

Comercial

NRO 164
FEB / MAR 2020

NOTA DESTACADA

TARJETAS DE CRÉDITO: BAJAN LAS TASAS Y SUBEN LAS COMPRAS

- >> Cruce Sanmartiniano: capacitación sobre liderazgo
- >> El comercio minorista en la era digital
- >> El ingreso de hijos en pymes familiares

FRANQUEO A PAGAR


CUENTA N°16886

CONFEDERACIÓN
ARGENTINA DE LA
MEDIANA EMPRESA

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.gob.ar • Registro 0381

CARTA AL LECTOR



Una buena noticia llega con esta revista: la decisión de bajar las tasas de financiamiento de las tarjetas de crédito, reclamo reiterado de nuestro sector para impulsar la recuperación de las ventas en medio de un escenario económico complicado. La aprobación de la Ley de Gón-dolas es otra novedad para subrayar.

A la vez, seguimos preocupados por el endeudamiento de las pymes, que deben enfrentar vencimientos financieros impagables, capaces de poner en riesgo su supervivencia más allá de algunas medidas instrumentadas en las últimas semanas para aliviar la situación.

Sin embargo, la contundencia de la problemática actual no nos impide continuar pensando en el futuro, plantear objetivos a mediano y largo plazos, estudiar los cambios que se van dando. Así, por ejemplo, analizamos el surgimiento del concepto de "comercio figital", un neologismo que da cuenta de ese espacio fusionado entre las tiendas físicas y el mer-

cado digital y en el que las pymes están involucradas.

En ese mismo marco, también compartimos en esta edición una exitosa iniciativa de responsabilidad social empresarial registrada en Bahía Blanca, que puede replicarse en otros puntos del país en los que la generación de mano de obra y el afianzamiento de la producción local sean temas relevantes.

Los tiempos difíciles siempre nos han llevado a redoblar el esfuerzo para que las pequeñas y medianas empresas consoliden su valioso aporte a la economía nacional. Estamos en uno de esos momentos, que suelen resultar más largos que lo esperado. Acompañémonos en este ejercicio eterno de avanzar hacia esa Argentina que hace años nos proponemos construir.

Un abrazo federal.

Gerardo Díaz Beltrán



SUMARIO

NRO 164 FEB/MAR

06 INSTITUCIONAL
Las tasas bajan, el consumo sube

10 INSTITUCIONAL
Cruce Sanmartiniano: capacitación sobre liderazgo

14 ANÁLISIS
Convivencia entre comercios físicos y digitales

18 ECONOMÍAS REGIONALES
Gestiones permanentes a favor de las pymes

22 TURISMO
Reunión con funcionarios nacionales

27 RESPONSABILIDAD SOCIAL
Centro de servicios textiles en Bahía Blanca

28 TECNOLOGÍA
Apps gratuitas para gestionar una pyme

32 CAPACITACIÓN
El ingreso de los hijos en las pymes

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 **came**

LEY DE GÓNDOLAS: MEDIDA REPARADORA PARA LAS PYMES

"Busca fomentar la competencia y generar nuevas oportunidades para el sector, además de terminar con prácticas abusivas de las grandes cadenas".

"La Ley de Góndolas es una medida reparadora, que busca fomentar la competencia y generar nuevas oportunidades para las industrias y productores pymes, terminando, además, con las prácticas abusivas de las grandes cadenas que imponían sus condiciones de compra", señaló el presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, quien destacó que esta ley beneficiará también al consumidor, que tendrá más opciones para elegir.

Según la nueva legislación, los supermercados deberán ofrecer un mínimo de cinco proveedores de un mismo producto por góndola, además del establecimiento de un tope de 30 por ciento de espacio por marca.

Por otra parte, estarán obligados a garantizar un 25 por ciento del espacio para exhibir productos elaborados por micro y pequeñas empresas nacionales y el 50 por ciento, al lado de las cajas. También se prohíbe el alquiler de

lugares preferenciales en góndolas o locaciones virtuales, al considerarse una "exclusión anticompetitiva".

Desde hace años, la CAME venía pidiendo una normativa que remediara distintas situaciones que por décadas vulneraron el interés de las pymes, como los plazos de pago excesivamente largos, la obligación de contratar servicios de reposición, la aplicación de débitos unilaterales, la facturación de servicios no acordados previamente, entre otras cuestiones.

"La Ley de Góndolas se trata de un gran paso para que las pymes accedan a las grandes tiendas, que amplíen sus puntos de venta, para poner en funcionamiento el mercado interno y terminar con la distorsión de precios que existe por la falta de competencia, la elevada concentración de oferta y la posición dominante de grandes empresas", concluyó el presidente de CAME.



Desde hace años, la CAME venía pidiendo una normativa que remediara distintas situaciones que por décadas vulneraron el interés de las pymes.

COMERCIAR | Institucional

LA CAME CELEBRA LA BAJA EN LAS TASAS DE INTERÉS DE LAS TARJETAS

"Esta decisión estimulará el mercado interno, otorgando mayor capacidad de compra a los consumidores", afirmó el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán.

La CAME acompañó el pedido del Gobierno nacional en relación a la baja de las tasas de interés de las tarjetas de crédito. "Si al consumidor le quitan esa presión, tendrá más capacidad de compra", había señalado el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán. En ese contexto, el Banco Central decidió impulsar una medida en tal sentido, a partir de la cual las tasas de financiamiento de las tarjetas de crédito tendrán un tope del 55 por ciento. Ahora se ubicaba en torno al 80 por ciento, con un costo financiero total que en algunos casos superaba el 200 por ciento.

En relación a las tarjetas de crédito no bancarias, el BCRA estableció dejar sin efecto decisiones de la gestión anterior que modificaban la base de cálculo

Morosidad en alza

Según el BCRA, la tasa de morosidad de las empresas, que era de apenas 1,1 por ciento hace 18 meses, se multiplicó por más de cinco veces, llegando a 5,7 por ciento en noviembre pasado, último dato disponible.

No se registra una tasa de mora tan elevada desde que el BCRA comenzó a difundir esa ratio, en diciembre de 2006. Y si se abre por tamaño de empresas, la morosidad de las pymes es más elevada aún.

de la tasa y la elevaban considerablemente.

La medida se dio a conocer un día después de una reunión de los banqueros

La financiación a través de tarjetas de crédito bancarias es el instrumento de deuda más utilizado por los adultos argentinos.



Reperfilamiento

"Desde la entidad celebramos la nueva baja de la tasa de financiación para mipymes dispuesta por el Banco Central, pero nos preocupa la supervivencia de las empresas en crisis, que están teniendo que enfrentar intereses de deudas financieras impagables", sostuvo Díaz Beltrán.

