

Comerciar

COMERCIO E INDUSTRIA NACIONAL

Año VIII | Número 51 | Julio 2009



^ JOVENES: Programa de apoyo en marcha



INDUSTRIA

^ La competitividad
de las pymes



COMERCIO

^ Otra acción con
resultado positivo



LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA REPRESENTA A MÁS DE 980 CÁMARAS,
CENTROS, UNIONES Y FEDERACIONES DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
DE TODO EL PAÍS QUE AGRUPAN A MÁS DE 520.000 EMPRESAS PYMES, QUE DAN TRABAJO
A APROXIMADAMENTE 1.360.000 OBREROS Y EMPLEADOS.

*Sume ventas,
sume beneficios*

FINA PUBLICIDAD



Tarjeta Nativa,
el orgullo de ser Nación

***CAME junto al Banco de la Nación Argentina
le ofrecen la posibilidad de sumarse al universo
de establecimientos adheridos a Nativia Nación
con múltiples beneficios a nuestros asociados.***



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

Consulte en
www.came.org.ar



STAFF

Director:
Osvaldo Cornide

Director Ejecutivo:
Fabián Terrio

Consejo Editorial:
Francisco Matilla
Oscar Antonione
Jorge Bizet

Editor:
Claudio Casademont
revistacomerciar@came.org.ar

Suscripciones:
suscripciones@came.org.ar

Producción Gráfica Integral:

IMAZ X PINTOS

Tel/Fax: 011 4807-0251
almaz@smt.edu.ar
almazpintos@yahoo.com.ar

Comerciar es propiedad de la
Confederación Argentina de la
Mediana Empresa (CAME).

Florida 1, 3er. piso (1005)
Capital Federal.
Tel: 5556-5556.
Fax: (011) 5556-5502.
Web: www.redcame.org.ar
E-mail: info@came.org.ar -

Dirección Nacional del Derecho de
Autor: 295074.

Estimado lector:

Todos los sectores que representamos, naturalmente participativos y comprometidos con un futuro de país productivo, han tomado nota de las expresiones vertidas por la ciudadanía a través de las urnas en el acto eleccionario del 28 de junio pasado. Atentos a la pluralidad de ideas, se manifiestan en una dirección indubitable en relación al diálogo, al acuerdo y a la responsabilidad empresarial.

Desde la CAME, creemos firmemente que el intercambio de ideas y propuestas es enriquecedor y avanzamos con este concepto en cada uno de los ámbitos en los que participamos.

Como Usted verá reflejado en estas páginas, mantenemos nuestra atención puesta en cuestiones que hacen a la cotidianeidad de la industria, el comercio y los servicios.

En tal sentido, queda en evidencia, por ejemplo, nuestra preocupación frente a los plazos para cumplir con las obligaciones impositivas y los vencimientos de los pagos de servicios facturados en el marco de la pandemia que nos aqueja y que ha repercutido en la actividad empresarial toda.

También damos cuenta de la propuesta de la CAME a través de la tarea de nuestros Jóvenes Empresarios en su accionar para lograr la puesta en marcha de una ley que favorece la actividad de quienes están iniciado su camino en el ámbito de la producción.

Difundimos, además, qué estamos haciendo en cuanto al desarrollo de los Centros Comerciales a Cielo Abierto en todo el país y qué podemos hacer para avanzar hacia la consolidación de la defensa de la industria nacional y la mano de obra argentina.

Asimismo, les mostramos cómo las Mujeres Empresarias de la CAME llevan adelante su impronta a cada región del país y la multiplican con hechos concretos y efectivos.

En definitiva, todo un accionar que ponemos a su alcance y a disposición de todas aquellas entidades que representan a los sectores productivos.

