegar a las PYMES de todo el país, cobertura de salud de calidad, con planes que cubran las necesidades de los comerciantes, empresarios y sus empleados, promoviendo una constante mejora en los sistemas de salud. Cabe destacar que OSDEPYM presta servicios a 385.000 beneficiarios, ha lanzado un plan de gran desarrollo y recientemente firmó convenios con más organizaciones.

Hospital Austral

OSDEPYM incorporó en su cartilla de atención médica al Hospital Universitario Austral, a través de la firma de un convenio en el que refleja su afán por brindar servicios de excelencia a sus 385.000 beneficiarios de todo el país.

El acto de rúbrica tuvo lugar en la Casa Central de OSDEPYM y los firmantes fueron Guillermo Seresi, director de Administración y Finanzas y Comercial del Hospital, y José A. Bereciartúa, administrador provisorio de OSDEPYM.

«Es un privilegio que el prestigioso Hospital Universitario Austral se incorpore a nuestra red y que nuestros beneficiarios reciban las prestaciones que brinda, con la eficiencia, calidez, tecnología y profesionalismo que caracteriza a la entidad», Bereciartúa señaló.

Los afiliados del Plan 4000 de todo el país dispondrán de los excelentes servicios que brinda la mencionada institución, en su hospital y en las distintas sucursales de Pilar, Escobar, Luján y San Miguel, desde atención en todas las especialidades médicas, guardia e internación para adultos y pediátrica y obstetricia hasta unidad de terapia intensiva y coronaria, entre otros.

De esta manera, el Hospital Universitario Austral se suma a los centros médicos de primer nivel que ya disponen los beneficiarios de OSDEPYM.



La firma del convenio.

Participación de la CAME en la Mesa Nacional del Comercio

INSTITUCIONAL I

El encuentro fue encabezado por el presidente Macri y contó con la presencia de los ministros de Producción y de Trabajo y el secretario de Comercio.

Con el objetivo de analizar la realidad del sector comercial y profundizar distintos ejes de trabajo como la inclusión financiera, la simplificación de trámites, la desburocratización y la competitividad en el mercado laboral, la CAME participó de una nueva reunión de la Mesa Nacional del Comercio, encabezada por el presidente Mauricio Macri. La Confederación estuvo representada por el vicepresidente 1° de la entidad, Diego Navarro; el secretario de Relaciones Institucionales, Fabián Castillo, y el vicepresidente del sector comercial, Fabián Tarrío.

El encuentro contó también con la presencia del ministro de Producción de la Nación, Dante Sica; el ministro de Trabajo, Jorge Triaca, el secretario de Comercio, Miguel Braun; diputados y legisladores nacionales; representantes de entidades empresarias, y funcionarios de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), el Banco Central de la República Argentina (BCRA), y la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA).

Durante la reunión, los dirigentes de CAME plantearon una de las problemáticas que aquejan al sector: las operaciones de las tarjetas de crédito que, habiendo cumplimentado con todas las obligaciones y deberes, luego devienen en contracargos, principalmente por



impugnaciones por parte de los usuarios, colocando a los comerciantes Pyme en una situación vulnerable, dado que el servicio se encuentra concentrado y numerosas veces constituye un riesgo de baja de su cuenta.

Por otra parte, se abordó la necesidad de seguir trabajando en el desarrollo de los medios de pago electrónico y se dieron a conocer los avances en la implementación del Pago Electrónico Inmediato (PEI) y en pagos a través de códigos QR.

En materia de simplificación normativa, desde AFIP anunciaron la resolución de una parte importante de las solicitudes de embargo por deudas y se comprometieron a trabajar en una reducción de la burocratización de los trámites.

En tanto, el secretario de Comercio destacó que se está trabajando en la reducción de costos del sector y mencionó como ejemplo la búsqueda de la regularización de los altos aranceles que cobra SADAIC por derechos de autor.

De esta forma, la CAME sigue trabajando junto a diferentes instituciones en apoyo a los reclamos de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial, buscando instrumentar mecanismos que optimicen su competitividad y recuperen su rentabilidad ante la compleja situación económica nacional.

Los dirigentes de CAME plantearon una de las problemáticas que aquejan al sector, referidas a las operaciones de las tarjetas de crédito.

pilar

LA BASE DE TUS NEGOCIOS

Con el respaldo de



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

PRELANZAMIENTO ENTIDADES

Adherí ya mismo a tu entidad y obtené grandes beneficios.
www.pilarcame.com.ar | (011) 5275-6829 | pilar@came.org.ar
PILAR es un servicio de Tecnología e Información para Empresas S.A.



Acompañamos a las pymes a competir en la nueva economía.

Cómo será el futuro, según el fundador del gigante chino Alibaba

ANÁLISIS

Con la autoridad que le da su éxito empresarial, Jack Ma anticipó cómo será el mundo de los negocios en la próxima década. "Los datos reemplazarán al petróleo, como energía artificial", aseguró.

Jack Ma, el fundador de Alibaba -el gigante de comercio electrónico con presencia mundial que cambió los paradigmas de las compras online-, hizo un punteo sobre cómo será el futuro, de acuerdo a su criterio.

Con la autoridad que le da su exitosa trayectoria en el mundo de los negocios, el empresario anticipó que las próximas revoluciones tecnológicas serán completamente disruptivas y afectarán a todos los sectores y delineó las oportunidades que presentan.

1. Nuevo modelo de venta al por menor

Las operaciones en línea, fuera de línea y



logística deben fusionarse para crear un nuevo modelo minorista, combinando ambos canales - físico y online- con servicios logísticos modernos.

2. Nuevas finanzas: sistemas de créditos inclusivos basados en datos

Las entidades de crédito tendrán que esforzarse para apoyar a las pequeñas y medianas empresas y a los jóvenes consumidores. Los sistemas de créditos basados en datos catalizarán servicios financieros genuinos e inclusivos en el mundo, que convertirán el crédito en riqueza y otorgarán a los empresarios sensatos acceso a más fondos.

3. Fábricas inteligentes

En las próximas tres décadas, las fábricas serán cada vez más inteligentes y personalizadas. La Internet de las Cosas, la inteligencia artificial (IA) y los robots marcaron el comienzo de una

Quién es Mr. Ma

Nacido en 1964, Jack Ma fue el primer empresario de la China continental en aparecer en la portada de Forbes y es considerado el chino más rico del mundo.

Comenzó a estudiar inglés cuando era un niño y practicaba ese idioma todos los días, conversando con personas de habla inglesa en un hotel internacional ubicado a 70 minutos en bicicleta desde su casa. Tras graduarse, se convirtió en profesor de inglés y comercio internacional. Luego se matriculó en la Escuela de Negocios de Cheung Kong, en Beijing.

Conoció a su esposa en la universidad. Se casaron a finales de los '80. Son padres de un hijo y una hija.