El dirigente advirtió: "Si no se reperfilan esas deudas, las pymes no podrán sobrevivir. La gestión anterior no entendió la importancia de hacerlo y se fueron cerrando un gran número de pymes".

El stock de deuda de las pequeñas y medianas empresas con los bancos es de 236.663 millones de pesos y, en dólares, de 2.581 millones, sumando un monto total equivalente a casi 400 mil millones de pesos.

Pero no es el capital adeudado en sí lo que más dificulta su cumplimiento sino las tasas altas que conllevan esas deudas, en un contexto donde muy pocos negocios están dando rentabilidad que permita afrontar semejantes costos.

Según estimaciones de la CAME, las pymes destinan más de 16 mil millones de pesos mensuales sólo a pagar los intereses de sus deudas con bancos, sin incluir multas por moras, otros cargos, ni los pagos de capital. Eso viene derivando en atrasos permanentes, que incrementan más esos pasivos.

"Directamente las empresas no pueden cumplir, como lo registra el salto en las tasas de morosidad, y quedan al borde de la ejecución, que representa la antecámara de la quiebra", remarcó Díaz Beltrán.

con el titular del BCRA, Miguel Pesce, y el ministro de Desarrollo Productivo, Matías Kulfas, entre otros funcionarios, que contó con el apoyo de la CAME. Según el BCRA, la flamante regulación se da en el contexto de bajas consecutivas de la tasa de política monetaria y la desaceleración de la inflación, con el objetivo de proteger a los sectores más vulnerables e impulsar la recuperación del crédito al consumo.

"A partir de ahora, la tasa de interés de estas tarjetas no podrá superar el

25 por ciento del promedio de la tasa de créditos personales de las entidades financieras, excluyendo a las tasas de los proveedores no financieros de créditos", informó la entidad.

La CAME expresó su satisfacción por "esta decisión que estimulará el mercado interno, otorgando mayor capacidad de compra a los consumidores, teniendo en cuenta que la financiación a través de tarjetas de crédito bancarias es el instrumento de deuda más utilizado por los adultos argentinos".



COMERCIAR | Institucional

VISITA A LA CAME DE COMITIVA DEL BANCO MUNDIAL

Fructífero diálogo con autoridades y representantes de los sectores
y las secretarías que conforman la entidad.

La comitiva del Banco Mundial que lleva adelante el Proyecto de Acceso al Financiamiento a más Largo Plazo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas visitó la sede de la CAME y mantuvo un fructífero encuentro con autoridades y representantes de los sectores y las secretarías que conforman la entidad.

Por parte de la CAME, estuvieron presente el secretario general, José A. Bereciartúa; el secretario de Hacienda, José Luis Valdés; el secretario de Prensa, Pedro Cascales; el vicepresidente de Economías Regionales, Eduardo Rodríguez; el vicepresidente del sector de Construcción, Enrique Daniel Mafud; el director del Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme, Maximiliano Gabrielli; y el coordinador Comisión de Asuntos Tributarios, Salvador Femenía.

El evento, organizado por el Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme, dependiente de la Se-

cretaría General de CAME, tuvo como objetivo obtener el punto de vista de CAME acerca de las necesidades de las empresas para acceder al financiamiento, conocer cuáles son los desafíos de la situación actual y detectar posibilidades de trabajo conjunto para promover el desarrollo y crecimiento económico de las pymes argentinas.

Las autoridades presentes del Banco Mundial fueron Zafer Mustafaoglu, gerente de Práctica de Finanzas, Competitividad e Innovación para la Región de América Latina y el Caribe, y Buja Perolli, especialista senior del Sector Financiero y gerente de Proyecto. El Banco Mundial es una fuente fundamental de asistencia financiera y técnica para los países en desarrollo de todo el mundo, organización única que persigue reducir la pobreza y apoyar el desarrollo mediante asesoramiento sobre políticas, investigación, análisis y asistencia técnica.

**El Banco Mundial es una
fuente fundamental de
asistencia financiera y técnica
para los países en desarrollo
de todo el mundo.**





CAPACITACIÓN A DISTANCIA Y GRATUITA

83
cursos

Tutorías a cargo
de especialistas
4 semanas de duración

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



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

COMERCIAR | Institucional

CRUCE SANMARTINIANO: CAPACITACIÓN SOBRE LIDERAZGO EN REEDICIÓN DE GESTA HISTÓRICA

La frase "Al árbol se lo conoce por sus frutos" resume a la perfección la importancia de que este tipo de actividad sea desarrollada por las nuevas generaciones de empresarios del país.

Con el objetivo de incorporar los valores sanmartinianos y desarrollar el liderazgo positivo, dirigentes empresarios y colaboradores de la CAME, OSDEPYM y el Instituto Asegurador Mercantil (con el apoyo de la Federación Económica de San Juan, FESJ, y la organización de CAME Joven) se reunieron para reeditar una de las más asombrosas expediciones de nuestra historia viva.

La frase "Al árbol se lo conoce por sus frutos" resume a la perfección la importancia de que este tipo de actividad la desarrollen las nuevas generaciones de empresarios del país.

Durante los nueve años en que la CAME ha llevado a cabo esta actividad, 250 dirigentes se atrevieron a vi-

vir esta enriquecedora experiencia que desafía el coraje de quienes la enfrentan.

Con el apoyo del secretario general de la entidad, José A. Bereciartúa, y guiados por el director ejecutivo de CAME Joven y presidente de la Cámara Empresaria de Vicente López (CEVL), Juan Pablo Bazán, el grupo comenzó su recorrido en la provincia de San Juan, donde fue recibido por el gobernador Sergio Uñac.

El mandatario hizo entrega a Bereciartúa y a Bazán de la Bandera Ciudadana. Luego, el presidente de la FESJ, Dino Minnozzi, y el representante ante la CAME, Guillermo Cabrera, los recibieron en las instalaciones de la Federación.

Durante nueve años, 250 dirigentes se atrevieron a vivir esta enriquecedora experiencia que desafía el coraje de quienes la enfrentan.



A lo largo de siete días, la delegación de la CAME cabalgó 180 kilómetros por lugares históricos, tal como lo hicieron San Martín y O' Higgins en 1817: Barrreal, Los Manantiales, Río Las Leñas, Cañada Honda, Vegas de Gallardo, Cerro Blanco, Valle del Pato y Valle Hermoso. Allí alcanzaron picos de más de 4 mil metros de altura, como el Peñón del Espinacito y La Honda.

Los expedicionarios llegaron hasta el Hito Internacional de Valle Hermoso, en el límite con Chile. Allí, realizaron un emotivo acto en el cual se mezcló tierra de las diferentes provincias, que cada uno llevó especialmente para la ocasión, y se colocó una placa con el nombre de todos los participantes de la hazaña.

