

Comercial

NRO 161
SEP / OCT 2019



NOTA DESTACADA

FORO INTERNACIONAL CIUDAD, COMERCIO Y TURISMO

- >> Apoyo a las pymes chilenas en medio de la crisis
- >> La rentabilidad de las economías regionales
- >> Capacitación: errores más comunes al exportar

FRANQUEO A PAGAR

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 MAS DE 600.000 EMPRESAS Y DAN TRABAJO A MAS DE 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 Asegurador Mercantil

 @INSTITUTO_ASEG

www.institutoasegurador.com.ar

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

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

CARTA AL LECTOR



CARTA AL LECTOR

Esta nueva edición de Comerciar llega a usted poco después de que los argentinos, en pleno ejercicio de nuestros derechos ciudadanos y con más de tres décadas ininterrumpidas de democracia, elegimos quiénes conducirán el destino del país durante los próximos cuatro años.

Con un escenario complejo como punto de partida, desde la CAME expresamos nuestra fuerte convicción de que el aporte de las pymes será indispensable para iniciar una etapa de crecimiento que haga posible la generación de puestos de trabajo genuinos y sustentables, un punto clave para el desarrollo nacional.

Una vez más, las pequeñas y medianas empresas estamos dispuestas a poner el hombro para que la Argentina sea aquella que imaginaron quienes nos precedieron y que quisiéramos construir para quienes seguirán nuestros pasos.

No podemos permitirnos demorar eternamente la concreción de los grandes objetivos pendientes. Ya es hora de comenzar a transitar un presente que nos conduzca hacia un futuro mejor.

Un abrazo federal.

Gerardo Díaz Beltrán



SUMARIO

NRO **161** SEP/OCT
 //

06 INSTITUCIONAL
 Foro Internacional
 Ciudad, Comercio y

12 ANÁLISIS
 Apoyo a las pymes chilenas
 en medio de la crisis

14 CAME JOVEN
 Nueva Comisión Directiva
 del sector

18 ECONOMÍAS REGIONALES
 Jornada en
 Villa Regina

25 INSTITUCIONAL
 Sede de la CAME, edificio
 destacado

27 RONDAS DE NEGOCIOS
 Rondas en Entre Ríos y
 Tandil

28 TECNOLOGÍA
 ¿Cuándo un lead es
 barato o caro?

32 CAPACITACIÓN
 Errores más comunes
 al exportar

STAFF

DIRECTOR:
 Gerardo Díaz Beltrán

DIRECTOR EJECUTIVO:
 Fabián Tarrío

EDITOR:
 Claudio Casademont
 revistacomerciar@came.org.ar

SUSCRIPCIONES:
 suscripciones@came.org.ar

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

IMPRENTA:
 MODEM S.R.L.
 Tel.: 4307-6019
 denisciliberto@modem.com.ar
 Humerto 1° 985 - CABA

Revista Comercial
 es propiedad de la
**Confederación Argentina de la
 Mediana Empresa (CAME).**

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

Comerciar **ame**

JUAN PABLO DIAB, NUEVO INTERVENTOR DE OSDEPYM

Asumió el cargo luego de que Bereciartúa presentara su renuncia tras poco más de un año de gestión al frente de la Obra Social.



Juan Pablo Diab y José A. Bereciartúa.

Tras poco más de un año de liderar la intervención de la Obra Social de las Pymes (OSDEPYM), el secretario general de la CAME, José A. Bereciartúa, presentó su renuncia, ante las autoridades nacionales. A través del Decreto 738/2019 que lleva la firma del presidente Mauricio Macri, en su lugar fue designado Juan Pablo Diab, consejero de la Confederación.

Además de su cargo actual en la CAME, Juan Pablo Diab es abogado (UAI- Rosario), fue presidente de los jóvenes empresarios de la Confederación y, desde 2015 hasta hace un mes, secretario de Comercio Interior y Servicios de la provincia de Santa Fe.

Diab tendrá a su cargo la continuidad de la exitosa gestión que se llevó adelante en la Obra Social, en la cual se encausaron las irregularidades que presentaba, transformándola en una entidad sólida que se ha convertido en el último año en la obra social que más creció.

La intervención que finaliza, encabezada por José A. Bereciartúa, mostró resultados positivos y un crecimiento sostenido en todos sus aspectos, tal como consta en los informes presentados a la Superintendencia de Servicios de Salud.

Entre los mayores logros que obtuvo se destacan el aumento en la cantidad de beneficiarios y de ventas de planes superadores, el incremento en la cantidad y calidad de prestadores y el aumento de reservas e inversiones. También son subrayables la regularización de los padrones, la actualización e innovación tecnológica, el posicionamiento de marca, la federalización de la Obra Social con sucursales en todas las provincias gracias al convenio celebrado con CAME, la capacitación y motivación al personal y los servicios de primer nivel para los más de 400.000 beneficiarios.

La intervención que finaliza, encabezada por José A. Bereciartúa, mostró resultados positivos y un crecimiento sostenido en todos sus aspectos.

COMERCIAR | Comercio / Turismo

FORO INTERNACIONAL DE CIUDAD, COMERCIO Y TURISMO EN LA CAME

"El futuro de las pymes en un contexto de adaptación tecnológica y cambio social" fue la consigna de la convocatoria, que reunió a cientos de dirigentes y emprendedores de todo el país.

Más de 500 dirigentes empresarios y emprendedores de todo el país se congregaron, por decimoctava vez consecutiva, para celebrar el tradicional Foro Internacional de Ciudad, Comercio y Turismo, que la CAME lleva adelante año tras año. En esta oportunidad, el foco de la convocatoria fue "El futuro de las pymes en un contexto de adaptación tecnológica y cambio social". El objetivo de este encuentro federal es generar un espacio de debate, de sen-

sibilización, de difusión de experiencias y el aporte de conocimientos necesarios para inducir una mejor inserción de las actividades de los sectores del turismo y el comercio en las economías regionales, acciones que, notoriamente pueden contribuir a una mayor generación de riqueza, empleo e integración.

El encuentro contó con el auspicio del Ente de Turismo de la Ciudad de Buenos Aires, el Consejo Federal de Turis-



La apertura oficial del Foro.



El auditorio de la CAME, repleto.

mo, la Federación de Cámaras de Turismo de la República Argentina (FEDECATUR), Skal, el Instituto Asegurador Mercantil, la Obra Social de Empresarios, Profesionales y Monotributistas (OSDEPYM), y de la Federación Argentina de Asociaciones de Empresas de Viajes y Turismo (FAEVYT).

En su edición 2019, el Foro se dividió en dos jornadas que se desarrollaron en el Salón Auditorio de CAME. Allí -a través de estrategias, instrumentos, planes y proyectos-, los asistentes tomaron nota de las claves de gestión para las pequeñas y medianas empresas turísticas y comerciales según la visión de algunos de los referentes más prestigiosos e inspiradores del ecosistema local.