Alibaba, en pocas palabras

Es un consorcio privado chino dedicado al comercio electrónico en Internet, incluyendo portales de ventas business-to-business, de venta al por menor y de venta entre consumidores. Inició sus operaciones en 1999.

También ofrece servicios de pago en línea y un motor de búsqueda de comparación de precios y servicios de almacenamiento de datos en la nube.

Ya en 2012, dos de los portales de Alibaba juntos manejaron 1,1 billones de yuanes (170 000 millones de dólares) en ventas, más que sus competidores eBay y Amazon.com sumados.

Para marzo de 2013, The Economist estimó que el consorcio estaba valorado en entre 55.000 y 120.000 millones de dólares. Ese año, consiguió ingresos estimados en 7.500 millones de dólares, con unos 22.000 empleados.

nueva transición después de la revolución minorista. En el futuro, las máquinas serán alimentadas por datos, no por electricidad, y se adaptarán a las necesidades cambiantes de los consumidores.

4. Nueva tecnología: Big Data, la gran oportunidad

El auge de la Internet móvil está marginando a las computadoras y la IA, reemplazando a las máquinas más antiguas. El desarrollo constante de nuevas tecnologías basadas en Big Data e Internet abrirá un sinfín de posibilidades para las personas.

5. Los datos, entendidos como energía artificial, reemplazarán al petróleo

La humanidad en el pasado ha dependido del petróleo y del carbón para el desarrollo. Sin embargo, los datos serán lo más valioso, convirtiéndose en el primer recurso de energía artificial creado por el hombre. Éstos pueden lograr resultados drásticamente diferentes si son aplicados por diferentes usuarios y su utilidad y valor seguirán aumentando.

6. Entretenimiento, la clave del posicionamiento cultural chino

Alibaba se ha diversificado en el mercado del entretenimiento para convertirlo en productividad. Por ahora, el objetivo no es ganar dinero con este sector sino buscar, con estos servicios, una facilitación de los

intercambios culturales entre China y otros países dentro de diez años.

7. Salud en línea

Las empresas pueden usar Internet para crear un sector de salud en línea, relacionadas con fabricación farmacéuticas, ventas y servicios médicos. El término "salud" abarcará con amplitud a empresas presentes en toda la cadena de producción y comercialización de la industria farmacéutica, desde firmas de purificación de agua hasta plataformas de comercialización de productos ecológicos, desde cuidado de ancianos hasta seguros de vida.

Restaurantes sin humanos

En el primer restaurante robotizado de Alibaba -que el gigante chino de Internet abrió en Shanghai-, los comensales pueden elegir los alimentos frescos, enviarlos por cintas volantes hasta la cocina y recibirlos preparados a bordo de robots.

Sin embargo, aunque resulte irónico, lo primero que se ve en la puerta es un ser humano dando la bienvenida. Sus responsables explican que "la gente todavía no está acostumbrada a interactuar exclusivamente con máquinas" y, por esta razón, una joven siempre sonriente acompaña a los clientes en el proceso de elegir mesa.

CAME viajó a Japón para realizar una capacitación del Programa Kaizen Tango

INDUSTRIA I

Abarca temas de mejora de la productividad y está en línea con la cooperación bilateral con la Argentina.

El vicepresidente del Sector Industrial de la CAME, Edgardo Gámbaro, viajó a Japón, junto a una comitiva, para realizar una capacitación en temas de mejora de la Productividad en el marco del Programa Kaizen Tango y en línea con la cooperación bilateral de Argentina con Japón.

La comitiva también estuvo integrada por Marcos Rodríguez y Ayelén Richard del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI); del Ministerio de Producción de la Nación, Eduardo Wegman (Programa de Desarrollo de Proveedores) y Mauro Álvarez (Mesa de Productividad); de la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC), David Rosini; de la Unión Industrial Argentina (UIA), Fernando Peirano; de la Asociación Argentina Pro Mejoramiento Continuo (SAMECO), Constanza Torres Sanmarco; por la Universidad Nacional de General Pico (UNGS), Cecilia Formento, y por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Aníbal Confome.

Próximos pasos

Se prevé que, a partir de este viaje, se realice una presentación ante el secretario de Compre Argentino y Desarrollo de Proveedores, Sergio Drucaroff, como también ante las autoridades de cada institución, para comenzar así a ejecutar las primeras actividades programadas para los próximos 18 meses.



De qué se trata

Luego de la Segunda Guerra Mundial, y con la finalidad de reactivar las empresas en el país oriental, surgió un movimiento para la mejora de la productividad en el marco de la creación de una Ley Pyme, que también buscaba regular a los diferentes actores.

El entrenamiento tuvo como objetivo aprender las políticas de Pymes japonesas y las actividades y roles de las instituciones que las implementan. También apuntó a que los asistentes profundizaran en el modo de implementar y difundir las técnicas de gestión de mejora en la calidad y la productividad, los sistemas de desarrollo de recursos humanos industriales y la promoción de la colaboración entre industria, gobierno y academia. Durante los quince días de trabajo, se realizaron diversas actividades en las que fue elaborado un plan estratégico de productividad para poder ser aplicado en Argentina. Con ese fin, la comitiva dedicó las jornadas a la investigación y desarrollo de un informe que fue presentado el último día del viaje frente a funcionarios y el embajador argentino en Japón, Alan Beraud.

El informe propuso extender el proyecto por diez años y se dividió en tres etapas: construcción de la visión, detección y clasificación de obstáculos (que se dividieron en internos, de interface e institucionales) y desarrollo del perfil del proyecto y sus actores, donde quedó plasmado cuál será el trabajo que tendrá que realizar cada institución participante.

FAPI en el acto Inaugural de la Federación Mendocina de Parques Industriales



El acto, en la sede del Parque Industrial de Las Heras.

I PARQUES INDUSTRIALES I

La entidad busca impulsar la industrialización regional y nacional a través de la promoción de la actividad local.

La Federación Argentina de Parques Industriales (FAPI) -a través de su coordinador, Rodolfo Games- participó en el acto de lanzamiento de la Federación Mendocina de Parques Industriales (FEPAZIM).

La convocatoria tuvo lugar en la sede del Parque Industrial de Las Heras y contó con la presencia de Martín Kerchner, ministro de Economía, Infraestructura y Energía de la provincia; Daniel Orozco, intendente de Las Heras, y Horacio Lamberti, director nacional de Parques Industriales dependiente del Ministerio de Producción de la Nación. También estuvieron presentes intendentes de la zona, responsables de los parques

industriales de la provincia y empresarios. Durante la presentación, quien fue designado como presidente de FEPAZIM, Alfredo Cecchi, expuso acerca de los objetivos de la Federación que, primeramente, busca impulsar la industrialización regional y nacional a través de la promoción de la actividad local.