Como huella inolvidable, las banderas de CAME flamearon en el límite de la Cordillera de los Andes poniendo en lo alto a este grupo de valientes que recreó la proeza que liberó a medio continente. Las lágrimas y la emoción fueron protagonistas. Definitivamente quienes viven esta aventura, no vuelven siendo los mismos.

Superación personal

Cabe destacar que durante los arduos recorridos custodiados por la majestuosa Cordillera de Los Andes, la delegación participó de jornadas de capacitación en donde se enfatizó la importancia del rol de líder como aquel que dirige los destinos de otros con la idea de un bien común.

A lo largo de esta aventura, se estimu-



Bereciartúa junto al gobernador Uñac y demás dirigentes.



lan la optimización y valoración de los recursos, la convicción en la defensa de los ideales, la claridad en el mando, la entrega a la causa y el fortalecimiento emocional, sometién dose a superaciones personales bajo el lema del trabajo en equipo.

Los integrantes de este viaje fueron formados en la impronta de la perseverancia, convalidando la importancia de esta actividad que fortalece el espíritu de quienes llevan, cotidiana e incansablemente, la lucha por la producción nacional, la competitividad y la creación de empleo genuino.

La gesta sanmartiniana conmueve y predispone a renovar con mayor patriotismo y entusiasmo el compromiso de trabajar para hacer de nuestra querida Argentina el país que soñamos.

COMERCIAR | Comercio Exterior

CHARLA INFORMATIVA SOBRE NUEVAS NORMATIVAS PARA IMPORTACIONES

A cargo de especialistas en el tema, tuvo lugar en la sede de la CAME.

Una charla informativa sobre "Nuevas normativas para importaciones, Régimen de Licencias No Automáticas (LNA)" tuvo lugar en la sede de la CAME y logró un gran éxito de convocatoria.

Con la presencia del secretario general de la Confederación, José A. Bereciartúa, fue dictada por el vicepresidente del Centro de Despachantes de Aduana, Pablo Pardal, junto con el secretario de Comercio Exterior de CAME, José Luis Lopetegui, y técnicos de la entidad.

Durante el encuentro, hubo un análisis minucioso de los distintos cambios aplicados en las normativas para importar y cómo las pymes deben organizarse para poder llevarlo adelante.

Luego, los disertantes contestaron preguntas de los asistentes referidas a los temas planteados en la charla en general pero también inquietudes sobre situaciones particulares.



Hubo un análisis minucioso de los distintos cambios aplicados en las normativas para importar y cómo las pymes deben organizarse para poder llevarlo adelante.

Beneficio exclusivo empleados CAME

Cupos limitados, para anotarte
enviá un mail a Carla Vinciguerra
cvinciguerra@came.org.ar

EDICIÓN 2020

Modalidad a distancia
certificación universitaria
Inicio en abril finaliza en noviembre



DIPLOMATURA EN GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA PYMES



DIPLOMATURA EN HABILIDADES GERENCIALES



DIPLOMATURA EN GESTIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA PYME 4.0



DIPLOMATURA PARA EMPREENDEDORES -TU MAPA DE RUTA-



DIPLOMATURA EN DESARROLLO INTEGRAL DE FRANQUICIAS



 /CAMEEDUCATIVA

 @CAMEEDUCATIVA

Más información en: www.came-educativa.com.ar

COMERCIAR | Análisis

EL COMERCIO MINORISTA EN LA ERA FIGITAL

Las tiendas físicas construyen experiencias únicas y vínculos emocionales. Pero la tecnología y las compras online modificaron los hábitos de consumo. Esta realidad exige la integración de los ámbitos físico y digital para brindar una oferta única y atractiva.

La tecnología está generando significativos cambios en la vida cotidiana de las personas. En consecuencia, los hábitos de consumo (de todo tipo de artículos), también se modifican. El consumidor hiperconectado investiga antes de cada compra en un entorno digital que brinda información para orientar las decisiones, además de construir una oferta que parece infinita.

En este nuevo paradigma, el crecimiento de las compras online será cada vez más marcado. Y el comercio tradicional necesita innovar si quiere ser competitivo.

Muchos negocios ya iniciaron la transformación digital, proceso imprescindible para combinar los mejores atributos de ambos formatos (offline y online), suplir puntos débiles y brindar una propuesta integral al cliente.

Integración de dos mundos

En una de las visitas a Centros Comerciales Abiertos españoles que organiza CAME, participamos de una jornada

Muchos negocios ya iniciaron la transformación digital, proceso imprescindible para combinar los mejores atributos de ambos formatos.

de capacitación acerca de la actualidad del comercio urbano y los cascos históricos. Durante esa actividad, la profesora de marketing especializada en retail Pilar Zorrilla presentó el término 'figital'. Hemos denominado tiendas 'figitales' a la fusión de tienda física y digital, o la integración de la tecnología en los espacios físicos, señaló.

Esta relación combina las experiencias presenciales únicas con la practicidad del e-commerce. Pero hay que definir cuál es la mejor manera de implementarla, ya que cada establecimiento -por tamaño, rubro o público target-, tiene un perfil único y específico.

Primero las personas

El foco de toda estrategia figital deben ser las personas. La tienda física establece vínculos emocionales que nacen de la atención personalizada, el contacto con los productos, los aromas, la historia que cuenta la vidriera y el paseo por el barrio.

Esas virtudes conviven con los beneficios que ofrecen los procesos de compra el mundo digital. Por eso, si queremos que nuestras tiendas sean entornos distintivos, tienen que estar a tono con las nuevas expectativas, integrando lo mejor de los dos ámbitos.

La interacción con el cliente se da entre distintos puntos de contacto. El



comercio físico pasó de ser el único espacio que mostraba el producto a compartir ese protagonismo. Hoy esperamos que la experiencia de compra sea satisfactoria sin importar el canal elegido para concretar la transacción. Por eso el comprador es omnicanal. Y nuestra estrategia digital también debe contemplarlo.

Tecnología en el punto de venta

Los comercios tradicionales deberán incorporar tecnología para ser más eficientes, más competitivos y aportar más valor a los usuarios, facilitando el proceso de compra y generando una experiencia diferencial en el local. Las herramientas incluyen tablets, pantallas interactivas, probadores inteligentes y medios de pago innovadores. Por otro lado, como el e-commerce transformó el modo en que los consumidores transitan un local y buscan artículos, hay que adaptar el espacio físico para ganar eficiencia y funcionalidad.

Oportunidades que exigen cambios culturales

El comercio tradicional tiene la oportunidad de generar soluciones que mejoren la vida cotidiana de los consumidores. Las innovaciones servirán para poner en valor los atributos diferenciales de siempre.