Cordialmente,

Osvaldo Cornide

CARTA AL LECTOR





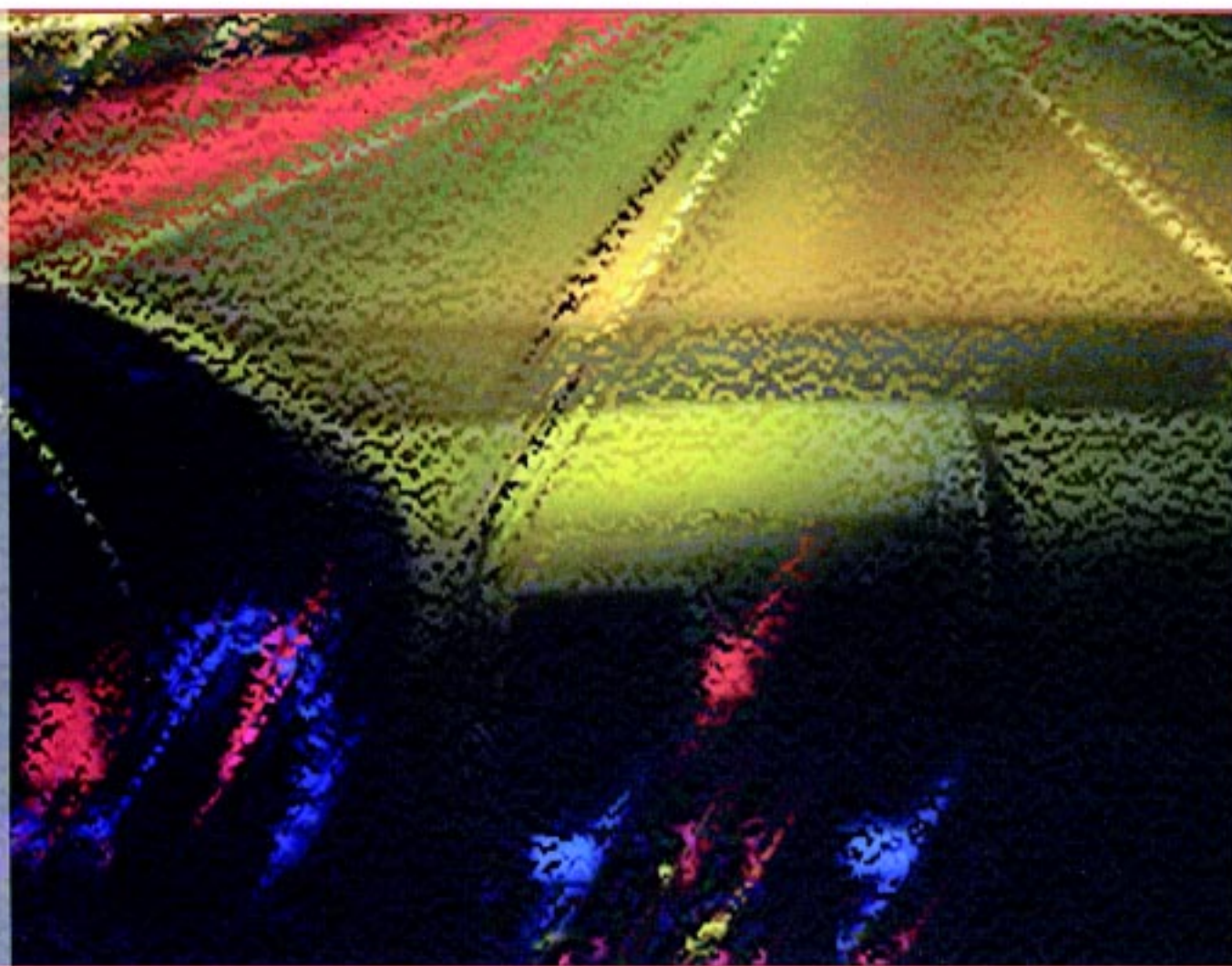
- 6. Gripe A: caída de ventas.
- 8. Jóvenes Empresarios: ley reglamentada.
- 14. Industria: las pymes y la competitividad.
- 20. Centros comerciales: nuevos convenios.
- 23. Hiper en Bariloche: informe negativo.
- 24. Mujeres empresarias: acción permanente.
- 29. Vidrieras: en liquidación.
- 34. Tecnología: Windows 7.

SUMARIO

AÑO VIII



Para conducir,
hay que estar bien despierto.