El acto protocolar estuvo encabezado por el presidente de CAME, Gerardo Díaz Beltrán, y contó con la destacada presencia del jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Horacio Rodríguez Larreta; el secretario de Gobierno de Turismo de la Nación, Gustavo

Santos; el secretario general de CAME, José A. Bereciartúa; el presidente de la Federación de Cámaras de Turismo de la República Argentina (FEDECATUR), Héctor Viñuales Santafé; el presidente de la Federación Argentina de Asociaciones de Empresas de Viajes y Turismo (FAEVYT), Gustavo Hani; el secretario de Turismo de CAME, Gregorio Werchow, y el vicepresidente del sector Comercial, Fabián Tarrío.

En ese contexto, Díaz Beltrán expresó que "el turismo genera arraigo, tradición, desarrollo regional", puntualizó al respecto que "en la Argentina existen

A través de estrategias, instrumentos, planes y proyectos, los asistentes tomaron nota de las claves de gestión para las pequeñas y medianas empresas turísticas y comerciales.

COMERCIAR | Comercio / Turismo

Rodríguez Larreta remarcó cómo este encuentro enaltece la sociedad entre el comercio y el turismo y explicó el impacto positivo del desarrollo de estas actividades en cada barrio.

regiones muy disímiles y hay que identificar sus potencialidades" y dijo estar convencido de que "debemos trabajar para impulsarlas y el turismo va a ser la gran herramienta para protegerlas y engrandecerlas".

Por su parte, Horacio Rodríguez Larreta agradeció a CAME la invitación, remarcó cómo este encuentro enaltece la sociedad entre el comercio y el turismo y explicó el impacto positivo del desarrollo de estas actividades en cada barrio de CABA.

En sus palabras de bienvenida -y junto a Héctor Viñuales y el vicepresidente de CAME Turismo, Fabricio Di Giambattista- Bereciartúa señaló que "el turismo y el comercio tienen el poder más sagrado de un país, que es el de ser los grandes generadores de empleo".

A su turno, Santos profundizó sobre la situación del turismo mundial y las perspectivas para Argentina en este sentido.

Al finalizar, Werchow subrayó la labor de Santos en el exponencial crecimiento de la actividad turística en el país y dijo que fue quien "cambió la historia del turismo en la Argentina, transformándolo en política de Estado".

CONFERENCIAS

La primera conferencia de la jornada fue dada por el neurólogo y neurocientífico Facundo Manes, quien habló sobre la revolución del conocimiento como motor del proyecto argentino e hizo un singular análisis de la realidad de nuestro país.

La segunda exposición, "Hacia ciudades inteligentes", estuvo a cargo de



La primera conferencia, a cargo de Facundo Manes.

Alejandro Prince, Gonzalo La Rosa y Nora Larosa, que analizaron la cuestión desde sus respectivas miradas profesionales.

En el mismo espacio, fueron analizados los casos de San Salvador de Jujuy y Concepción (Tucumán), a manos del intendente concepcionense, Roberto Sánchez; del presidente de la Unión de Empresarios de Jujuy, Luis Alberto Alonso, y del presidente del Centro de Defensa Comercial del Sur, Julio Delgado.

"La Mujer en el turismo. Poner en valor aquello que somos" fue el primer tema de la tercera conferencia -moderada por la presidenta de MECAME, Beatriz Tourn- en la que Magdalena Choque Vilca, oriunda de La Quiaca y descendiente de un cacique, contó todo lo que aprendió de la tierra con una cosmovisión basada en los valores de megadiversidad y reciprocidad. Luego, Patricia Molina disertó en el mismo marco sobre el nuevo rol de la mujer en el liderazgo del sector turístico.

REDES SOCIALES

Una vez más, las redes sociales fueron actores clave del evento y reflejaron el éxito de la convocatoria. En Twitter se realizó un total de 1763 publicaciones con el hashtag #ForoCAME, que alcanzaron a un total de 277.500 personas. Fue debido a esta masiva participación que #ForoCAME fue Trendig Topic durante gran parte de las jornadas manteniéndose entre las diez primeras tendencias a nivel nacional.

SEGUNDA JORNADA

La segunda jornada del encuentro comenzó con la conferencia "Sistema de Inteligencia Turística de la Ciudad de Buenos Aires", desarrollada por Federico Esper, director general de Inteligencia de Mercados y Observatorio y del Ente de Turismo de CABA. También participó Viñuales, quien informó que FEDECATUR plantea reformas estructurales con el trabajo público-privado para ser más competitivos y mejorar la rentabilidad del sector. En tanto, Hani hizo importantes anuncios, como que desde la FAEVYT comenzarán a incentivar el turismo responsable con la comunidad y el medio ambiente y sumarán mujeres a la comisión directiva.

"El impacto turístico en la Argentina" fue el eje de la quinta conferencia, llevada adelante por José María Arrúa, ministro de Turismo de Misiones; Federico Posadas, ministro de Cultura y Turismo de Jujuy; Gabriela Testa, presidenta del Ente Turismo Mendoza, y Daniel García, secretario de Turismo de Río Negro. El panel fue moderado por el secretario de Desarrollo y Promoción Turística de la Nación, Alejandro Lastra.

La última conferencia de la jornada, moderada por Bernardo Racedo Aragón, asesor de CAME Turismo, y Oscar Antonione, director del programa de fortalecimiento al comercio minoris-



Conferencia sobre "El impacto turístico en la Argentina".

ta de CAME, abordó la incorporación tecnológica en los Centros Comerciales Abiertos. Allí, David Alameda, gerente de Comercio y Mercados del Ayuntamiento de Santander (España) compartió con los presentes el caso de éxito de su localidad.

Para finalizar, Martín Trubycz (presidente de PYMETIC y TEIPESA) y Diego Noriega (asesor de PYMETIC) realizaron la presentación y el lanzamiento de CAME Tienda, CAME Pagos y CAME Envío, tres herramientas tecnológicas que la entidad está incorporando para impulsar y facilitar la actividad comercial.

Con el auditorio colmado, Gregorio Werchow y Fabián Tarrío, junto a integrantes de los equipos de Comercio y Turismo, representantes de ambos sectores en el interior del país y colaboradores de CAME, dieron cierre a este imponente encuentro.



Autoridades y organizadores del Foro.

COMERCIAR | Institucional

HISTÓRICO ACUERDO DE LA CONFEDERACIÓN GENERAL ECONÓMICA



Fue normalizada luego de dos décadas, gracias al diálogo entre la CAME y la CGERA.

Después de casi dos décadas, se logró normalizar la Confederación General Económica (CGE) gracias al diálogo entre la CAME y la Confederación General Empresaria de la República Argentina (CGERA).

Desde el 2001, la entidad viene padeciendo discrepancias que impedían su normal funcionamiento pero el 24 de octubre participaron de la Asamblea -que se llevó a cabo en la Inspección General de Justicia- entidades que hacía veinte años que no se presentaban, motivadas por la nueva perspectiva.

Este acuerdo representa la unión federal de veintisiete instituciones empresarias y haber alcanzado la representatividad en todo el territorio de los sectores del comercio, la industria y la producción.

"En el ámbito empresarial, hay diversas ideologías y visiones políticas.

Las federaciones empresarias de las veinticuatro provincias adheridas a la CAME y la CGERA participaron de la Asamblea.

Pero eso no es un obstáculo. Por el contrario, nos permite ampliar nuestra acción llevando nuestras propuestas y reclamos a todos los ámbitos", expresó Alberto Carletti, máxima autoridad de la Federación Económica de Mendoza (FEM).