De esa manera, no sólo se beneficia la salud de los comercios, sino que también se mantienen vivos los centros urbanos a los que pertenecen. En cada barrio y en cada Centro Comercial Abierto, los locales exitosos serán los que hagan foco en sus clientes. Y el perfil digital es el camino a seguir.



Fabián Tarrío
Vicepresidente del Sector Comercial
de CAME

COMERCIAR | Comercio

CENTROS COMERCIALES ABIERTOS EN EL GRAN BUENOS AIRES

La CAME sigue impulsando estos ámbitos en donde el comercio pyme barrial tiene un rol protagónico.

LUJÁN

Un convenio para continuar impulsando Centros Comerciales Abiertos en Luján fue firmado por la CAME, la Municipalidad que encabeza el intendente Leonardo Boto y el Centro Comercial local.

El partido de Luján está ubicado casi 70 kilómetros al oeste de la Capital Federal y tiene más de 100.000 habitantes.



MORENO

La CAME firmó un convenio con la Municipalidad de Moreno, la Unión Empresarial local y la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires (FEBA) para desarrollar el proyecto que hará que ese distrito bonaerense tenga su Centro Comercial Abierto.

Con más 500.000 habitantes, el partido de Moreno está ubicado a poco más de 40 kilómetros de la Ciudad de Buenos Aires, en el oeste del Gran Buenos Aires.



Factor de transformación

A partir de los beneficios derivados del turismo y las inversiones, transformar a las ciudades en "atractivas y competitivas" es un objetivo estratégico de gobiernos, instituciones y empresas. Por este motivo, los Centros Comerciales Abiertos representan un factor de transformación fundamental en esta búsqueda.



50 AÑOS DE AEROLOM, CREADORA DE REY MOMO

La empresa de José Luis Zito que comenzó en el garage de su abuelo y hoy exporta sus productos a seis países latinoamericanos.

Aerolom, la empresa nacional detrás de la famosa marca de nieve de carnaval Rey Momo, fue fundada por José Luis Zito en 1969, al estilo estadounidense: en el garage de su abuelo.

Sin embargo, cuando comenzó esta historia, el fundador ya había ganado una importante experiencia en aerosoles trabajando durante cinco años como empleado.

Una vez independizado, comenzó a llenarlos de manera completamente manual y artesanal. Incluso, solía recuperar los envases para re-utilizarlos, con lo que se convirtió en uno de los pioneros del reciclado.

Desde aquellos humildes orígenes hasta la actualidad, Aerolom ha abandonado el garage donde nació para salir al mundo. Hace 32 años es una empresa exportadora que llega con sus productos a seis países latinoamericanos.

Además de Rey Momo, Aerolom también fabrica pinturas, lubricantes, productos cosméticos y llena aerosoles para terceros.

A pesar de su larga historia, la compañía mantuvo inalterable su conducción. "Es un motivo de orgullo haber permanecido a lo largo de tanto tiempo al frente de la empresa que fundé, es algo poco común hoy en día", resaltó Zito. Tampoco perdió el espíritu familiar: la

antigüedad promedio de su personal es de 18 años.

Los 50 años de la empresa fueron celebrados con un cóctel de homenaje para sus clientes, proveedores y personal en el Palacio Alsina, del que participaron representantes de la Municipalidad de Lomas de Zamora, la Cámara de Comercio de Lomas de Zamora, la Unión Argentina de Aerosolistas (UADA), la CAME, la Cámara Argentina de Perfumistas y Afines (CAPA), la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires (FEBA), la Asociación de Industria de la Provincia de Buenos Aires (ADIBA) y la Cámara Argentina del Aerosol (CADEA), entre otras entidades.



José Luis Zito tiene una gran trayectoria gremial empresaria y fue fundador y dirigente de reconocidas cámaras.

COMERCIAR | Economías Regionales

GESTIONES PERMANENTES A FAVOR DE LAS PYMES AGROPECUARIAS

Reuniones de la CAME con dirigentes de CONINAGRO y de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA).

El titular de la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), Carlos Iannizzotto, y otros representantes de la entidad, visitaron la CAME y mantuvieron un almuerzo institucional con su presidente, Gerardo Díaz Beltrán, y dirigentes de los sectores de Economías Regionales y Financiamiento.

En representación de la CAME, el encuentro contó también con la presencia de Eduardo Rodríguez, presidente de Economías Regionales; Pablo Vernengo, director ejecutivo del área; y Maximiliano Gabrielli, director del Departamento de Financiamiento.

En nombre de CONINAGRO, además asistieron Gustavo Chirino, responsable de Relaciones Institucionales; y Paulo Ares, asesor.

Entre los temas abordados, y en tanto

miembros de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA), ambas entidades coincidieron en imprimirle una mayor dinámica al ámbito en el cual se discuten las paritarias rurales.

Sus dirigentes señalaron que, ante los reiterados reclamos no solo de los trabajadores sino también de los empleadores del sector, es menester avanzar en la convalidación de un digesto de normas.

En ese sentido, la CAME planteó la necesidad de poder integrar el Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores (RENATRE), con el objeto de poder trabajar en forma conjunta con las otras entidades empresarias del agro, garantizando las demandas territoriales como ser, por mencionar un ejemplo, la profesionalización del trabajo en el campo.



El encuentro de la CRA en la sede de la CAME.



El almuerzo con CONINAGRO.

Agenda común

Por otra parte, el flamante presidente de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Jorge Chemes, también visitó la sede de la CAME y participó de un almuerzo de fortalecimiento institucional con Díaz Beltrán, Rodríguez y Vernengo. Además de abordar la situación actual del agro nacional, los presentes compartieron la visión del país que mantienen sus entidades y, ante las coinciden-

cias, comenzaron a delinear una agenda de trabajo común.

En primer lugar, CRA y CAME se comprometieron a brindar capacitaciones a sus entidades de base, a los fines de que los pequeños y medianos productores rurales puedan disponer del know how técnico necesario para profesionalizar sus tareas.

A modo de ejemplo, a través de la plataforma CAME Educativa, desde 2011 la Confederación brinda el curso "Introducción a la Gestión Agropecuaria", fruto de un convenio con la Facultad de Ciencias Agrarias de Balcarce de la Universidad de Mar del Plata.

Otro punto tratado fue el funcionamiento del RENATRE, sobre el que hubo acuerdo en que es necesario que dicho organismo pueda garantizar una respuesta a las demandas territoriales tanto de los trabajadores rurales como así también de los productores.

CON LA JEFA DE GABINETE

La flamante jefa de Gabinete del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Diana Guillén, recibió al presidente del sector de Economías Regionales de la CAME, Eduardo Rodríguez, y a su director ejecutivo, Pablo Vernengo, para conocer los temas que preocupan a las producciones regionales y delinear una agenda de trabajo conjunta.