NO PERMITAS QUE EL CANSANCIO TE MANEJE

RESPETA LAS NORMAS DE TRANSITO



El efecto A

CAME solicita postergar por 90 días el pago de IVA, Cargas Sociales e Ingresos Brutos ante la caída de las ventas que generada por las restricciones decretadas para frenar el virus de la gripe A.

La declaración de la emergencia sanitaria por el avance de la Gripe A y las restricciones decretadas para frenar el virus provocaron una caída abrupta en las ventas minoristas en julio, complicando el pago de todas las obligaciones tributarias, financieras y gastos generales de los comercios. Frente a esa realidad, que afecta al comercio sin discriminar rubros ni regiones, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) solicita -al Gobierno nacional y a los gobiernos provinciales- postergar por 90 días el pago de IVA, cargas sociales e Ingresos Brutos.

Sólo por la emergencia sanitaria, el comercio ha tenido una caída promedio de 20 por ciento de acuerdo a las primeras estimaciones contra el mismo período del año pasado. A dicha situación hay que adicionarle una reducción de ventas de entre 10 y 15 por ciento causada por el ajuste en el consumo de la población.

Los rubros más afectados por la Influenza N1H1 son todos los relacionados con el turismo, donde cayó la demanda de pasajes, las reservas de hoteles, de restaurantes y la demanda de actividades recreativas en general. En el sector estiman que la reducción en las ventas por la Gripe A promediara el 30 por ciento, pero en aquellas ciudades que dependen exclusivamente de esa actividad la merma fue superior. Un caso es Bariloche, donde el turismo representa el 90 por ciento de la economía local y se reprogramaron desde los viajes estudiantiles hasta las reservas de turismo extranjero proveniente, principalmente, de Brasil.

La incidencia de la emergencia sanitaria en el consumo

se pudo verificar en las provincias limítrofes con países vecinos, como Formosa o Misiones, donde la gente cruzó las fronteras para comprar en Paraguay o Brasil. En algunas ciudades se dispuso el cierre obligatorio de comercios, pubs, teatros, cines, clubes, casinos o confiterías bailables, paralizando completamente el consumo y observándose así una incidencia muy superior en la demanda.

Costos

Además de la caída en las ventas, los comercios están teniendo que afrontar incrementos sustanciales de costos. Por ejemplo, se estima que los mayores cuidados sanitarios habrían incrementado entre 60 y 70 por ciento el presupuesto destinado a limpieza (tanto artículos de limpieza como personal de limpieza).

A su vez, agudiza más el aumento de los costos empresarios la alta tasa de ausentismo por licencia médica. Algunos comercios se ven obligados a contratar personal suplente, lo que implica el pago de dos sueldos por la misma tarea. La situación es muy grave y requiere medidas urgentes. Por esta razón, se solicita la postergación inmediata de impuestos, permitiendo que las pymes puedan sobrevivir a esta crisis inesperada y cuya longitud aún se desconoce.

Foto: Gel alcohólico. El símbolo de un combate contra la pandemia que obligó a tomar medidas de prevención y complicó la actividad de los comercios.

Coincidencias de la CAME y la Federación Agraria

Cornide recibió a Buzzi en la sede de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

Los presidentes de la Federación Agraria Argentina, Eduardo Buzzi, y de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, Osvaldo Cornide, se reunieron en la sede de la CAME y coincidieron en la necesidad del diálogo entre los sectores productivos.

"Hay que evitar que el neoliberalismo imponga la agenda o las recetas que ya fracasaron", señalaron los dirigentes.

En la reunión se coincidió en promover la defensa del mercado interno y la inclusión social para combatir los bolsones de pobreza y en defender, de manera irrestricta, la producción y la industria nacional como fuentes del trabajo argentino.

También se planteó la necesidad de reformular el sistema financie-



Eduardo Buzzi, presidente de la Federación Agraria Argentina, se reunió con una delegación de dirigentes de la CAME, encabezada por su titular, Osvaldo Cornide, y coincidieron en defender la producción y la industria nacional y en el combate contra la pobreza.

ro, para ponerlo al servicio del aparato productivo, y de impulsar una reforma tributaria para desgravar a

las pymes y a los sectores del consumo, así como para imponer tributos a las rentas financieras.