Las federaciones empresarias de las veinticuatro provincias adheridas a la CAME y la CGERA participaron de la Asamblea. "No fue sólo un acuerdo de cúpula, fue un compromiso federal", sostuvo José Luis Cramazzi, presidente de la Federación Económica del Chaco (FECHACO).

"En un contexto de incertidumbre económica y política, resulta indispensable dejar las mezquindades y tirar todos para un mismo lado, porque sin producción no hay trabajo ni desarrollo", concluyó Daniel Cruces, secretario general de la Federación Económica de la Provincia de Santa Cruz.

Roberto Marquínez (actual vicepresidente 1° de la Confederación Económica de la Provincia de Buenos Aires-CEPBA) resultó electo presidente de la CGE y Jorge López (actual titular de la Federación Económica de la Provincia de Entre Ríos- Feder) es secretario general.

PREMIOS EXPORTAR A FIRMAS RECONOCIDAS POR SU APOORTE AL COMERCIO EXTERIOR

El jurado estuvo integrado por el presidente de la CAME. Las distinciones apuntan a valorar su contribución al crecimiento y las diversificaciones de las exportaciones.

El presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, integró el jurado del Premio Exportar 2019, organizado por la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAIC).

Las ocho empresas ganadoras fueron reconocidas por el aporte que hacen al comercio exterior, incentivando el crecimiento y la diversificación de las exportaciones nacionales, avalando su calidad y competitividad para generar una sólida cultura exportadora en el sector empresario argentino.

Además del presidente de CAME, integraron el jurado el presidente de la Asociación de Emprendedores de Argentina (ASEA), Ezequiel Calcarami; la secretaria de Comercio Exterior de la Nación, Marisa Bircher, y el secretario de Relaciones Económicas Internacionales, Horacio Reyser. Para la categoría de Emprendedor Global, se sumó como jurado Mariano Mayer, secretario de Emprendedores y Pymes de la Nación. "Los ganadores del Premio Exportar son un ejemplo para cualquier empresa, porque se animaron a salir de la zona de confort. Exportar es innovar, emprender, sofisticarse en la gestión de negocios, adaptarse a nuevas exigencias haciendo un esfuerzo extra, yendo un paso más allá que la empresa que solo decide comercializar sus productos o servicios en el mercado doméstico", apuntó Juan Pablo Tripodi, presidente ejecutivo de la Agencia. Agregó que, "año a año, esperamos que este reconocimiento sea una inspiración para todos aquellos que to-



davía no se animaron a dar este gran salto y animarse a salir al mundo".

Los ganadores de cada categoría recibirán 5.000 dólares para un viaje de negocios con la asistencia de la Agencia y se les otorgará la licencia de uso de la Marca País por dos años. Además, tendrán un espacio destacado en Buy Argentina.

RUBRO POR RUBRO

Primera exportación

New Pack Argentina

Innovación en la exportación

Conuar Fae

Emprendedor global

Establecimientos del Fin del Mundo

Pionero exportador

Verion

Internacionalización

Cooperativa Piporé

Mujer exportadora

Tienda de Costumbres

Economías Regionales

Elementos Argentinos

ADN Exportador

IMS

COMERCIAR | Análisis

AUXILIO PARA PYMES CHILENAS EN MEDIO DE LA CRISIS SOCIAL

Una iniciativa surgida de un grupo de emprendedores exitosos busca generar un sistema de créditos blandos para apuntalar a las pequeñas y medianas empresas del país vecino.

En medio de un complicado panorama social del que tomó nota el mundo entero, Chile alumbró una iniciativa destinada a ayudar a las pymes nacionales en un momento especialmente delicado desde el punto de vista económico.

Se trata de Chile a Fondo, una propuesta surgida desde el G100, agrupación de emprendedores fundada hace un año. En pocas horas, sus impulsores lograron reunir unos 50 millones de pesos chilenos (unos 70.000 dólares) y siete postulantes a este sistema de créditos blandos.

Chile a Fondo se suma a otras acciones creadas por este grupo, tales como Desafío 10X (para disminuir la brecha salarial en las empresas) y Súbete, sistema donde particulares comparten el espacio en sus autos para transportar a otros, debido a los problemas de tránsito en Santiago.

"El objetivo es ayudar a las pymes que se van a quedar sin capital de trabajo, principalmente para pagar los sueldos. Queremos anticiparnos a lo que viene".

PERFIL CHILENO

En Chile existen casi dos millones de emprendedores, según la última Encuesta de Microemprendimiento realizada por el Ministerio de Economía y el Instituto Nacional de Estadísticas.

Antes de la crisis que estalló semanas atrás, la OCDE había destacado a Chile como el país con mayor número de emprendedores del continente, superando incluso a Estados Unidos y Canadá.

Las pymes chilenas aportan más del 70 por ciento de la generación de empleos. Solo el 8 por ciento de los emprendimientos se mantiene en pie tres años y medios después de su punto inicial.

"El objetivo de Chile a Fondo es ayudar a las pymes que se van a quedar sin capital de trabajo, principalmente para pagar los sueldos. Queremos anticiparnos a lo que viene", dice Nicolás Shea, fundador de Cumpló y presidente del G100, que trabaja en conjunto con la ASECH (Asociación de Emprendedores de Chile).

"Apenas ocurrió este terremoto, un grupo de emprendedores nos movilizamos para impulsar varias iniciativas", explicó a la prensa.



Imagen de la campaña del lanzamiento del G100.

NI CUENTA CORRIENTE

A poco de su fundación, la ASECH (Asociación de Emprendedores de Chile) denunció en 2013 que un millón de emprendedores no tenía acceso a una cuenta corriente.

En ese contexto, el presidente Sebastián Piñera apoyó la creación de la "Cuenta emprendedor", del Banco Estado. A partir de este cambio, los emprendedores pueden ahora abrir una cuenta para su empresa en tan solo diez días, cuando antes podía tomarles hasta un año.

Los créditos irán desde 1 millón a 10 millones de pesos chilenos, con un 0 por ciento de interés y un cobro de 5 por ciento que incluye la administración, el impuesto de timbres y estampillas y un fee de mentoría. Además, las pymes pueden pagar en diez cuotas, con dos meses de gracia y sin gastos de mora.

"Por otro lado, a los aportantes al fondo le ofrecemos una tasa de recuperación de un 95 por ciento y la idea es que ojalá no retiren nunca el dinero

para que se vuelva a prestar una y otra vez. En todo caso, por lo general, este tipo de metodología logra una tasa de recuperación altísima", indicó Shea.

Como el G100 no tiene la capacidad de analizar el historial de créditos de las pymes o monitorear constantemente el cobro (a diferencia de una entidad financiera), un elemento clave en esta ecuación son los "mentores". En tal sentido, sus responsables enviaron una solicitud a varias redes de mentores para que "apadrinen" a la pyme que quiera acceder al crédito. "En el fondo, se basa en la confianza de esos mentores", dijo el presidente del G100.

EL ORIGEN DE LA IDEA

La idea chilena está inspirada en Kiva.org, una plataforma de crowdfunding estadounidense que entrega préstamos a pymes en ese país y en naciones más pobres, con un interés de 0 por ciento y un cobro de entre 2 a 3 por ciento del crédito para gastos de administración.