Entre las solicitudes elevadas por CAME, se destacó la necesidad de integrar los Directorios del Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores (RENATRE) y del Instituto Nacional de Semillas (INASE), en representación de los pequeños y medianos productores agropecuarios de todo el país, de 32 complejos productivos de las economías regionales, intención que recibió el apoyo de Guillén.



COMERCIAR | Mujeres Empresarias

CON LA SENADORA QUINTANA

Mujeres Empresarias de CAME participó de un encuentro con la senadora Magdalena Solari Quintana, para planificar la celebración del Día de la Mujer en el Senado de la Nación.



NUEVA PRESIDENTA DE FORMOSA

Se llevó a cabo la asamblea de la Comisión de Mujeres de CAPYMEF, en la que se eligió como nueva presidenta a Leticia Villarreal, comerciante de la ciudad de Formosa.



CANDIDATAS A MUJER EMPRESARIA

Con eventos en diversos puntos del país (Misiones, Córdoba, Tierra del Fuego) se dieron a conocer los resultados de las candidatas que representarán a sus provincias en la Distinción Mujer Empresaria CAME.



MAR DEL PLATA

Un desayuno de trabajo en la sede de la Unión del Comercio, la Industria y la Producción de Mar del Plata (UCIP), articulado por Laura Teruel, presidenta de Mujeres Empresarias de la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires, (FEBA), tuvo por finalidad planificar acciones para el 2020 y analizar la situación de la mujer en las empresas.

Consejo Directivo

La primera reunión del año del Consejo Directivo de CAME Joven tuvo su eje puesto en continuar trabajando para el futuro de los jóvenes empresarios de todo el país. Entre los temas tratados, se analizaron las propuestas 2020, que incluyen una nueva edición del premio Joven Empresario Nacional y la intención de realizar encuentros regionales del sector.



Córdoba



La Comisión de Jóvenes de FEDECOM conformó parte del ecosistema emprendedor de Córdoba, integrado por un conjunto de instituciones públicas y privadas que tienen como objetivo promover al desarrollo emprendedor de la provincia.

Almuerzo multisectorial

Un almuerzo de camaradería entre organizaciones gremiales empresarias y sindicales de jóvenes fue organizado por CAME Joven. El objetivo de la convocatoria fue crear un espacio de diálogo para sentar las bases que permitan la conformación de una futura mesa multisectorial pyme. La iniciativa apunta a alcanzar consensos que posibiliten elaborar propuestas para la generación de trabajo decente y el desarrollo de empresas socialmente responsables.



Emprendedores



CAME Joven fue recibido por Mariela Balbo, subsecretaria de Emprendedores en el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. Durante el encuentro fue subrayada la importancia de la articulación público-privada para impulsar el crecimiento de la actividad de emprendedores y jóvenes empresarios pymes.

COMERCIAR | Turismo

REUNIÓN DE CAME TURISMO CON FUNCIONARIOS NACIONALES

La secretaria nacional de Promoción Turística y el director ejecutivo del Instituto Nacional de Promoción Turística participaron del primer encuentro del año.



El encuentro en el salón Frondizi.



La reunión con la secretaria Martínez.

En el marco del primer encuentro del año, el sector Turismo de la CAME recibió la visita de Yanina Martínez, secretaria de Promoción Turística de la Nación, y de Ricardo Sosa, director ejecutivo del Instituto Nacional de Promoción Turística (INPROTUR).

La reunión, en el Salón Frondizi, contó con la presencia de más de 25 dirigentes de la actividad turística de todo el país y estuvo encabezado por el secretario general de la entidad, José A. Bereciartúa, y el secretario de Turismo, Gregorio Werchow.

Antes de la reunión, el presidente de CAME, Gerardo Díaz Beltrán, junto a Werchow, conversó en su despacho con Yanina Martínez sobre su nueva gestión y se le presentó a la funcionaria el trabajo que realiza la entidad, ade-

más de coordinar líneas de trabajo mancomunado con el fin de seguir aportando valor agregado a las pymes turísticas y comerciales, bajo el programa de trabajo "Turismo Somos Todos", que la CAME lleva adelante.

Durante el encuentro, se realizó un diagnóstico de la situación del turismo interno y se plasmó el plan de trabajo, construyendo las bases de los lineamientos estratégicos propuestos por Werchow.

Asimismo, se trataron temas de relevancia para el sector, tales como los nuevos seminarios para este año, los beneficios del triple impacto -económico, social y ambiental-, el turismo en el espacio rural y el liderazgo dirigen- cial y las economías circulares.

En el final de la jornada, se informó sobre la firma de un convenio marco de cooperación, colaboración institucional, asistencia técnica y complementación entre la CAME y la FAEVYT, que se llevó a cabo en el marco de la reunión de Consejo Directivo de la entidad, ante más de 100 dirigentes de todo el país.

La reunión contó con la presencia de más de 25 dirigentes de la actividad turística de todo el país.

¿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



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

TEIPESA

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

COMERCIAR | Comercio

VALENCIA: PUNTO DESTACADO EN LA GIRA POR CENTROS COMERCIALES ABIERTOS

La gira anual a España se realizará del 31 de mayo al 11 de junio.
Otros destinos visitados serán Madrid y Málaga.

La ciudad de Valencia será uno de los destinos destacados de la décima edición de la Visita Anual a Centros Comerciales Abiertos de España, que se realizará del 31 de mayo al 11 de junio. Se trata de un núcleo urbano que desarrolló un minucioso trabajo, a partir de la colaboración público-privada, para gestionar y poner en valor el comercio minorista local.

Como en cada viaje, los anfitriones de la CAME en la ciudad serán los miembros de la Asociación Comerciantes del Centro de Valencia, que invitarán a la delegación a conocer los paseos comerciales más destacados y las claves de la gestión del comercio urbano a nivel local y en la Comunidad Valenciana. La comitiva también será recibida por la Concejalía de Comercio en el Ayuntamiento de Valencia.

Además, en las últimas oportunidades

que la delegación de la CAME visitó Valencia participó del Congreso de Cascos Históricos. Este encuentro, organizado por la Confederación Española de Cascos Históricos (COCA-HI), convoca a representantes de CCA y Centros Históricos de toda España. Se suelen abordar temas relacionados con la dinamización de esas áreas urbanas, como tendencias del consumo o la preservación del patrimonio. Las experiencias de cada ciudad o región son muy enriquecedoras.

Los Visita Anual a los Centros Comerciales Abiertos de España es una oportunidad ideal para conocer la gestión del comercio urbano en Valencia. Otros destinos destacados de la edición 2020 serán Madrid y Málaga.

Más información: Leticia Orsi,
(011) 5556-5556 o lorsi@came.org.ar.

Se abordan temas relacionados con la dinamización de esas áreas urbanas, como tendencias del consumo o la preservación del patrimonio.