Convenio CAME - Banco de la Nación Argentina

Beneficios únicos hasta el 30/09/09 para todos los comercios que adhieran a esta propuesta.

- Ventas hasta en 3 cuotas sin interés.



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

Consulte en
www.came.org.ar



La PRESIDENTA anunció la puesta en marcha de la Ley N° 25.872

La Federación Argentina de Jóvenes Empresarios, firme impulsora del Programa Nacional de Apoyo al Empresariado Joven, participó del acto en Casa de Gobierno.



Ante más de 150 jóvenes y dirigentes del sector empresario, la presidenta Cristina Fernández de Kirchner anunció oficialmente la puesta en funcionamiento del "Programa Nacional de Apoyo al Empresariado Joven", enmarcado en la ley 25.872 impulsada por la Federación Argentina de Jóvenes Empresarios (FEDAJE).

Durante el encuentro -al que asistieron la Comisión Directiva de FEDAJE; el presidente de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Osvaldo Cornide, y jóvenes empresarios de todo el país- se delinearon los primeros pasos para la implementación de la norma, que implicará una inversión de 54 millones de pesos para fomentar la actividad del sector.

Entre las medidas anunciadas, se informó la creación de un fondo de crédito de 20 millones de pesos para financiar 500 proyectos; un cupo de crédito fiscal de 24 millones de pesos y el destino de 2 millones de pesos del Programa de Acceso al Crédito para financiar proyectos de hasta 90 mil pesos.

Finalmente, se informó que la SEPYPE asignará un cupo de 8 millones de pesos para implementar programas de capacitación, a través de los que jóvenes empresarios se vincularán con el sector empresario.

También estuvieron presentes en el salón Mujeres Argentinas del Bicentenario la ministra de Producción, Débora Giorgi; el ministro de Economía, Amado Boudou; el ministro de Trabajo, Carlos Tomada; el ministro de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Lino Barañao y el secretario de legal y técnico de la Presidencia, Carlos Zannini.

En este sentido, el presidente de FEDAJE, Martín Trubycz, aseguró que, si bien la Federación ya está incluida en una mesa de trabajo con la SEPYPE, "es importante que nos sentemos con el Gobierno para definir como serán aplicadas estas herramientas que componen el primer paso de un largo camino".

Foto: Anuncio de la reglamentación de la ley de Promoción para Jóvenes Emprendedores, en el Salón de Mujeres Argentinas del Bicentenario de la Casa Rosada. La CAME y la FEDAJE presentes en el acto.

Todo es posible si elegimos creer

Fuerza Productiva, créditos para Pymes en crecimiento. Mudanzas a parques industriales - **Plan de Ahorro de Energía**, para adquirir tecnología de menor consumo - **Plazo Fijo + Para tus ahorros**, para que tus ahorros crezcan en un lugar seguro - **PC para conectarnos**, más acceso a la tecnología - **Tarjeta Docente**, con más beneficios para los docentes de la provincia - **Préstamos Personales + Para vos**, para concretar tus propios proyectos - **Tarjeta Alimentos**, para una mayor inclusión social - **Fuerza Solidaria**, respaldando cooperativas de trabajo y microemprendimientos, **Procomex**, productos especialmente diseñados para la operatoria internacional, **Capital de Trabajo**, para todo lo que tu empresa necesita.

Banco Provincia

Un experto de tu lado



Para mayor información acercate a nuestras sucursales o ingresá a nuestra web www.bancoprovincia.com.ar.
Banco de la Provincia de Buenos Aires. CUIT 33-99924210-9. San Martín 137, C.A.B.A.

FEDAJE

en la Asamblea Anual de FIJE

Junto a representantes de diecinueve países iberoamericanos, la Federación Argentina de Jóvenes Empresarios (FEDAJE) participó, el 26 de junio, de la Asamblea Anual de la Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios (FIJE).

Desarrollado en Río de Janeiro, el encuentro comprendió el análisis de los resultados del primer año de creación de la entidad, en el que se destacó la obtención de la personería jurídica definitiva y el reconocimiento a FIJE como el movimiento de jóvenes empresarios más importante a nivel mundial por parte del arco político iberoamericano, compuesto por la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y por la Organización Iberoamericana de la Juventud (OIJ).