COMERCIAR | CAME Joven

CAME JOVEN ELIGIÓ NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

Autoridades de diversas áreas de la Confederación participaron de la Asamblea y felicitaron a Fabián Zarza por su gestión y a Federico Pelli, que ahora estará al frente del sector.



La rama juvenil de la CAME realizó el recambio de autoridades del sector, en el marco de la reunión de Comisión Directiva mensual que reunió a representantes de todo el país.

La Asamblea, que se llevó a cabo en el Salón Frondizi de la entidad, contó con la participación del presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán; el vicepresidente 1°, Diego Navarro; el secretario de Turismo, Gregorio Werchow; el responsable de Industria y Rondas de Negocios, Carlos Venier; el secre-

tario de Comercio Exterior, José Luis Lopetegui, y el director de Financiamiento, Maximiliano Gabrielli, quienes desearon el mayor de los éxitos a los nuevos miembros de la comisión, se pusieron a su disposición y felicitaron a Fabián Zarza, ex presidente de CAME Joven, por su gestión durante estos últimos dos años.

Además, hubo un reconocimiento a ex presidentes del sector que fueron invitados especialmente a participar de la reunión y se les agradeció por su gran aporte. Así, fueron reconocidos Martín Trubycz, Nicolás Morelli, Agustín Maidana y Juan Pablo Diab.

Entre otros reconocimientos, se nombró miembro honorario de CAME Joven a Mónica Cruzado Miros, referente de jóvenes en la provincia de Córdoba, por su dedicación y compromiso en el sector.

Antes de nombrar a los nuevos titulares, se hizo una entrega especial de diplomas a dirigentes que dejarán de for-

Hubo un reconocimiento a ex presidentes del sector que fueron invitados especialmente a participar de la reunión y se les agradeció por su gran aporte.



mar parte de la Comisión, destacando su trabajo y su desempeño en la búsqueda de la mejora continua y la excelencia para el sector.

Los diplomas fueron para Carolina Magariños, ex secretaria general; Claudio Cansino, ex secretario de Hacienda; Alejandro Cadús, ex vicepresidente Región Sur, y Armando Kohn, ex vicepresidente. Hubo un reconocimiento muy especial a Fabián Zarza, ex presidente de CAME Joven.



CARGO POR CARGO

Presidente

Federico Agustín Pelli
Federación Económica de Tucumán

Vicepresidente

Emmanuel López de Filippo
Cámara de Comercio, Industria y Producción de San Luis

Secretario General

Bruno Sanguinetti
Confederación Económica de Misiones

Director Ejecutivo

Juan Pablo Bazán
Cámara Empresaria de Vicente López

Secretario de Hacienda

Vladimiro Amigo
Federación de Entidades Empresarias de Río Negro

Prosecretario General

Nicolás Osvaldo Alonso Barotto
Federación Económica de Mendoza

Prosecretaria de Hacienda

Fernanda Galmes
Cámara de Comercio, Industria y Producción de La Pampa

Revisora de Cuentas Titular

Carmen Mabel Castillo
Federación de Comercio de Industria de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Revisor de Cuentas Suplente

Mario A. Llapur
Unión Empresarios de Jujuy

Vocal Titular

Diego Gabriel Gallardo
Federación de Entidades Empresarias Neuquinas

Vocal Suplente

Silvia Giselle Malich
Cámara de Industria y Comercio de Formosa

COMERCIAR | Industria

EL PARQUE INDUSTRIAL CHIVILCOY CELEBRÓ SUS 50 AÑOS

Surgió como respuesta a una necesidad, ya que había muchas industrias que estaban en pleno crecimiento y necesitaban tener un lugar propio donde expandirse.



Entrega de la placa de la CAME a las autoridades del Parque Industrial.

"El Parque Industrial Chivilcoy surgió en su momento como respuesta a una necesidad, ya que había muchas industrias que estaban en pleno crecimiento y necesitaban tener un lugar propio donde expandirse", destacó el presidente de la Asociación de Propietarios del Parque Industrial Chivilcoy, Jorge Ballerini.

El Parque se encuentra en la Ruta Nacional 5, a la altura del kilómetro 160, a 200 metros del acceso principal de la ciudad.



La celebración del aniversario del Parque Industrial.

El Parque se encuentra en la Ruta Nacional 5 a la altura del kilómetro 160, a 200 metros del acceso principal de la ciudad de Chivilcoy. Fue creado por iniciativa del centro comercial e industrial de la ciudad, un grupo de empresarios de la región y el Gobierno municipal.

Por entonces, Chivilcoy iniciaba una campaña para incentivar la radicación de empresas mediante la Junta de Promoción Industrial creada algunos años atrás. Fue inaugurado en 1969 y, años más tarde, se instalaron las primeras empresas.

La celebración de los 50 años del Parque Industrial Chivilcoy se realizó con un almuerzo al que asistieron empresarios y autoridades de la región. Al finalizar, se hizo entrega de distinciones y reconocimientos.

LOS GANADORES DEL CONCURSO INNOVÁ JUNTO A LA CAME Y EL INTI



El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la CAME -en trabajo conjunto con los sectores de Industria, Comercio Exterior, Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable, Economías Regionales y CAME Joven- y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) dieron a conocer los ganadores del Concurso "Innová junto a la CAME y el INTI".

El anuncio se realizó por streaming a través del canal de YouTube de la entidad y contó con la presencia de autoridades de ambas instituciones.

Los ganadores fueron seleccionados por la innovación de sus proyectos y puntajes más altos en la evaluación en sus respectivas categorías. Accederán a 40 horas de asistencia técnica gratuita a cargo de un especialista del INTI.

Energía y Eficiencia Energética **OMAGUACO DESHIDRATADORES EÓLICOS SOLARES**

Francisco Milhas (Jujuy)

Este proyecto se dedica a la construcción y comercialización de deshidratadores eólicos solares, como herramienta para asistir a los productores

agrícolas para la incorporación de valor agregado a cultivos agrícolas de descarte en la región del Noroeste Argentino.

Tecnología Industrial

CAMBIARTEC

Sergio López (Salta)

Esta iniciativa nació con la idea de mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad motora. El nicho del mercado al que apunta es el de transporte y en este segmento se enfocan en las sillas de ruedas y todas las posibilidades de traslado de un punto a otro a través del diseño industrial de diferentes productos.

Agroalimentos

GUGAX

Gustavo Gasparutti (Campana, Buenos Aires)

Esta propuesta cuenta con más de veinte años de experiencia en ingredientes y tecnología de fabricación. Esta pyme provee ingredientes funcionales de calidad comprobada para industrias diversas, pensados desde origen para ofrecer soluciones completas y otorgar valor a una amplia gama de alimentos.

Más información:

financiamiento@came.org.ar



COMERCIAR | Economías Regionales

LAS ECONOMÍAS REGIONALES RECLAMARON RENTABILIDAD

Hicieron su planteo en Villa Regina, en una Jornada Sectorial organizada por la CAME y la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén.

Casi 200 productores agropecuarios del sur argentino participaron de la Jornada Sectorial de Economías Regionales de la CAME, coorganizada por la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén (entidad adherida), en la Cámara de Productores de Villa Regina, General E. Godoy, Chichinales y Valle Azul.