CALENDARIO DE RONDAS EN TODO EL PAÍS

Las primeras convocatorias ya están en marcha y abarcan diversos rubros y provincias.

ABRIL

Ronda organizada por Mujeres Empresarias de la CAME en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

MAYO

Ronda multisectorial en Resistencia, organizada por la Federación Económica del Chaco.

Ronda multisectorial en Formosa, convocada por la Cámara de Pequeñas y Medianas Empresas de Formosa.

JUNIO

Ronda en Mendoza, convocada por la Federación Económica de Mendoza.

SEPTIEMBRE

Ronda de negocios del rubro supermercadista en San Juan, organizada por la Cámara Argentina de Supermercados y la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios.

Ronda de negocios multisectorial convocada por el Centro de Industria, Comercio y Afincados de Esperanza.



Contacto

Las entidades adheridas a la CAME que quieran reservar una fecha para realizar su Ronda de Negocios, comunicarse vía mail: santroni@came.org.ar

Más Información

En @RondasCame de Twitter, hay actualizaciones constantes de las actividades que realiza el sector y #TipsRonderos.

EL BAPRO LANZÓ LAS LÍNEAS REPYME



El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la CAME informó que se encuentran vigentes nuevas Líneas de Reactivación Productiva ofrecidas por el Banco de la Provincia de Buenos Aires (REPYME), que apuntan a la reconstrucción del entramado productivo bonaerense y están destinadas mipymes radicadas en la provincia y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Capital de Trabajo

Destino de los fondos: evolución y/o recomposición de capital de trabajo.

Monto máximo: hasta \$5.000.000 por beneficiario.

Plazo: 12 meses. (Sector agropecuario, cuotas semestrales y préstamo a interés vencido hasta 180 días).

Comisión de otorgamiento: 1% sobre el monto acordado.

Garantías: a satisfacción del Banco.

Tasa: 34.58% para clientes con reciprocidad, clientes sin reciprocidad 48.42%.

Descuento de cheques

Destino de los fondos: evolución comercial.

Monto: hasta el 100% del importe de los valores presentados para su descuento.

Comisión: 6% sobre el importe de cada cheque descontado, con un mínimo de 4 pesos..

Plazo de los cheques: hasta 90 días.

Garantías: a satisfacción del Banco.

Plazo hasta 90 días TNA: 25,00%

Prefinanciación de exportaciones

Destino: financiar el ciclo productivo y facilitar la colocación de bienes y servicios nacionales en mercados externos.

Moneda: dólares.

Monto: monto máximo por cliente, 40.000 dólares.

Plazo y forma de pago: hasta 180 días.

Comisión: 0,25% sobre el monto otorgado a percibirse en forma adelantada al momento de efectivizarse la operación.

Garantías: A satisfacción del Banco.

Tasa: Costo Financiero Total, 4.57%

Refinanciación de cartera activa

Beneficiarios: mipymes con atrasos superiores a 30 días al 31.12.2019 en la atención de sus compromisos con el banco.

Destino de fondos: refinanciación de deudas contabilizadas en cartera activa, comprendiendo los productos con saldos vencidos y/o a vencer.

Anticipo: al menos del 2,5%.

Plazo: hasta 12 meses.

Tasa de interés: 20% NAV fija.

Garantías: a satisfacción del Banco.

Aprobación sujeta a requisitos, condiciones y evaluación del BAPRO.

Asesoramiento a pymes adheridas a la red CAME, a través de sus entidades empresarias de pertenencia:
financiamiento@came.org.ar

CENTRO DE SERVICIOS TEXTILES EN BAHÍA BLANCA

Iniciativa de articulación público-privada para atender parte de la demanda del sector y generar empleo en sectores vulnerables.



La Universidad Tecnológica Nacional Regional Bahía Blanca, el Consorcio Parque Industrial Bahía Blanca (CIP), la Corporación del Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca, la Municipalidad y el Concejo Deliberante crearon el Centro de Servicios Textiles Bahía Blanca.

La iniciativa busca poner a disposición del empresariado regional una red industrial textil que atienda parte de la demanda del sector, generar empleos sustentables y exhibir un modelo industrial legal factible, en baja escala de producción, ante la problemática instalada de los talleres clandestinos.

También apunta a la capacitación en nuevos saberes y habilidades en un sector vulnerable de la sociedad y a la sustitución, mediante mano de obra local, de "importaciones" desde otros centros productivos.

El punto de partida fue la instalación de un taller demostrativo textil en el CPI, para desarrollar acciones de capacitación y promoción de confeccionistas

que posibiliten la formación pequeñas unidades productivas que, en su conjunto, conformen una red industrial textil.

Entre otros avances, el taller fue dotado de una mesa de corte de 4,80 metros, un sistema de corte fijo, una máquina de corte manual, tres de coser industriales rectas, dos de coser industriales overlock cinco hilos, dos de coser industriales collaretas, una de coser doble costura "ametralladora", una para colocar botones, otra para hacer ojales y una plancha de pie y otra de mano industrial.

Allí se realizó el último módulo de capacitación, "Producción experimental", cargo del Centro de Formación Profesional 401, y se logró que varias emprendedoras utilizaran las herramientas de mayor escala para apalancar su producción.

Además, se concretó la vinculación de las confeccionistas con cuatro empresarios de la ciudad, en todos los casos con resultados muy positivos, y se puso a prueba el modelo de participación autónoma de las partes, negociando precios, calidades y condiciones, con prescindencia de la dirección del proyecto.

Se concretó la vinculación de las confeccionistas con empresarios de la ciudad, con resultados muy positivos.

COMERCIAR | Tecnología

CINCO APPS GRATUITAS PARA GESTIONAR UNA PYME

El licenciado Pablo Román Vilá, docente de CAMEeducativ®, subraya una lista de aplicaciones digitales de suma utilidad para pequeños y medianos empresarios.

1. Asana | <https://asana.com/es>

Asana es una plataforma que permite gestionar y optimizar el trabajo en equipo. Entre sus opciones permite establecer prioridades, fechas límites, y tareas diarias. Además, sirve para compartir archivos, vincular cuentas de e-mails y visualizar todo el contenido en un solo lugar.

Una alternativa para la gestión de proyectos es Trello (<https://trello.com/>).

2. Streak | <https://www.streak.com/>

Streak es un CRM (en inglés Customer Relationship Management, o Gestión de las Relaciones con Clientes) compatible con Gmail. La aplicación, muy sencilla de usar y totalmente gratis, permite centralizar en una única base de datos todas las interacciones con los clientes.

Una alternativa de CRM es Hubspot (<https://www.hubspot.es/products/crm>).