En cuanto a la representación argentina en FIJE, el presidente de FEDAJE, Martín Trubycz, efectuó una presentación en la que se resaltaron las más de 80 acciones gremiales empresarias realizadas por FEDAJE en el último año en defensa de los intereses de los jóvenes empresarios argentinos.

Además, se acercaron al presiden-

te de FIJE, Patricio Rodríguez Carmona, cartas de las entidades gremiales empresarias más importantes de cada una de las provincias del país, en las que se expresa el reconocimiento a FEDAJE como la entidad más fuerte y representativa de los jóvenes empresarios de Argentina.

Con el objetivo de dilucidar dudas sobre la representatividad de FEDAJE, Trubycz propuso conformar un comité que realice una evaluación exhaustiva sobre la representatividad de las instituciones que representan a Argentina ante FIJE.

También propuso que dicho comité visite los veinticuatro distritos en los que se divide nuestro país, para elevar al Comité de FIJE informes particulares y generales, a fin de que emita un dictamen al respecto.

Asimismo, se planteó que los gastos que genere esta evaluación sean abonados en partes iguales por las dos instituciones argentinas, cualquiera fuera el resultado establecido.

En este sentido, y por lo establecido en los estatutos de FIJE, ambas instituciones argentinas cesaron sus

participaciones en FIJE el 30 de junio.

Sin embargo, FEDAJE presentó el 1 de julio una nueva ficha de asociación a FIJE, la que, seguramente, la Comisión Ejecutiva deberá analizar para emitir una resolución en los próximos meses.



El presidente de FEDAJE, Martín Trubycz, efectuó una presentación en la que se resaltaron las más de 80 acciones gremiales empresarias realizadas por la entidad, durante el último año, en defensa de los intereses de los jóvenes empresarios argentinos.

NUESTRAS PUERTAS ESTÁN ABIERTAS
PARA QUIENES BUSCAN EXPORTAR
Y ABRIRSE AL MUNDO.



Somos el banco público que se especializa
en otorgar créditos para exportar. Por eso, si
busca abrirse al mundo, cuente con el BICE.

Banco
de Inversión
y Comercio
Exterior



Se oficializó la Cámara de Jóvenes Empresarios de Jujuy

En coincidencia con el objetivo de fortalecer el espíritu federal promovido por la Federación Argentina de Jóvenes Empresarios (FEDAJE), se realizó el lanzamiento de una nueva entidad que dará impulso al sector del empresariado joven: la Cámara de Jóvenes Empresarios de Jujuy (CAJEM).

El encuentro, desarrollado en el salón auditorio OSDE, contó con la presencia del secretario general de FEDAJE, Nicolás Morelli; del presidente de CAJEM, Martín González; del presidente del Instituto de Políticas Públicas de Jujuy, Juan Carlos Abud Robles; y del secretario Pymes del Ministerio de Producción y Desarrollo provincial, Gustavo Ortiz.

Durante el acto de lanzamiento, se delinearon las primeras acciones de capacitación empresarial y se con-



cretó la firma de convenios para el desarrollo del sector (con la Secretaría Pyme de Jujuy y con el Instituto de Políticas Públicas provincial).

Finalmente, se anunció la Jornada de Capacitación Empresarial 2009, a realizarse los días 21 y 22 de

agosto, destinada a capacitar a los jóvenes sobre negociación y formulación de proyectos de inversión, de cara a la primera ronda de negocios proyectada por CAJEM para octubre.

Foto: Nicolás Morelli (FEDAJE) junto a los integrantes de la Cámara de Jóvenes Empresarios de Jujuy.

FEDAJE en España Congreso Nacional de CEAJE

Con el fin de capacitarse y construir un "Futuro de oportunidades", más de 250 jóvenes empresarios asistieron al Congreso Nacional de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE), desarrollado los días 3 y 4 de julio, en Tenerife.