El evento se caracterizó por un pedido unánime de "rentabilidad para las economías regionales" y contó con la presencia del vicegovernador electo de la provincia de Río Negro, Alejandro Palmieri, y del presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, quien aseguró que durante el 2019 "las exportaciones de las economías regionales alcanzarán los 7200 millones de dólares".

Acompañados por el titular de la CAME y por Sebastián Hernández (Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén), el acto de apertura fue encabezado por Mauricio Molinaro (presidente de la Cámara anfitriona), Eduardo Rodríguez (titular del área de Eco-

nomías Regionales de la CAME) y Alejandro Palmieri (vicegovernador electo de la provincia de Río Negro).

Mientras que Molinaro agradeció la presencia de los productores representantes de Neuquén, Río Negro, Chubut y Entre Ríos, Rodríguez aseguró que las economías regionales garantizan la mesa diaria de los argentinos y agregó que "necesitamos rentabilidad para seguir produciendo".

Por su parte, Palmieri detalló las vicisitudes que afrontaron las frutas de pepita y, en ese sentido, reafirmó el compromiso del Gobierno provincial para apuntalar la producción. "Ojalá estas jornadas sirvan para que nuestra producción busque un futuro sostenible", afirmó.

PRESENTACIONES DE DISERTANTES

A continuación, la jornada contó con las presentaciones de Mariano De Miguel y Agustina Gallardo, jefe y coordinadora del Departamento de Estudios Económicos de CAME, y de Ga-

Los productores participaron de los talleres de fruticultura, horticultura, ganadería, frutas finas, apicultura, forestal y agroalimentos.



Representantes del sector reunidos en Villa Regina.



Molinaro, Palmieri, Beltrán, Rodríguez y Hernández.

briel Negrín, asesor en costos energéticos.

Los economistas disertaron sobre "Formación de precios y cadenas de valor en las economías regionales" y comentaron el alcance de los beneficios otorgados por la Ley Pyme. "Es difícil, con una estructura tributaria que penaliza el agregado de valor, mejorar la competitividad de las economías regionales", aseguró De Miguel.

Por su parte, Negrín presentó un "Diagnóstico de situación del sistema energético en la agroindustria" y recomendó a los productores "adaptar la modalidad de contratación a la curva de demanda que tienen".

Luego, los productores participaron de los talleres de fruticultura, horticultura, ganadería, frutas finas, apicultura, forestal y agroalimentos. Tras un enriquecedor debate, se pusieron en evidencia conclusiones transversales a todos los sectores productivos: falta de rentabilidad, alta presión impositiva, difi-



Productores en el Taller de Fruticultura.

cultad de acceso al crédito, ausencia de reglas de juego claras que brinden previsibilidad y costos de producción en alza, entre otras.

CIERRE CON CONCLUSIONES

El acto de cierre estuvo a cargo de Díaz Beltrán, Hernández (quien aseveró que su entidad ha podido trasladar y gestionar muchas de sus preocupaciones a través de la CAME), Alberto Diomedi (ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de Río Negro) y Walter Sequeira (Federación de Entidades Empresarias de Río Negro, entidad adherida)

Díaz Beltrán sostuvo que "la sinergia entre los sectores público y privado es la única forma de trabajar y generar desarrollo".

Durante la jornada, también se mencionaron las medidas que la CAME propuso al Gobierno nacional para mejorar la rentabilidad y competitividad de la agroindustria nacional: diseño de una nueva política social y laboral que permita alcanzar previsibilidad y reglas de juego claras, financiamiento a tasas razonables para los productores pyme y un régimen tributario que aliente la generación de empleo, entre otras.

El evento se caracterizó por un pedido unánime de "rentabilidad para las economías regionales".

COMERCIAR | Mujeres Empresarias

ENCUENTRO EN CHILE

En el marco del acuerdo de "Complementación Económica ACE 35" firmado entre Argentina y Chile, Mujeres CAME participó -en Santiago- de un encuentro de la CEMS, con perspectiva de género en comercio exterior.



MESA DE TRABAJO

La Mesa de Trabajo "El aporte de la mujer como pilar del desarrollo económico y social" contó con la presencia de Chavela Grillo, ministra del Superior Tribunal de Justicia del Chaco. Mujeres CAME también se reunió con el gobernador Domingo Peppo y visitó la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Resistencia.



10° ANIVERSARIO

Una comitiva de Mujeres CAME asistió a la celebración del 10° aniversario de la Cámara de Mujeres Empresarias del Chaco (CAMECH). Mujeres destacadas en diversos ámbitos compartieron su experiencia adquirida a través del trabajo comprometido que llevan adelante a favor de la equidad de género.



RONDA BINACIONAL

Mujeres CAME estuvo presente, en Caleta Olivia, en la 4ª Ronda Binacional de Negocios, cuyo objetivo principal fue acercar a empresarios argentinos y chilenos para generar lazos comerciales e informarse de las herramientas con las que hoy cuentan.



CAPACITACIÓN A DISTANCIA Y GRATUITA

80 cursos
a distancia
y gratuitos



Tutorías a cargo
de especialistas
4 semanas de duración
100% on line



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

COMERCIAR | Institucional

LEY DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Un impulso al aumento transversal de la productividad, el desarrollo, la innovación y la creación de empleo de calidad. Beneficios para firmas exportadoras de tecnología y servicios.

La CAME celebró la reglamentación del Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento, correspondiente a la Ley 27.506 promulgada en junio pasado, que promueve el aumento transversal de la productividad, impulsa el desarrollo y la innovación, fomenta la creación de empleo de calidad y prevé beneficios para empresas exportadoras de tecnología y servicios.

La norma, que fue dispuesta a través del Decreto 708/2019 publicado en el Boletín Oficial, busca que las 11.000 empresas alcanzadas tengan un marco tributario que les permita competir globalmente, duplicando en diez años su cantidad de empleados y multiplicando las exportaciones para que alcancen los 15 mil millones de dólares en 2030.

El ministro de Producción y Trabajo, Dante Sica, se refirió a la reglamentación afirmando: "Esta Ley fue posible gracias a un consenso histórico que logramos entre el sector público y emprendedores y empresarios que ya son protagonistas de esta fuerza económica".

A partir del año próximo, podrán resultar inscriptas las empresas y comenzar a percibir los beneficios que se extenderán hasta diciembre de 2029.

"La Economía del Conocimiento nuclea a las actividades más dinámicas de nuestra economía, genera empleo de calidad, exportaciones, crecimiento e impulsa a todos los sectores productivos. Era fundamental que la Argentina tuviera una ley así para promover los empleos del presente y del futuro", agregó.

A partir del 1° de enero de 2020, podrán resultar inscriptas las empresas y comenzar a percibir los beneficios que se extenderán hasta diciembre de 2029.

Las actividades de la Economía del Conocimiento son las más dinámicas de nuestra economía: el empleo entre 2007-2017 creció 65 por ciento más que en el resto de la economía y las ventas también crecieron en el mismo período: 70 por ciento frente a un crecimiento general del 12 por ciento.



¿LO VAS A DEJAR PASAR? ¡Subite!



Enfocate en lo que sabes hacer, PILAR CAME te dará las herramientas para que puedas evolucionar junto a tu negocio y entrar en la economía digital.