3. Google DRIVE | https://www.google.com/intl/es_ALL/drive/

Drive permite guardar, editar en línea y compartir archivos en la nube (fotos, documentos, diseños, dibujos, grabaciones, vídeos). Con una cuenta de Google, los primeros 15 GB de espacio de almacenamiento son gratuitos.

Una alternativa a Drive es DropBox (<https://www.dropbox.com/es/>).



4. Doodle | <https://doodle.com/es/>

Doodle es ideal para optimizar tiempos, permite fácilmente coordinar días, horarios y participantes, en la planificación de reuniones.

5. Zapier | <https://zapier.com/>

Zapier es la aplicación encargada de automatizar procesos, conectar aplicaciones entre sí y crear flujos de trabajo. Para explorar todas las integraciones que permite Zapier, ingresar al siguiente link (<https://zapier.com/apps/integrations/>).

Algunos ejemplos de cómo funciona Zapier:

- a) Crear tareas en **Asana** a través de **Hojas de Cálculos** de Google.
- b) Crear tareas en **Asana** desde nuevas actividades en **Streak**.
- c) Crear nuevas actividades en **Streak** a través de nuevos leads de **Facebook**.
- d) Crear un nuevo **documento de Google** por cada **Doodle**.

La utilización de este tipo de apps permite optimizar procesos y mejorar la competitividad.

CAME PAGOS, UNA FINTECH PROPIA

Se trata de una plataforma transaccional y financiera pensada para las pymes y ante las tasas altas y los costos financieros.

Luego de muchos años de constantes reclamos solicitando reducción de costos bancarios, bajas de tasas de interés y la disposición de servicios financieros que permitan la expansión de la actividad comercial en todo el país, la CAME decidió lanzar CAME PAGOS para incidir en forma directa en optimizar la operación comercial de las más de 500.000 pymes que representa.

"Esta iniciativa se presenta en el mismo momento que el Banco Central dispuso la baja de tasas de interés, que es acompañada por la CAME y potencia nuestro lanzamiento", señaló Martín Trubycz, presidente de CAME PAGOS.

Se trata de una billetera digital para pymes con servicios transaccionales y financieros asociados. Cada usuario, cuando se da de alta, recibe una cuenta digital con su respectivo número de CVU, que tiene interoperabilidad con cuentas digitales y también con cuentas bancarias tradicionales. Adicionalmente están disponibles las funciones de pagos con QR, POS móvil y botón de pago web. En los próximos días estará disponible también la posibilidad de pagar impuestos y servicios. En las próximas semanas, tarjetas prepagas y servicios financieros, tales como adelantos de pago de cupones de tarjetas de crédito, entre otros.

Al ser la primera billetera del país orientada a pymes, los usuarios también tienen la posibilidad de disponer usos de firmas conjuntas y demás servicios específicos para el sector.



"Como la entidad empresaria más representativa de las pymes en Argentina, sabemos que hace falta una mayor proximidad en este tipo de servicio. Por eso, CAME PAGOS será potenciada incorporando sucursales en todo el país, que funcionarán en cámaras empresarias, agregando valor para comercios y pymes, transformándolas en verdaderos centros de negocios", Trubycz señaló.

La CAME decidió lanzar CAME PAGOS para incidir en forma directa en optimizar la operación comercial de las más de 500.000 pymes que representa.

NOVEDADES PARA PYMES



PRÓRROGA

La AFIP estableció la prórroga la incorporación al SIRE de los Regímenes de Retención y Percepción de IVA, pasando del 1 de marzo 2020 al 1 de septiembre 2020.

.....



DESAUTORIZACIÓN

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social dejó sin efecto todas aquellas medidas que autoricen a las Administraciones Provinciales del Trabajo, en el marco de un procedimiento preventivo de crisis sustanciado en sus jurisdicciones, la posibilidad de disponer y/o afectar fondos y/o recursos del Estado Nacional. Ahora, solo podrán sustanciarse con la intervención previa, directa y posterior homologación del Ministerio.

.....



CHEQUES TRUNCADOS

El Banco Central dispuso elevar el monto de los cheques truncados sin envío de imagen a 80.000 pesos. De esta manera, las entidades depositarias de cheques deberán retener los documentos y transmitir la correspondiente información electrónica a la Cámara de Compensación cuando el informe sea menor o igual al fijado. Para los que sean superiores, la entidad depositaria tendrá que retener los documentos y transmitir la imagen del frente y dorso.

.....



FONDOS REPATRIADOS

Los fondos a repatriar deberán acreditarse en cuentas abiertas en entidades financieras a solo ese efecto, a fin de evitar la aplicación de la alícuota diferenciada del impuesto sobre los bienes personales por los bienes en el exterior, comunicó el Banco Central. Se mantendrán en la moneda extranjera en la que se efectivice la repatriación.

.....



EJECUCIONES FUEGUINAS

El inicio de las ejecuciones fiscales correspondientes a Tierra del Fuego fue llevado al 1 de junio de 2020 por la AFIP, en el marco de la declaración del estado de emergencia comercial vigente en la provincia.

.....

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.

COMERCIAR | Capacitación

EL INGRESO DE LOS HIJOS EN LAS PYMES FAMILIARES

El licenciado Néstor Rabinovich, docente de CAMEeducativ@, analiza un tema que puede generar conflictos y quebrar diques precariamente contruidos.

Parecía que los socios lograban retomar una relación con mayor grado de armonía, que podían permitir autonomías hasta el momento negadas. Hasta que surgió el tema del ingreso del menor de los hijos.

La cuestión disparó reproches por la falta de información sobre su ingreso. Que nadie lo avisó, que se encontraron con un hecho consumado, que vino sin saber qué hacer ni su sueldo, que en todo caso se lo necesita en otra área.

Las respuestas que no se hicieron esperar: "Siempre lo hicimos de la misma manera", "por qué te quejas ahora", "¿tenés algo en mi contra?", "¿por qué no hablaste antes?", "¿por qué no me llamaste y lo decís recién ahora?".

Entonces, volvió a instalarse la disputa familiar, cuando parecía que había calma y se había logrado un consenso. Qué paso, si se podía prevenir y cómo habría que haber actuado son algunas

de las preguntas que se plantean, en un clima de efervescencia emocional donde parecen quebrarse los diques precariamente contruidos.

Algunos puntos clave

-Saber de qué hablamos. Es llamativo el modo en que un tema se transforma rápidamente en una cuestión de valorización personal y familiar, de atentado a la autoestima, en un reflotar rivalidades antiguas y luchas de poder nunca resueltas.

-Diferenciar el tema a ser tratado. En este caso, la cuestión fue la modalidad de ingreso de los hijos y sus reglas. La emocionalidad cambia el eje de la discusión inicial. Cuando se pierde de vista el eje, aparecen los reproches nunca saldados sobre el pasado. Al abandonar el punto central y quedar presos de reclamos viejos, se pierde el futuro, no se avanza en cómo resolver la situación.