La entidad también se propone asistir a la promoción y el desarrollo de los parques y zonas industriales de la provincia, promover el diseño de políticas públicas para el sector, contribuir a su modernización y su crecimiento y asistirlos en todo aquello que contribuya al mejor desarrollo de su gestión y al incremento de la competitividad de las empresas radicadas.

Desde la FAPI, se trabajó mancomunadamente durante el proceso de creación de FEPAZIM, brindando asesoramiento y asistencia técnica a los miembros que hoy conforman su comisión directiva.



Miembros de la comisión directiva de la Federación Mendocina de Parques Industriales (FEPAZIM) junto al coordinador de FAPI, Rodolfo Games.

Más información: CAME Industrial /
fapi@came.org.ar - (011)5556 - 5556

La Federación local también se propone promover el diseño de políticas públicas para el sector, para contribuir a su modernización y su crecimiento.

SECRETARÍA GENERAL

DEPARTAMENTO DE PROGRAMAS
DE FINANCIAMIENTO

@ame

ASESORAMIENTO TÉCNICO:
MERCADO DE CAPITALESDESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO
EN EL MERCADO ARGENTINO DE VALORES (MAV)

1- Llenás el Formulario de primer Contacto con nuestro Departamento para Pymes de la Red CAME:
[HTTPS://FINANCIAMIENTO.CAME.ORG.AR/PYME](https://financiamiento.came.org.ar/pyme)

2- Envíanos a FINANCIAMIENTO@CAME.ORG.AR nota de tu entidad empresaria de pertenencia validando tu asociación. Tenemos un modelo de la misma.

3- Te brindaremos nuestro asesoramiento e información operativa a través del mail que hayas declarado en nuestro Formulario de Contacto.

4- Para acceder al financiamiento, podrás optar por descontar Cheques en el segmento Directo MAV o solicitar el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) con las que tenemos convenio y se encuentren autorizadas en MAV.

5- Una vez definido el punto 4, para comenzar con el descuento de cheques deberás recurrir a cualquier Agente con Matrícula de la Comisión Nacional de Valores (CNV) y que sea Miembro del MAV para que opere tu cheque en el mercado. Nosotros podemos facilitarte el listado de todos los agentes.

6- Desde CAME te acompañamos en el paso a paso del proceso para que obtengas financiamiento de forma ágil y simple para tu necesidad de corto plazo o para el desarrollo de tus proyectos productivos.

Consultas:

✉ financiamiento@came.org.ar
🐦 @FINANCAME

CAPACITACIÓN A DISTANCIA Y GRATUITA



77 cursos
a distancia

**Tutorías a cargo
de especialistas**

**Plataforma educativa
simple y confiable**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES
www.came-educativa.com.ar



Confederación Argentina de la Mediana Empresa



Certificación del Sistema de Gestión de Calidad Normas IRAM-ISO 9001/2015

"El crecimiento es posible con trabajo y políticas de Estado"

ECONOMÍAS REGIONALES I

Gabriel Montiel
Sociedad Rural de Ovinos, Caprinos, Equinos y Porcinos de Misiones



Aunque no se trata de un rubro tradicional de la provincia, Misiones logró duplicar su producción ganadera en los últimos años. Este incremento convive con la calidad, al punto que, por ejemplo, dos ejemplares ovinos de la Cabaña La Armonía -propiedad de Montiel- lograron meritorios puestos en la última edición de la Exposición Rural en Palermo. En ese escenario, la ganadería menor viene creciendo con fuerza.

-La producción ovina misionera quedó muy bien representada en la última edición de la Exposición Rural en Palermo. ¿Hubo mucho trabajo previo para llegar a ese logro? ¿Puede repetirse un triunfo así en 2019?

-La clave de todo es el trabajo. Para la próxima edición de la Exposición Rural en Palermo estamos trabajando desde enero de este año. Es un desafío que nos estimula. Venimos de una provincia en la que la actividad ganadera no es tradicional y el esfuerzo es doble, porque no existe el conocimiento de años que hay en otras provincias. Así surgen las alianzas, la

colaboración con otras cabañas. Nuestra cabaña, La Armonía, es la única dedicada al ganado ovino en la provincia. Ojalá este buen resultado despierte entusiasmo en otras.

-¿Cuál es el cuadro de situación actual del sector ganadero en Misiones?

-Al ser una ganadería no tradicional y no muy difundida, nos sentimos muy satisfechos como productores, con un potencial de crecimiento que no tiene límites. Contamos con apoyo estatal, como el del Ministerio provincial, el INTA, el SENASA. Otra cuestión muy importante es establecer políticas de Estado en esta temática. En este sentido, tenemos buena respuesta de las autoridades. El desarrollo de la Cuenca Ovina del Sur de la provincia fue declarado, por unanimidad, "de interés provincial", un hecho que representa un paso de reconocimiento muy importante. También venimos trabajando con el Gobierno provincial en alguna línea de financiamiento para adquirir genética. Por otra parte, con la Ley Ovina Nacional, en los últimos tres años venimos recibiendo los fondos asignados a la Provincia, para que sean entregados a los productores.

-¿Con qué objetivo fue creada la Sociedad Rural de Ovinos, Caprinos, Equinos y Porcinos de Misiones? ¿Su existencia favorece a los pequeños productores?

-Es una entidad que nuclea a los productores de ganadería menor. Surgió de una ocurrencia de un grupo de productores que nos propusimos ocuparnos de este segmento específico, sin desmedro de otra actividad. La

actividad ovina en Misiones está en manos de pequeños productores, ya que el 90 por ciento no pasa de 70 cabezas cada uno.

-¿Cuáles son los objetivos a corto, mediano y largo plazo para la ganadería menor en la provincia?

-Hoy, en Misiones, de acuerdo al SENASA, hay 16.000 cabezas de ganado ovino, el 70 por ciento en la Cuenca Sur. Estamos pensando en 50.000 vientres para dentro de cinco años, es posible. Por otra parte, la Provincia está a punto de habilitar un matadero para ganadería menor, en San José. Con fuerte apoyo del Estado, todo suma para el desarrollo. En una superficie de entre 250.000 y 300.000 hectáreas, hay entre 400.000 y 500.000 vacas. Si agregamos una oveja por hectárea, estaríamos hablando de

300.000 ovejas, cuya cría no afectaría a la ganadería mayor. Podríamos lograr el autoabastecimiento y vender fuera de la provincia. Todo es políticas de Estado. Con una política de Estado, por ejemplo, fue posible que Misiones duplicara su producción ganadera, mientras en otros lados bajaba por la aftosa. Insisto: todo es mucho trabajo y políticas de Estado.

Hoy, en Misiones, hay 16.000 cabezas de ganado ovino. Estamos pensando en 50.000 vientres para dentro de cinco años, es posible.