PRIMER SERVICIO

★ Riesgo Comercial ★

Vas a ver un semáforo con el estado de tus principales clientes, pedir informes comerciales, informar incumplimientos ¡y mucho más!

★ Lo que viene ★

Capacitación, factura electrónica, conciliaciones de tarjetas de crédito, pagos, entre otros.

★ Fácil y simple ★

★ DESCUENTOS PARA ASOCIADOS ★

★ Ingresá ahora ★



pilarcame.com.ar



pilar

LA BASE DE TUS NEGOCIOS

Con el respaldo de



Cerificación Argentina de la Mediana Empresa

TEIPESA

Tecnología e Información para Empresas S.A.
www.teipesa.com.ar | info@teipesa.com.ar

COMERCIAR | Comercio Exterior

CAME SIGUE APOSTANDO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES ARGENTINAS

“Potenciando oportunidades comerciales de las pymes argentinas”, un encuentro a sala llena. |



Con el propósito de acercar las alternativas ofrecidas por la Red CAME Latam para la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas del país, los Departamentos de Comercio Exterior y de Rondas de Negocios de la CAME realizaron, a sala llena, el encuentro "Potenciando oportunidades comerciales de las pymes argentinas". La apertura contó con la presencia del secretario general de CAME, José A. Bereciartúa; el secretario de Comercio Exterior, José Luis Lopetegui, y el responsable de la Secretaría de Rondas de Negocios, Carlos Venier.

En ese contexto, Gabriel Boero, representante de la Red en Paraguay, puso a disposición las herramientas de trabajo para potenciar la red de contactos con empresas argentinas, sensibi-

lizando a las pymes presentes sobre la importancia de exportar.

La Red CAME Latam tiene como propósito acompañar a todo el ecosistema de las pequeñas y medianas empresas argentinas en el proceso de internacionalización de sus productos o servicios en países del continente americano donde actúan agentes de la Red. El objetivo es generar una plataforma amigable para que la empresa tenga un aterrizaje suave (soft landing) en el mercado seleccionado.

Lo servicios ofrecidos a las pymes argentinas en los países seleccionados como mercado meta (sin cargo para los socios de la Red CAME) brindados por las oficinas de la Red CAME Latam incluyen el recibimiento de la empresa miembro de CAME así como la presentación de la empresa a la Cámara de Comercio Bilateral, la Cámara de Comercio local y la Embajada Argentina y/o consulado en ese país.

Además, brinda contactos con potenciales contrapartes y con las autoridades locales, información de regulaciones y facilidades de exportación del país receptor, acceso a espacios de "networking", difusión de las actividades realizadas durante la visita, apoyo secretarial y ayuda para lograr precios diferenciales durante la estadía, entre otras ventajas.

A la brevedad, la Red CAME Latam se amplía, ya que se estará realizando la apertura de su sede en Chile.



LA SEDE DE CAME FUE DECLARADA "EDIFICIO DESTACADO"

"Permite apreciar, en el siglo XXI, una expresión arquitectónica del movimiento racionalista en el siglo", señaló la Comisión de Patrimonio de la Asociación de Art Nouveau Buenos Aires.

La Comisión de Patrimonio de la Asociación de Art Nouveau Buenos Aires (AANBA) declaró "Edificio destacado de Buenos Aires 2019" a la sede de la CAME, por su preocupación en la conservación del excepcional edificio que permite apreciar, en el siglo XXI, una expresión arquitectónica del movimiento racionalista.

El presidente de la AANBA, Willy Pastrana, y el presidente de la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (FECOBA), Fabián Castillo, fueron los encargados de entregar una placa recordatoria al secretario general de la CAME, José A. Bereciartúa, y al secretario de Turismo de la entidad, Gregorio Werchow.

"Es un momento realmente emocionante. A la belleza de este edificio la acompañamos con sueños grandes y productivos para hacer crecer nuestra Argentina. Este lugar late todos los días de actividad en relación a la creación de riqueza y empleo genuino. Queremos ser el faro de los grandes problemas del país", señaló Bereciartúa.

Por su parte, Pastrana destacó que "es la primera vez que hacemos este evento de carácter internacional y que haya sido en este hermoso edificio es



una honra". Agregó que, con esta distinción, la sede de CAME pasa a formar parte de la Ruta Argentina y Panamericana de la Art Nouveau.

El Art Nouveau impactó en la arquitectura de Occidente a principios del siglo XX, adoptándose como símbolo de identidad y progreso, marcando una época de maravillas arquitectónicas que constituyen un legado cultural, patrimonial y turístico, del cual hoy pasó a formar parte la sede de la CAME.

Bereciartúa: "A la belleza de este edificio la acompañamos con sueños grandes y productivos para hacer crecer nuestra Argentina".

EFICIENCIA ENERGÉTICA EN ARGENTINA

La CAME forma parte de un programa de cooperación europea sobre esta temática, que reúne a actores públicos y privados.

Este año, la CAME fue invitada a formar parte del programa de cooperación europea "Eficiencia Energética en Argentina", una iniciativa que reúne a diferentes actores públicos -como la Secretaría de Energía de la Nación- y privados.

El objetivo general de la iniciativa es desarrollar propuestas en sectores productivos de la economía nacional para mejorar la competitividad de las empresas mediante el uso racional de los recursos energéticos.

En este marco, la CAME -a través de su Departamento de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable, en articulación con diversos sectores de la entidad- a lo largo del segundo semestre ha convocado a cámaras y pequeñas y medianas empresas a diferentes actividades para la construcción colectiva de políticas públicas energéticas en miras al 2030.

Entre estas actividades, se destacaron talleres prácticos en los que fueron detectadas -por medio de dinámicas grupales-, barreras que enfrentan

las pymes así como experiencias de acciones puestas en práctica, motivaciones y resultados obtenidos.

Asimismo, se ha puesto en marcha la 5ª Red de Aprendizaje en la Región NEA, con el apoyo de la Confederación Económica de Misiones (CEM), a través de una metodología de colaboración que reúne a 40 pymes industriales que persiguen un objetivo común, en este caso mejorar el desempeño energético de sus empresas.

Por otra parte, la entidad ha encabezado, junto con la Secretaría de Energía de la Nación, campañas de concientización en redes sociales sobre buenas prácticas energéticas en diversos sectores productivos y ha organizado videoconferencias para promocionar programas vigentes que incentivan la generación distribuida, entre otras cuestiones.

Más información:

eficienciaenergetica@came.org.ar o www.redcame.org.ar

En el segundo semestre de 2019, cámaras y pymes fueron convocadas a diferentes actividades para la construcción colectiva de políticas públicas energéticas.



COMERCIAR | Rondas de Negocios

ENTRE RÍOS

La CAME, el Centro Comercial, Industrial y de la Producción de Concepción del Uruguay (CECOM) y el Gobierno de La Provincia de Entre Ríos organizaron, en el marco de Expo Concepción 2019, una Ronda de Negocios de los sectores Turismo y Supermercados.

La convocatoria tuvo lugar en las instalaciones del Puerto de Concepción del Uruguay y contó con la presencia de 80 empresas de veintiocho localidades de distintas regiones de nuestro país, que se contactaron para concretar negocios a corto y largo plazos. La jornada se desarrolló con importantes contactos comerciales en 750 entrevistas concretadas en las treinta mesas de trabajo.