-Es llamativo cómo las familias empresarias derivan, con facilidad, aquello que podría ser un asunto a pensar y resolver en algo más dra-

Se vive el negocio familiar como un reino: ser hijo de fundadores da derechos nobiliarios y no supone obligaciones comunes al resto de los mortales.

mático, que se sustenta en sentimientos familiares no encarados. Además, ninguna de las partes asume su cuota de responsabilidad y, por lo tanto, su potencial capacidad de hacer las cosas de otra manera.

-Alguien se presenta como hacedor de un mal, otro como mero receptionista pasivo del hecho. Pero siempre todos tienen su cuota parte a asumir, todos colaboran a llegar a determinada situación y todos tienen algo para hacer en el sentido de rectificar el rumbo. De lo contrario, se asiste a un mundo de buenos y malos, de búsqueda de culpables y chivos expiatorios, lo cual resulta engañoso.

-Error de partida: no haber tratado y fijado reglas, en este caso acerca del ingreso de los hijos, definición de roles y tareas, modalidad de pagos, criterios de evaluación de desempeño.

-Se vive el negocio familiar como

un reino: ser hijo de fundadores da derechos nobiliarios y no supone obligaciones comunes al resto de los mortales.

En busca de una salida

-Definir normas, reglas, criterios, de manera consensuada, y someterse a ellas. No se trata de voluntades personales sino de una "constitución" (un protocolo familiar) a la que adaptarse y que debe ser revisada periódicamente.

-Aprender a mantener conversaciones difíciles. Se trata de un arte complejo, cada vez más arduo. Hay que reunirse a hablar y comprender la manera de abordar temas de alta carga emocional, ya sea por sus contenidos o por la tendencia a transformar un debate en apariencia sencillo en una batalla campal.

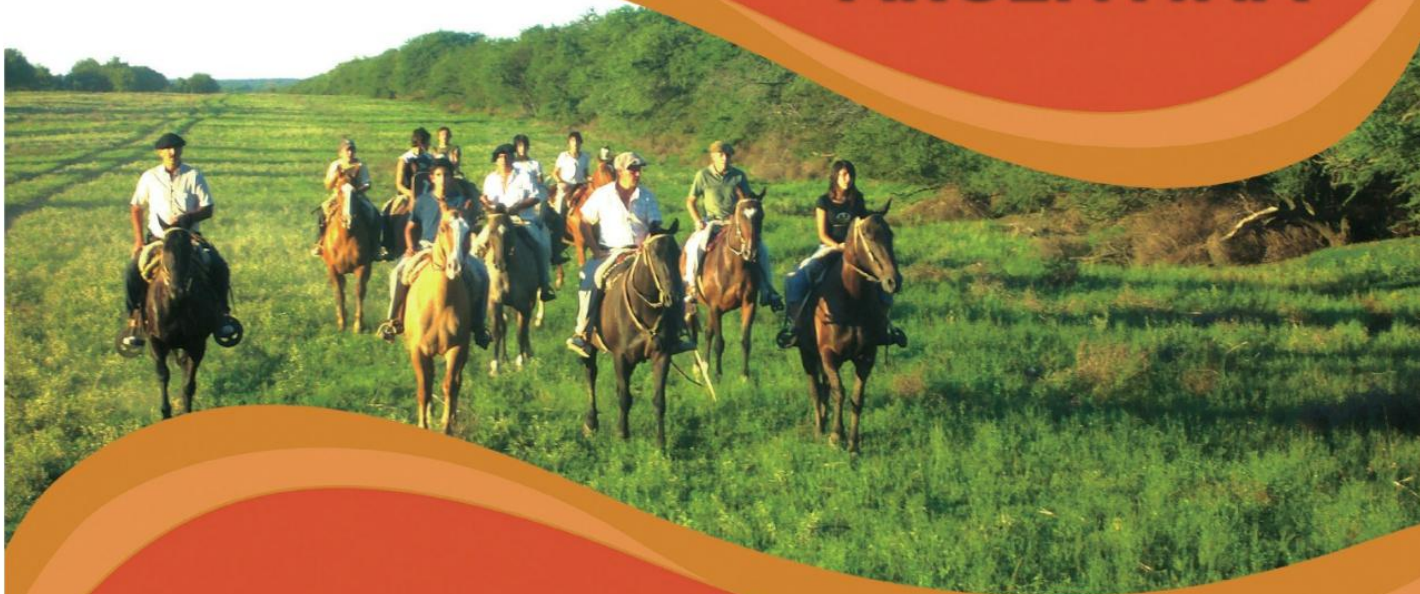
-Saber pedir ayuda, antes de que los diques desborden y las aguas arrasen lo construido con tanto esfuerzo y pasión.



COMERCIAR | Humor

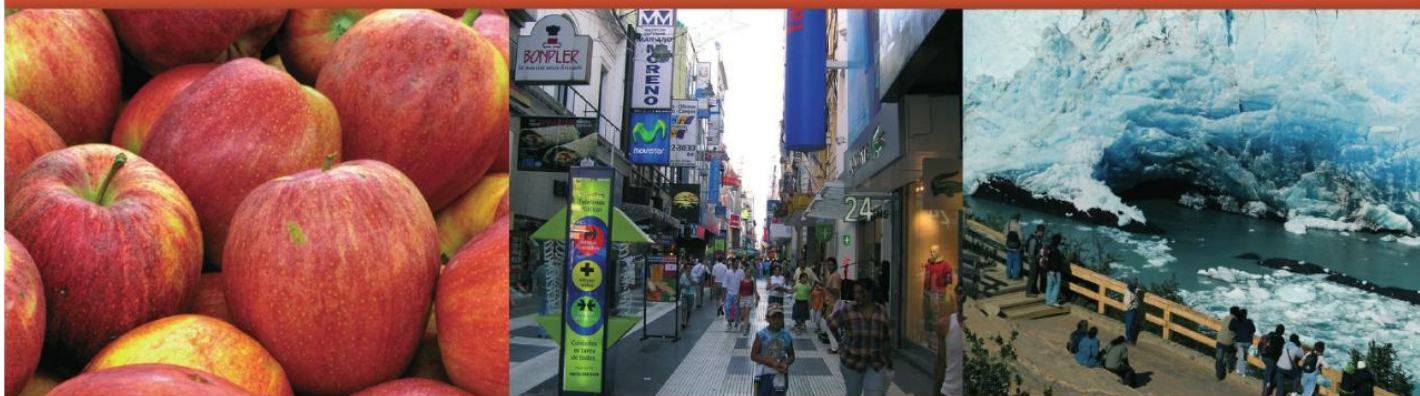


Descubra otra
ARGENTINA



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