Borregos premiados



Un borrego macho "diente de leche" y una borrega hembra "dos dientes" de la raza Hampshire Down de la Cabaña La Armonía ocuparon meritorios quintos puestos en la última exposición organizada por la Sociedad Rural Argentina en Palermo

Los dos ejemplares compitieron con animales presentados por productores de todo el país. En la provincia de Misiones, el ganado ovino tiene unas 15 mil cabezas.

"Es la segunda vez que participamos y estamos muy contentos porque en nueve años logramos desarrollar una genética que nos permitió estar en estos premios", señaló Montiel, propietario del establecimiento, en declaraciones a la prensa.

Más de 700 beneficiarios en la campana nacional #CAMEteABRIGA

I RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SUSTENTABLE I

Comenzó en mayo, con destinatarios en cuatro provincias. Entusiasmo y compromiso de las entidades que intervinieron.

Luego de tres meses de trabajo, la Secretaría de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable de la CAME finalizó la segunda edición de la campaña solidaria de invierno #CAMEteABRIGA, que se extendió en diferentes puntos del país gracias al trabajo de entidades adheridas, logrando así una llegada a más de 700 niños y adultos de sectores vulnerables.

La colecta recibió donaciones de ropa de abrigo, calzado, alimentos no perecederos y mobiliario en las sedes de las cámaras que, con



Representantes de la CEM y de la Asociación Civil Creación reunidos en la primera entrega de donaciones que realizó la entidad en el marco de la campaña solidaria.

Entidades que fueron parte de la acción

Buenos Aires

-Cámara Regional de Comercio e Industria de Lomas de Zamora (CRCILZ)

Beneficiarios: Centro de Formación Profesional N° 406, Asociación Yo Quiero Ayudar (YQUA), Cáritas (Catedral Lomas de Zamora), Fundación Tzedaka y Hogar Protegido "Los Horneritos"

Misiones

-Confederación Económica de Misiones (CEM)

Beneficiarios: Asociación Civil "Creación" y merendero "Ellos no tiene la culpa"

Santiago del Estero

-Cámara de Comercio e Industria de Santiago del Estero (CCISGO)

Beneficiarios: Escuela N° 222 "República de Venezuela", Abra Grande, y Escuela N° 141 "Virgen de Luján", Linton

-Cámara de Comercio e Industria de Frías (CCIF)

Beneficiarios: Comisión de Derechos Humanos de la Parroquia Inmaculada Concepción, Frías

Chaco

-Cámara de Comercio, Industria y Producción de Resistencia

Beneficiario: Hogar Padre Mugica.

Desde la Secretaría de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable de CAME se agradeció a las entidades y particulares que, por segundo año consecutivo, acompañaron y ayudaron a impulsar esta acción, logrando así superar las expectativas propuestas en el comienzo de la colecta.

gran entusiasmo y compromiso, se unieron a esta iniciativa solidaria para ayudar a quienes más lo necesitan, motivando la participación de sus Pymes adheridas, empleados, instituciones de sus localidades y vecinos.

La campaña comenzó en mayo en las instalaciones de CAME, donde se reunieron donaciones tanto de sus colaboradores como de la Cámara Regional Empresaria de la Zona Norte (PLAN D) y la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), que luego fueron enviadas al comedor "Manos para la victoria" del Barrio 21 de Barracas. La actividad también se llevó a cabo en diferentes puntos del país junto a la red de referentes con los que cuenta la Secretaría.

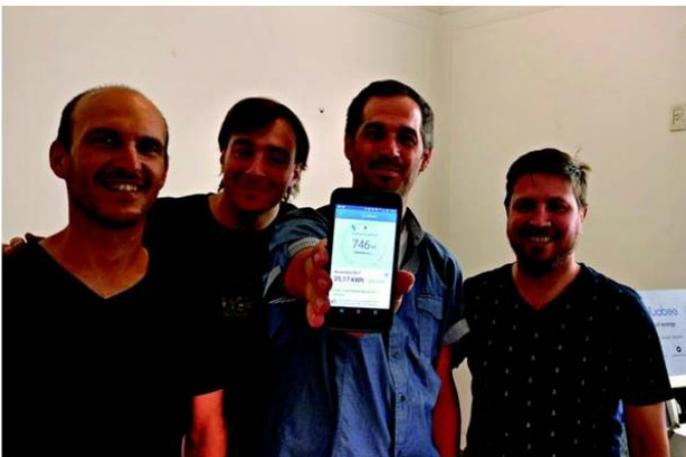
Cómo controlar el consumo de energía desde el celular

Hace dos años, ganaron el concurso de CAME sobre energías renovables. Su empresa se llama Wabee y fabrica un monitor de energía eléctrica que permite controlar el consumo a través de información a la que accede desde una aplicación móvil.

-¿En qué consiste el dispositivo que ofrecen para medir el consumo energía?

-Wabee es un el monitor inteligente de consumo eléctrico desarrollado por tres emprendedores argentinos. Comprende una pequeña caja de diseño moderno y minimalista que se conecta al tablero eléctrico. Una vez conectado, los usuarios pueden seguir en tiempo real la información del consumo eléctrico de su casa o comercio por medio de su teléfono celular, con una aplicación también desarrollada localmente.

La visualización de reportes diarios y mensuales del consumo, según distintas franjas horarias, y la posibilidad de establecer alarmas sobre el nivel de demanda eléctrica son otras de las funcionalidades que los primeros



hogares aprovecharon y destacaron más en las devoluciones que hicieron en la última encuesta de usuarios de Wabee.

-Desde que ganaron el concurso de CAME, el monitoreo del consumo de energía se transformó en punto clave. ¿Cómo impactó el tema en Wabee?

-Estos fueron un par de años clave para nosotros. Nos transformamos para convertirnos en una pequeña empresa que nació como un emprendimiento de Internet de las cosas. Hoy contamos con un ecosistema de negocios que ha comenzado a crecer, con un producto diseñado y fabricado en Argentina, ya disponible en el circuito comercial y el interés de otros mercados de Hispanoamérica en este desarrollo. No hay en el país ningún otro monitor inteligente de consumo eléctrico que permita contar con información en tiempo real acerca del consumo eléctrico del hogar, oficina o comercio mediante una app, también desarrollada por nosotros.

-¿Están trabajando en el desarrollo de algún otro producto?

- En breve lanzaremos una versión trifásica enfocada en la industria, especialmente relevante para pymes industriales donde el impacto de la energía eléctrica es mucho mayor. También estamos trabajando en nuevos desarrollos de dispositivos para medir el consumo de energía fotovoltaica (solar).

Para la próxima temporada de verano, estaremos lanzando el servicio de Wabee Turismo Energy, que básicamente es un tarifador por estadía y también permitirá tomar el control y estimar el costo de la factura eléctrica al administrador.