Del acto inaugural participaron los vicepresidentes de CECOM, José Abramovich y Román Tófalo; el coordinador de Rondas de Negocios CAME,



Juan Carlos Costa; el subsecretario de Comercio de Entre Ríos, Néstor Loggio, y el director de Comercio Interior, Jesús Pérez Mendoza.

TANDIL



En el marco de la ExpoTan 2019, la CAME y la Cámara Empresaria de Tandil (CET) organizaron una Ronda de Negocios multisectorial en las instalaciones de la Sociedad Rural local. Participaron firmas de más de quince

localidades bonaerenses, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, de Santa Fe y de Entre Ríos. Hubo 450 entrevistas en veinticinco mesas. Al acto de apertura asistieron el prosecretario de Hacienda de la CAME, Carlos Venier, y el presidente de la CET, Marcos Redolatti.



COMERCIAR | Tecnología

¿CUÁNDO UN LEAD ES BARATO O CARO?

El magíster Leandro Galicia, especialista en marketing digital y docente de CAMEeducativa@, analiza las variables que hay que tener en cuenta al apelar a este tipo de recursos para activar un negocio.

La pregunta recurrente es si un lead es caro o barato. Esta pregunta tiene una única respuesta genérica: "Depende". Depende de algunas variables que, al igual que en marketing estratégico, es posible dividir entre variables internas y controlables y variables externas y no controlables.

¿Cuáles son las variables internas?

Precio del producto

Va a determinar si mi costo por lead (CPL) es barato o es caro. Si vendo un producto de 400.000/500.000 pesos (concesionarios de autos) y estoy pagando 140/160 pesos por lead, obviamente lo estoy pagando muy barato, por la ganancia que genera cada venta de un auto 0 km, estimada en un 20 por ciento del valor de la unidad.

Calidad del anuncio

Es muy importante cuán relevante es el aviso y con qué calidad de anuncio

Dentro de la Argentina, no es lo mismo alcanzar y convertir una audiencia en CABA o las principales cabeceras del país que en pequeñas localidades.

CONCEPTO BÁSICO

En marketing a través de medios electrónicos, se habla de lead cuando un usuario, luego de realizar una búsqueda en Internet, llega a una página web y completa un formulario de solicitud de información.

impacto a mi público. Este índice de relevancia es una métrica que brinda Facebook y es clave para monitorear la performance de nuestras campañas pagas. Cuanto más alto sea este índice (mayor a 5 ya entramos en zona ideal), menos se paga por cada lead y el anuncio se mostrará a más gente.

¿Cuáles son las variables externas?

Competencia

El sector automotriz en la Argentina es uno de los sectores que más invierte en campañas en redes sociales y Adwords. Están compitiendo todos con un público semejante. Y ese público está recibiendo decenas de anuncios por día. Si quiero alcanzar a ese público, voy a tener que pujar fuerte invirtiendo más alto y mi costo por lead va ser más caro. Muy diferente es si soy una empresa que se dirige a



madres de niños en edad escolar y quiero vender viandas nutritivas para

CONCLUSIÓN

Imaginemos que querés vender un único producto que vale 400 pesos y querés llegar a una audiencia objetivo de 50.000 personas. Que de esa audiencia, el 2 por ciento hace clic en tu anuncio: Y que de esos 6.000 que hicieron clic, el 3 por ciento te convierte enviándote un mensaje por Messenger y/o te deja sus datos en un formulario. Serían 180 leads.

De esos leads, lograrás venderle al 15 por ciento (tasa de cierre optimista). Tendrías 27 clientes que te compraron un producto de 400 pesos. Si ese producto tiene un margen sobre el costo del 50 por ciento (200 pesos), tu Costo por Lead (CPL) para futuras campañas sería $\$200/27 = \$7,40$.

Moraleja: no hay un Costo por Lead caro ni un Costo por Lead barato. Hay un Costo por Lead que es caro o barato para vos. No te compares con otras empresas/industrias. La única comparación válida es la que hacés con tus propias campañas.

que sus hijos lleven al colegio. Dos audiencias totalmente diferentes, con una intensidad competitiva muy disímil.

Localización

Es una variable externa que tampoco puedo controlar y define cuánto voy a pagar por mi conversión. No es lo mismo estar pautando en Latinoamérica, Europa o Estados Unidos. Se dice que, en el mercado norteamericano, un costo por lead ronda entre 1 y 1.5 dólares. Es un costo bajísimo y una excelente oportunidad, sea cual sea la industria. En la Argentina, un costo por lead equivalente (entre 30 y 45 pesos) puede ser barato o muy caro, dependiendo del sector industrial. Dentro de la Argentina, no es lo mismo alcanzar y convertir una audiencia en CABA o las principales cabeceras del país que en pequeñas localidades.

Es muy importante cuán relevante es el aviso y con qué calidad de anuncio impacto a mi público.

NOVEDADES PARA PYMES

EXTENSIÓN DE PLAZO

Tras la solicitud realizada oportunamente por la CAME, la AFIP extendió hasta el 30 de noviembre la adhesión al plan de pagos que permite cancelar deudas, retenciones, percepciones impositivas y obligaciones de seguridad social.

REDUCCIÓN DE HONORARIOS

La CAME celebró la decisión de la AFIP de reducir en 20 por ciento los honorarios que pagan los contribuyentes a los abogados en las causas que involucren juicios de ejecución fiscal. La medida, pedida por la Confederación, fue implementada por medio de la Disposición 375/2019, publicada el 16 de octubre en el Boletín Oficial.

CADENA CITRÍCOLA

En el marco de la emergencia económica, productiva, financiera y social, declarada para la cadena citrícola de las provincias de Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Jujuy y Salta por 365 días, la AFIP reglamentó el régimen especial de prórroga para el pago de las obligaciones impositivas y otros beneficios para los sujetos alcanzados por la emergencia: productores, empacadores, comercializadores, industrializadores, contratistas y viveristas.

SALDO A FAVOR

Las empresas inscriptas en el Registro de Mipymes podrán afectar el saldo a favor de libre disponibilidad del IVA registrado en el sistema de Cuentas Tributarias a la cancelación de las contribuciones de la seguridad social.

ACCESO A BENEFICIOS

La AFIP estableció la caracterización denominada Potencial Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Tramo I y II) para aquellos contribuyentes que no hayan solicitado su inscripción en el Registro de MiPy-mes o no dispongan de un certificado vigente y que resulten asimilables a los sujetos inscriptos. Cuando la AFIP lo disponga, dichas pymes podrán acceder a determinados beneficios.

Más información disponible en www.came.org.ar



PLATAFORMA DE ENVÍOS OCA

Ahora podés gestionar online tus envíos desde donde estés, y entregarlos en cualquier punto del país.



INGRESÁ

A la Plataforma desde www.oca.com.ar y comenzá a disfrutar de los beneficios.



Regístrate



Cargá los datos



Confirmá tu envío



Envíalo



Las buenas noticias llegan.

LOS ERRORES MÁS COMUNES CUANDO UNA PYME EXPORTA

El contador Sergio Lazzarin, docente de CAMEeducativ@, comparte un listado de puntos a tener en cuenta para acceder con éxito al mercado externo.