Para conocer más:
www.wabee.com.ar

Primer Congreso Regional de Mujeres Empresarias

I MUJERES EMPRESARIAS I

Representantes de todo del país participaron de la convocatoria, cuyo eje temático fue "Economía, Negocios y Finanzas".

El sector de Mujeres Empresarias de la CAME llevó a cabo, con una numerosa concurrencia de representantes de todo el país, el Primer Congreso Regional de Mujeres Empresarias: Economía, Negocios y Finanzas, en la sede de la entidad.

En el discurso de bienvenida, a cargo de Beatriz Tourn, presidente de Mujeres Empresarias (MECAME), se refirió a la importancia del posicionamiento de la mujer en altos cargos directivos y puestos de decisión, tanto en las empresas como en las organizaciones.

Además subrayó sus fortalezas como vínculo entre las políticas públicas y las Pymes, señalando también la importancia de mantener valores tan importantes como la ética y la transparencia.

La apertura oficial fue encabezada por el presidente del Consejo Directivo de CAME, Gerardo Díaz Beltrán, y por Helena Estrada, directora del Centro de Desarrollo Económico de la Mujer, quien estuvo presente en representación del ministro de Producción de la Nación. Además, participaron la presidenta de MECAME y la secretaria general del sector, María de los Ángeles Moyano.

El encuentro continuó con diferentes paneles



Helena Estrada, Beatriz Tourn, Gerardo Díaz Beltrán y María de los Ángeles Moyano

como el de "Liderazgo e innovación", a cargo de Isela Costantini, CEO del Grupo de Servicios y Transacciones; "Mujeres que inspiran en diferentes escenarios", con la participación de Claudia Salas Martínez, directora de Café Martínez, e Inés Bertón, fundadora de Tealosophy, y "La cultura innovadora como clave de la producción" con la disertación de Gabriela Genovese, directora de Evolución Digital. Seguidamente, se presentó el panel de "Finanzas, franquicias y nuevas herramientas virtuales de pagos: desafíos globales", en el que se expuso respecto al PIM, la billetera virtual del Banco Nación, a cargo del subgerente de Relaciones Gubernamentales de Nación Servicios, Alejo Chaperó. Además, contó con la participación de Susana Perrota, presidenta de la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias, y Patricia Parente, gerente de Inteligencia Comercial del Banco Ciudad. A continuación, se realizó una presentación por parte de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) denominada "Internacional y Comercio Exterior: trascendiendo fronteras". Para finalizar, Marianela Ruiz Cabezas, directora de Mentoring Empresarial, expuso en su panel respecto a Neuroventas y atención al cliente, un tema que llamó poderosamente atención de todas las asistentes.



Ronda de negocios

En el marco del Congreso Regional, se realizó la Ronda de Negocios de Mujeres Empresarias, con la presencia de 59 empresas y en la que se concretaron 354 entrevistas, seis en promedio por cada firma, con 24 negocios cerrados.

Participaron pymes de Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Córdoba, La Pampa, Santa Fe, La Rioja, Neuquén, Mendoza, Santa Cruz, Santiago del Estero, Tierra del Fuego, Tucumán y Ciudad de Buenos Aires.

Plenario Federal

Cada referente provincial informó sobre las actividades y los proyectos encarados por sus entidades.

Mujeres Empresarias de la CAME realizó su Plenario Federal correspondiente a agosto, que contó con la participación de representantes de todo el país y del secretario general de la entidad, José A. Bereciartúa.

En el inicio del encuentro, Beatriz Tourn, presidenta del sector, agradeció la asistencia de las presentes y se brindó el reporte de actividades y proyectos informados por cada referente en relación a su provincia.

Seguidamente, el secretario general de la CAME realizó una disertación sobre liderazgo y trabajo en equipo, destacando diferentes herramientas y acciones para ser un buen líder.

A continuación, Virginia Romero, fundadora de "El Núcleo", expuso sobre nuevas economías y nuevos modelos de negocios. Además, redefinió el sentido del éxito de la economía, sosteniendo que se debe medir por el bienestar de las personas, de las sociedades y de la naturaleza. En tanto, Belén Murphy, directora de la Fundación MediaPila, y la responsable del sector de Responsabilidad Social Empresarial de CAME, Micaela Tomassini, hicieron la presentación de dicha organización, comentando que es una fundación sin fines de lucro que, desde hace once años, se dedica a promover la inclusión laboral de mujeres en situación de vulnerabilidad socioeconómica, a través de la enseñanza del oficio de la costura y el fortalecimiento de la confianza y autoestima de las alumnas.



José A. Bereciartúa, exponiendo en el Plenario Federal

A su vez, la escritora Nerina Díaz Carballo realizó la presentación del libro "Andan sueltas", de su autoría.

El encuentro contó con la capacitación brindada por la directora de Mentoring Empresarial, Marianela Ruiz Cabezas, sobre "El Trabajo: ¿subsistencia o trascendencia?", y por Elisabet Piacentini, presidenta de la Comisión de Mujeres Empresarias de la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (FECOBA), sobre la Ley Pyme, la Ley de Emprendedores y la reforma laboral. Seguidamente, fue distinguida Claudia Fernández, presidenta de la Cámara de Comercio de Ushuaia, por su reciente designación como vicepresidenta regional Patagonia Sur de la entidad.

"Invito a que, como mujeres protagonistas de este país tremendamente rico, con recursos y oportunidades, asumamos el compromiso de construir una nueva Argentina en el marco de los valores, la transparencia y las buenas practicas. Un desafío que seguramente nos dará la Nación que todos nos merecemos", señaló Tourn en el cierre del evento.

Mesa de trabajo NEA-Litoral



En el marco del Encuentro Regional PYME NEA-Litoral, que organizó la entidad en Corrientes, se llevó a cabo una mesa de trabajo del sector, que contó con la participación de referentes de las provincias Chaco, Corrientes, Misiones, Formosa, Entre Ríos y Santa Fe.

La agenda de trabajo incluyó los siguientes temas: la conectividad en el país y la limitación a los monopolios existentes, las tasas de interés y costos financieros para pymes, la presión impositiva y los costos laborales y la forma de implementar la eficiencia y eficacia en los organismos de control.

Actividades institucionales

I CAME JOVEN I

#Cumbre de Líderes

CAME Joven presente en la 11° Cumbre Internacional de Jóvenes Líderes, en la que el director ejecutivo del sector, Juan Pablo Bazán, tuvo participación como disertante en uno de los paneles.



#Capacitación en Liderazgo

Una Jornada de Capacitación en Liderazgo se desarrolló en la Escuela de Armas del Ejército Argentino, en Campo de Mayo, con la participación de 40 jóvenes dirigentes de todo el país.