Veamos algunos los errores más comunes en los que se incurre en la actividad de las exportaciones:

1. No saber decir "no".
2. Entrar a la actividad de exportación por casualidad, no por estrategia.
3. Demasiada diferencia entre la calidad de las muestras y la calidad de producción.
4. Tener el hábito de trabajar con suposiciones, en vez de hacerlo con una comunicación eficaz con el cliente.
5. Desconocer la cultura de negocios del extranjero.
6. No contar con cotizaciones detalladas (desperdicios, comisiones, fletes, seguros, empaque, etcétera).
7. No contemplar todos los imprevistos que pueden afectar una entrega a tiempo.

El exportador debe tener metas claras, concretas y mensurables. Para poder controlarlas y analizar los desvíos, no hay nada como implementar un Tablero de Comando.

8. No tomar en cuenta el tiempo empleado en la curva de aprendizaje.

9. No registrar por escrito y con firmas todos los acuerdos que se tienen con el cliente.

10. No tener en cuenta que el sistema de calidad debe ser de carácter preventivo y no correctivo.

11. Completar pedidos con saldos.

12. Desconocimiento de las condiciones climatológicas durante el transporte.

13. No contar con una estrategia de precio a la exportación. Improvisar un precio del producto.

14. Contar con un solo cliente en el exterior.

15. Dependencia excesiva del diseño y desarrollo del producto por el cliente.

16. No hacer investigación sobre tendencias de moda.

17. Falta de apoyo a las inspecciones de calidad de producto y proceso que nos hace el cliente.

18. Falta de disciplina en la cultura organizacional.

19. No consultar fuentes de información.

20. Falta de plan estratégico de negocios de exportación

TABLERO DE COMANDO

El exportador debe tener metas claras, concretas y mensurables. Para poder



controlarlas y analizar los desvíos, no hay nada como implementar un Tablero de Comando, en este caso, para toda la operatoria de exportaciones, que deben incluir los siguientes índices:

- Nuestro producto / servicio ¿es exportable? - producto / línea de producto / servicio.
- Cultura organizacional preparada para exportación.
- Canales de comunicación y ventas.
- Mercado objetivo - continente / país / ciudad / clientes.
- Precio FOB / precio CIF - continente / país / ciudad / clientes.
- Formamos parte de Asociación de exportadores - cuántas / cuáles.
- Análisis de la competencia en el exterior.
- Análisis de costo de exportación.
- Proveedores habituales en destino - naviera / avión / camión.
- Nuevos proveedores naviera / avión / camión.
- Mejora embalaje / packaging.
- Canales de distribución local e internacional.
- Forma de cobro.
- Legislación favorable Argentina / país destino.

- Capacidad de Producción: cumplimiento a nivel internacional.
- Cumplimiento de normas internacionales de calidad / seguridad / etc.
- Evolución divisas.
- Evolución del flujo de caja / espalda financiera.
- Control de producción - logística - entrega producto / servicio.
- Representantes o distribuidores en el exterior.

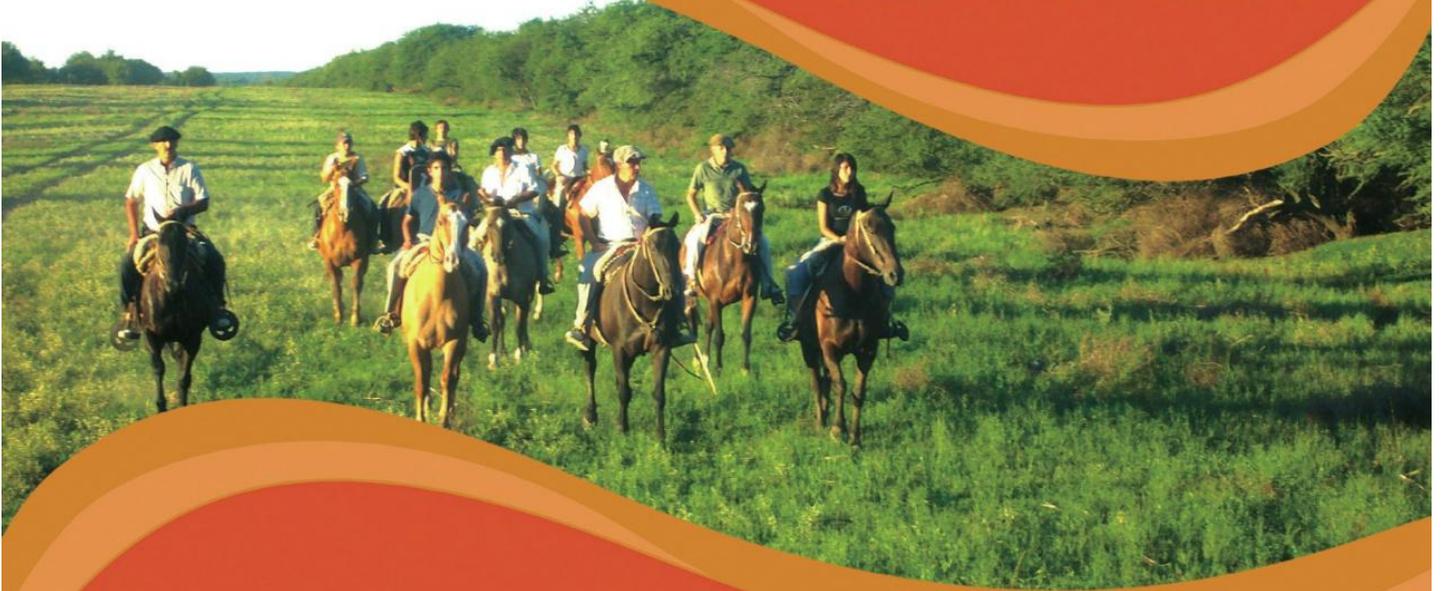
GUÍA RÁPIDA

Arme su estrategia para todas las actividades de la empresa. Establezca, como política de la compañía, el manejo de presupuestos y sométalos a comparaciones contra los índices reales para detectar las variaciones. Compare rendimientos de dos o más períodos distintos, más aún si hay variaciones estacionales. Hágase amigo del TC. Son fáciles de implementar y brindan información acerca de cuáles indicadores van de acuerdo a lo esperado y cuáles merecen mayor atención con solo una mirada. Piense indicadores que se ajusten a su negocio.

COMERCIAR | Humor



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

Más tecnología, más servicios, más OSDEPYM Ahora estar conectados es mucho más simple.

App OSDEPYM
Lanzamos la nueva App
con más servicios online



NUEVO SERVICIO

**Camila, nueva
asistente virtual.**

Conectada para vos
las 24 hs. Todos los días.



NUEVO SERVICIO

**DOCTOR
OSDEPYM**

**Consultas médicas
por videollamada 24 hs.
desde cualquier lugar.**

DISPONIBLE P4000 Y PERSONAL

Renovamos nuestra web
osdepym.com.ar

Descargá nuestra App, visitá nuestro nuevo sitio y accedé a
toda la información y beneficios que necesitás.

Tenemos el mejor plan, **cuidarte toda la vida.**

OSDEPYM
LA OBRA SOCIAL QUE MÁS CRECE