#Desayuno con De la Sota

El presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, -junto a Fabián Zarza, presidente de CAME Joven; el vicepresidente Región Centro, Waldemar Gonzalez Oxarán; el secretario de Servicios de CAME, Rubén Martos, y Mauricio

Valiente, secretario de JEFE (Jóvenes Empresarios de Fedecom)- se reunió con el ex gobernador de Córdoba y su equipo, con el fin de abordar temas en torno a la economía, la política y la sociedad de nuestro país y la región, así como el accionar de la institución.

#Día de la Industria

En representación del presidente de CAME Joven, Fabián Zarza, Carolina Magariños, secretaria general del sector, y Juan Pablo Bazán, su director ejecutivo, participaron junto a industriales de CABA y la provincia de Buenos Aires en la celebración por el Día de la Industria organizada por la CAME.



COMERCIAR I 24

Actividades provinciales

#Corrientes

Los jóvenes de Fecorr (Federación Empresarial de Corrientes) y la Asociación de Jóvenes Empresarios de Corrientes junto al presidente de CAME, Gerardo Díaz Beltrán, al presidente de CAME Joven, Fabián Zarza, y al director ejecutivo del sector, Juan Pablo Bazán, en el Encuentro Regional Pyme NEA y Litoral.



#Buenos Aires / Emprender Carmen de Patagones

Jóvenes de toda la zona participaron en Emprender Carmen de Patagones, realizado en la Casa Cagliero de esa ciudad, con la presencia del intendente municipal, José Luis Zara, autoridades provinciales, el presidente de JE Feba (Jóvenes Empresarios FEBA), Nicolás Palma, y jóvenes dirigentes.

#Santa Fe

Fabián Zarza, presidente de CAME Joven, participó del Emprender Calchaquí 2018, donde fue presentada la Comisión de Jóvenes del Centro Comercial, Industrial y de la Producción local.



#Córdoba / Emprender Villa Nueva

Más de 400 jóvenes participaron del Emprender Villa Nueva, que contó con la



presencia del presidente de Fedecom, Marcelo Stehli, acompañado de Martín Freytes, presidente de JEFE Jóvenes Empresarios de Fedecom; Gustavo Piccolini, presidente del Centro Comercial de Villa Nueva; Jorge Giraudo, secretario de la entidad, y Mauricio Valiente, del Centro Comercial de Villa del Rosario.



Foro Regional de Turismo y Seminario de Comercio y Turismo

ITURISMO I

Organizados en Paraná por CAME Turismo y la Federación Económica de Entre Ríos.

Con la presencia del secretario de Turismo de la CAME, Gregorio Werchow, y el presidente de la Federación Económica de Entre Ríos (FEDER), Jorge López, se realizó, en Paraná, el XIV Foro Regional de Turismo y el Primer Seminario de Comercio y Turismo, en el marco del 120° aniversario del Centro Comercial e Industrial de esa ciudad.

Con 246 inscriptos y el salón del hotel Howard Johnson repleto, el encuentro fue desarrollado bajo el lema «El Turismo como dinamizador de las Economías Regionales».

Allí confluyeron autoridades nacionales, provinciales, municipales, directivos de diferentes secretarías y de entes mixtos de turismo, dirigentes de centros comerciales, representantes de economías regionales, empresarios pymes y profesionales de todas las economías e industrias vinculadas a la actividad.

Ante el escenario económico y político que se presenta en la Argentina actual, comerciantes y empresarios turísticos se reunieron para analizar estrategias de innovación, desarrollo y sustentabilidad.

El evento fue organizado por CAME, por el Centro Comercial e Industrial de Paraná (CCIP) y el Ente Mixto de Turismo de la ciudad de Paraná (EMPATUR). Además, fue coorganizado por la Federación Económica de Entre Ríos (FEDER) con el objetivo de generar ideas y proyectos de negocios a fin de vincular la producción regional y el comercio con el turismo.

Efecto multiplicador

La premisa de este foro fue subrayar la importancia de las pymes turísticas y comerciales, su desarrollo sustentable, su valioso efecto multiplicador y de derrame que se genera a través de esta actividad en un destino, demostrando el impacto que se transmite en las economías regionales.

Cabe destacar que el evento contó con el valioso aporte de instituciones que auspiciaron la jornada, tales como la Secretaría de Turismo y Cultura de Entre Ríos (SecturER), la Cámara Entrerriana de Turismo (CET), el Instituto Asegurador Mercantil y la Obra Social de Empresarios, Profesionales y Monotributistas (OSDEPYM).

La conferencia comenzó tratando «Estrategias de dinamización económica, comercial y turística», a cargo de Oscar Antonione, director del



Programa de Fortalecimiento al Comercio Minorista de CAME (PROCOM), junto a Sergio Favot, intendente de Villa General Belgrano. Posteriormente, fue el turno de Mariángeles Samamé, directora de Desarrollo de Productos Turísticos del Ministerio de Turismo de la Nación, quien disertó sobre los valores del Plan CocinAR y «El turismo gastronómico como dinamizador de las economías regionales». A continuación, se llevó a cabo la temática «Ciudades y pueblos para el buen vivir y hacer turismo – Turismo urbano y su impacto en las economías regionales y locales», a cargo del experimentado arquitecto y urbanista Ramón Ángel Prieto.

Liderazgo y desarrollo

A media tarde, tuvo lugar el panel «El liderazgo local para el desarrollo de las Economías Regionales – Liderazgo regional ante los retos de la Goeconomía del siglo XXI», a cargo de Daniel Mercado, director de la consultora

EXTRATÉGICO y asesor de CAME Turismo. Luego, el licenciado Damián Di Pace presentó su nuevo libro denominado «Economía Pyme, pensar en grande siendo pequeños». Cabe destacar que el encuentro también contó con la participación de Fabián Tarrío, presidente de la Federación de Centros Comerciales Abiertos, Cascos Urbanos y Centros Históricos y vicepresidente del sector comercial de CAME; Marcelo Quiroga, secretario de Turismo y vicepresidente del Ente Mixto de Turismo de Paraná; Ana Gaillard, secretaria de Turismo y Cultura de la provincia de Entre Ríos, y Álvaro Gabás, secretario de Producción del Gobierno de Entre Ríos. Para concluir la enriquecedora jornada, el secretario de Turismo de CAME, en representación del presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán, manifestó el profundo agradecimiento a todos los presentes y en especial al Ente Mixto de Turismo de la Ciudad de Paraná y al Centro Comercial e Industrial de Paraná.

Avances hacia la Red Nacional de Turismo Rural

En Paraná, se reunieron empresas del sector, dirigentes y referentes de gobiernos locales.

La Secretaría de Turismo de la CAME, a través del área de Turismo en el Espacio Rural, coordinó un taller en el que participaron el secretario de Turismo de la entidad, Gregorio Werchow, empresas prestadoras de servicios turísticos, dirigentes del sector y veintiocho referentes de gobiernos locales que representaron a doce localidades de Entre Ríos y Santa Fe.

En la sede del Centro Comercial de Paraná, el encuentro se desarrolló en el marco del XIV Foro Regional de Turismo y fue coordinado por el especialista Javier Dellamónica. Las temáticas abordadas y sus objetivos giraron en torno al Programa de Turismo Rural.

Entre otros temas importantes, fueron analizadas las herramientas institucionales de asistencia para Pymes turísticas: seguros, incubadora de proyectos, líneas de financiamiento, capacitaciones y plataforma educativa.

El «Taller de Turismo Rural» estuvo dedicado a los avances del relevamiento de la situación del sector y la generación de un espacio para el intercambio de propuestas e ideas entre participantes y moderadores, que tiene como objetivo conformar una red asociativa de trabajo en pos del fortalecimiento de la actividad regional.

En ese contexto, Werchow expresó que la realización de este taller «está enmarcado en los objetivos que venimos trabajando con el Ministerio de Turismo de la Nación, para el cual la ruralidad, el comercio, el turismo y las economías regionales son parte fundamental para el fortalecimiento de la actividad de servicios».

«Este trabajo solo se puede hacer junto a los centros comerciales, cámaras y prestadores de servicios de turismo rurales que, hoy por hoy, dan un valor agregado a la calidad de servicios en los principales destinos turísticos del país», señaló.





10 apps que ayudan a organizar las cuentas

TECNOLOGÍA I

Fáciles de usar, son aplicaciones especialmente prácticas en los viajes de negocios de pequeños empresarios y emprendedores, cuando no hay margen para que un asistente se haga cargo de llevar los números.

Cada vez más aplicaciones pueden ser bajadas en el smartphone para apuntar ingresos y egresos, con métodos de contabilidad sencillos y muy gráficos.

El sistema es especialmente práctico para viajes de negocios a escala pyme, en los que hay que rendir cuentas sin tener un asistente que se ocupe del tema.

Desde registrar un ticket hasta hacer la conversión de una moneda a otra, desde disponer de alertas para vencimientos hasta seguir el movimiento bancario, las posibilidades crecen día a día.

1. Lemon Wallet

Sirve para almacenar la información sobre tarjetas de crédito, de débito, de descuento, sumamillas. No hay que cargar los datos manualmente sino poner la tarjeta frente a la cámara para almacenarlos. Es segura porque la cuenta está asociada a una dirección de correo electrónico y tiene un PIN único para acceder a todas las tarjetas.

2. Shoeboxed

Es una cuenta de correo electrónico específica para las compras online, tanto para recibir las notificaciones como para gestionar las facturas. Va construyendo un historial de las compras efectuadas y bloquea las notificaciones de las tiendas online que no son del interés del usuario.

3. One Receipt

Ayuda a gestionar los gastos de viaje gracias a la cámara del iPhone o el iPad. Simplemente hay que fotografiar cada recibo

y la app lo almacena de forma simple y sencilla.

Además, permite organizar los recibos en secciones y añadirles etiquetas para poder manejarlos más rápidamente. También se puede sincronizar con el correo electrónico y la nube. Proporciona un extracto de gastos mensual.

4. Expensify

Ideal para llevar el control de los gastos en un viaje, a partir del almacenamiento de los tickets mediante la cámara del smartphone. Ofrece la posibilidad de hacer la conversión de diferentes monedas y elaborar un informe de gastos para rendir cuentas al contador.

5. Fintonic

Gastos, ingresos, transferencias, resúmenes semanales, mensuales, toda la información relativa a cada uno de los movimientos de las cuentas bancarias, siempre con las normas seguridad que cualquier aplicación de este estilo requiere. Fue galardonada por Google como la mejor aplicación de finanzas.

6. Mint

Tiene millones de usuarios en todo el mundo. Inicialmente aplicable a bancos de Estados Unidos, se va extendiendo a otros países. Ofrece recordatorios de vencimientos y, por ejemplo, la posibilidad de calcular qué gastos conviene pagar antes de acuerdo a los intereses que generaría una cancelación en cuotas.

7. Monefy

Permite apuntar a mano todos los gastos personales y registrarlos en categorías. Ofrece soporte de múltiples monedas, protección por PIN, sincronización de

cuentas, seguimiento de ingresos (salario, depósitos, ahorro) y egresos con gráficos. Es muy visual.

8. Financial Calculators

Una calculadora financiera especialmente adecuada para todo tipo de operaciones bancarias. Ofrece desde la posibilidad de hacer cambios de monedas hasta las cuotas de un crédito hipotecario. No tiene el típico aspecto de botones de números y comandos. Cada operación tiene su propia pestaña en la que aparecen campos a rellenar.

9. Spendee

Lleva el control de los gastos de una forma muy visual, con un diseño limpio. Es bastante completa y sencilla de usar. Las sumas ingresadas son asignadas a una categoría determinada (auto, hogar, familia, viajes, comida, ropa, entretenimiento, facturas).

A partir de ahí, todos los datos irán generando estadísticas e información que puede ser usada para ver la evolución durante una semana o un mes, conocer en qué se gastó más y ver si es posible reducir o no esa erogación.

10. Money Lover

Ayuda a hacer un presupuesto y llevar el control de las erogaciones, divididas en categorías. Añade detalles financieros como los ingresos por salarios, ganancias o ventas e introduce los gastos, desde citas hasta viajes.

Además actúa como un calendario financiero, alertando sobre deudas y recordando las transacciones a concretar. Añade categorías personalizadas para ingresos o gastos. Trabaja con medio centenar de monedas.

Vidrieras para madres empoderadas

VIDRIERAS |



Mixtura de palo de amasar y netbook, las mamás actuales merecen ser reflejadas lejos de aquellos estereotipos de mediados del siglo pasado.

A pesar de que ciertos estereotipos ofrecen resistencia para abandonar su protagonismo, cada vez hay más vidrieras «inclusivas» para el Día de la Madre, en las que hasta hay espacio para aquellas mamás que tiene que ingeniárselas para acordar con su ex marido el cuidado de los hijos durante un fin de semana para poder cenar a solas con su novio.

La receta es simple pero efectiva, aplicable para todos los presupuestos de vidriera y a los más diversos rubros: entrecruzar el palo de amasar con el celular más moderno, los libros con los perfumes, la que teje con la que se entrena para el maratón. La lista de madres suma hoy todos esos perfiles.

Una netbook ultradelgada de última generación, un taladro eléctrico para su taller de carpintería, un par de zapatillas para correr maratones, un texto de análisis político o económico, una almohada inflable para sobrellevar los viajes en avión son algunas de las opciones que se sumaron a las más tradicionales, que siempre rondan por los cosméticos, la ropa, los electrodomésticos. Al igual que en tantos otros casos, es una buena oportunidad para recurrir al humor que exalte la capacidad de esa mujer «multitarea», en la que conviven la madre, la esposa, la

Es una buena oportunidad para recurrir al humor que exalte la capacidad de esa mujer «multitarea», en la que conviven la madre, la esposa, la trabajadora, la lectora.

COMERCIAR | 30



Tres versiones actualizadas de madre: Mujer Maravilla, pionera en los '50 y tatuada. Imágenes que generan impacto y empatía en una vidriera.

trabajadora, la lectora. Incluso el humor puede surgir del contraste entre una imagen de aquella madre de los '50 y los productos de hoy.

La mujer sigue extendiendo su escenario de acción. Los cambios se observan en dos puntos clave: el perfil de la mujer que protagoniza esa vidriera y la creciente cantidad de rubros que va abarcando el festejo.

La idea es que las vidrieras actuales no sólo permitan que las mamás modernas se sientan reflejadas sino que también quienes van a homenajearlas encuentren en esos espacios un perfil similar al de la homenajeadada.



POR LA ARQ. TITINA CASTRO
(CONSULTORA DOCENTE DE
CAME)
WWW.DISENOEXPRESS.COM
TITINAVIDRIERAS@CAME.ORG.AR

Tus deseos nos inspiran.



Llevamos paquetes. Entregamos deseos. **Recibimos sonrisas.**





¡Socorro, preciso más clientes!

¡CAPACITACIÓN!

Una guía para recurrir a la técnica de solicitar referidos -que el autor considera la más rápida y efectiva- y lograr buenos resultados.

Muchos empresarios se proponen sumar clientes a su negocio pero no saben dónde buscarlos. Sin embargo, si se pusieran a pensar un poco en cómo conseguirlos, se darían cuenta de que no es tan difícil.

La buena noticia es que existen numerosas técnicas de prospección y búsqueda de nuevos clientes. En esta ocasión, nos vamos a referir a la que puede ser considerada la más rápida y efectiva si es utilizada correctamente: la técnica de solicitar referidos.

Alguna vez alguien señaló en un artículo que se pueden encender cien velas teniendo solamente un fósforo y una vela. La comparación con los clientes es similar, ya que, haciendo un paralelismo, todo se inicia con una recomendación que luego se extiende hasta llegar al número que nos proponemos.

El resultado no llega por arte de magia. Está comprobado que nadie recomienda a nadie si no se es proactivo e influyente en la situación. La estrategia para lograr este objetivo es saber pedir, saber preguntar.

Normalmente tendemos a preguntar "¿Conoce

usted a alguien?" Y el interlocutor nos responde que no y enseguida nos dice "pero si me acuerdo de alguien, le avisaré". Ya sabemos cómo termina esta historia ... ¡Nunca más! Una sugerencia: no hay que pedir sino ayudar a la persona a la cual le solicitamos el dato para que relacione a las personas registradas en su agenda.

Las preguntas que siguen a continuación tienen que ser hechas en el momento preciso, sin llegar a que sean una ametralladora de preguntas ni que parezca un interrogatorio ni tampoco caer "pesado". Confío en la experiencia del lector para que esto no suceda y sepa cuándo formularlas.

Preguntemos

- "¿De las personas que están en su agenda, a quién cree que le sería de utilidad que yo le ofrezca mi producto o servicio?" (Podemos tutearlo o no según la confianza que tengamos)

- Lo anterior no es suficiente. Una vez que le dio el nombre o el teléfono de la persona recomendada, preguntar lo siguiente: "Por favor, ¿puede llamarlo ahora y avisarle que lo llamaré en los próximos días?"

No hay que pedir sino ayudar a la persona a la cual le solicitamos el dato para que relacione a las personas registradas en su agenda.

Si las personas con las que está interactuando tuvieron una buena experiencia con su producto o servicio, les encantará recomendarlo a los amigos.



- Seguramente su interlocutor no tenga tiempo para llamar, entonces usted podría decirle: "Por favor, ¿me escribe una recomendación al dorso de mi tarjeta?"
- Parece complicado, pero va a depender de la confianza que usted haya generado con su interlocutor y la sutileza y momento adecuado de hacer las preguntas.
- Si las personas con las que está interactuando tuvieron una buena experiencia con su producto o servicio, les encantará recomendarlo a los amigos para que disfruten al igual que ellos mismos de las bondades de su producto o servicio.
- ¡Solo es cuestión de saber pedir! Puede suceder que su cliente no recuerde a nadie ni tenga la agenda a mano, entonces sugiérole el nombre o escenarios de contactos de personas a las que les puede recomendar.

No desesperemos

Aquí le compliqué la vida, querido lector. No se complique, esto se traduce de la siguiente manera:

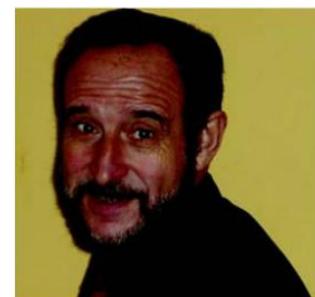
- Dado que la gente tiende a agruparse, seguramente si su cliente es médico conocerá a otros médicos. Si es abogado, conocerá a otros abogados, jueces, fiscales. Entonces comenzaríamos preguntando: ¿Conocés al Dr. López o al Dr. Juan Fernández?
- Les puedo asegurar que nos

asombraríamos, porque generalmente las respuestas son las siguientes: "Sí, lo conozco. Con Juan nos conocemos desde la facultad. Jugamos al tenis todos los jueves. Casualmente, ayer cené con él. Sus hijos van a la misma escuela que los míos. Etcétera, etcétera, etcétera"

-Entonces, ahí vamos al ataque, y le decimos: "¡Bárbaro! Muchas gracias. ¿Le podés escribir algo al dorso de mi tarjeta -o enviarle un mensaje anticipando un llamado-, como para que tenga más deseos de atenderme?"

Puntos clave

- Es más fácil venderle un producto o servicio a un amigo de su cliente que a un desconocido.
- Recuerde: quien no pide, no recibe.
- El secreto no es pedir, sino cómo hacerlo.



POR EL LIC. DANIEL CARBALLO
DOCENTE DE CAMEEDUCATIV@

Humor PYME



Descubra otra
ARGENTINA



CAMPO, COMERCIO & TURISMO TV

VIERNES A LAS 23.30 / CANAL RURAL



UNA
PRODUCCIÓN
DE



CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA
www.came.org.ar / cct@came.org.ar

Plan de Salud
PYME

OSDEPYM
La Obra Social Empresaria

PREVENIR ES EL MEJOR PLAN.

Por eso Osdepym es la opción más conveniente para vos y tu familia.
Porque sus planes, pensados desde la prevención, multiplican tu cobertura.
Comunicate hoy mismo y encontrá un plan a tu medida.



Casa Central: Reconquista 458, 2° piso - C1003ABJ - C.A.B.A.

0800 288 8432
www.osdepym.com.ar