Representada por su secretario de Hacienda, Leo Bilanski, FEDAJE no sólo participó de los debates, disertaciones y espacios de formación y de networking propuestos, sino

que visitó la sede de la entidad ibérica con veinticinco años de historia en el mundo empresarial, a fin de intercambiar conocimientos y orientar acciones conjuntas.

En este sentido, Bilanski destacó la relevancia del intercambio, ya que "es importante conocer el camino recorrido por una organización de este tipo que brinda beneficios a más de 18.000 socios en España y es ejemplo de eficiencia en gestión".



El presidente de CEAJE, Patricio Rodríguez Carmona, junto a Leo Bilanski (FEDAJE).



ORGANIZACIÓN COORDINADORA ARGENTINA S.R.L.
CALLE 250 (1428) Bz. As. TEL: 4700-7700



EL PAÍS TE QUEDA CERCA.

www.oca.com.ar - 0800-999-7700

Las pymes y la competitividad:

¿QUÉ PODEMOS HACER?

La importancia de situar el foco en el desarrollo de una
"Agenda Pro Competitividad".

Las demandas de actualización del tipo de cambio no sólo no modifican aspectos estructurales que limitan las necesarias mejoras de competitividad que las PYME sino que, dados los condicionantes actuales, hacen que consideremos que no es el momento adecuado para discutir un aumento en el tipo de cambio como canal de mejora en la competitividad del sector productivo.

¿Cuáles son los temas centrales de esa Agenda?

■ ■ Cuestiones Fiscales

Desarrollar una reforma tributaria que transforme en simple y progresivo el actual sistema tributario, evitando impuestos de base patrimonial (ejemplo: bienes personales o a las transacciones financieras) o de características complejas y regresivo (basado en impuestos al consumo o las actividades financieras).

La simplificación de los procedimientos de compensación de impuestos (devolución de IVA por exportaciones, Saldos Técnicos, excedentes de Retenciones y percepciones, etc.)



como así también la consideración del Impuesto a las Transacciones Financieras como "pago a cuenta sobre otros impuestos", permitirán a las pymes evitar la inmovilización de recursos financieros y menores costos en la gestión administrativa. Instrumentos como la Ley de Capitalización del Impuesto a las Ganancias para Pymes son imprescindibles para la promoción de la inversión y deben sostenerse de modo permanente.

La devolución ágil y en los tiempos previstos de los impuestos derivados del Comercio Exterior no sólo es imprescindible por la seguridad jurídica en sí sino que resulta imprescindible para darle sustentabilidad a las corrientes comerciales.

Las pymes requieren que se incluyan en la moratoria, aún en curso, las deudas correspondientes al año 2008.

En materia de los denominados "impuestos al trabajo", éstos deben ser considerados a cuenta de las posiciones mensuales del Impuesto al Valor Agregado y de los Anticipos de Ganancias. De éste modo se des-

Instrumentos como la Ley de Capitalización del Impuesto a las Ganancias para Pymes son imprescindibles para la promoción de la inversión y deben sostenerse de modo permanente.



Créditos Verdes

Un beneficio para tu Pyme.

Un compromiso con el ambiente.

BANCOS

- Banco de Inversión y Comercio Exterior
- Banco Ciudad de Buenos Aires
- Banco de la Provincia de Córdoba
- Banco Regional de Cuyo
- Banco Galicia
- Banco Credicoop Coop. Ltda.
- Banco de la Nación Argentina
- Nuevo Banco de Santa Fe
- BBVA Banco Francés

¿Qué son los "Créditos Verdes"?

Es una línea de financiamiento para mejorar el desempeño ambiental de las Pymes.

¿Cuál es su objetivo?

Ayudar a las Pymes a disminuir la contaminación ambiental, mediante un crédito que les permita acceder a bienes de infraestructura y/o capital.

Así podrán emprender acciones tendientes a optimizar el uso de recursos y minimizar residuos, efluentes y emisiones, que resultan dañinos para nuestro ambiente.

¿Cuánto es el monto máximo disponible?

El monto máximo financiado es de \$800.000, con tasa subsidiada y un plazo máximo de 5 años.

¿Quiénes pueden acceder al crédito?

Todas aquellas Pymes del país que necesiten mejorar su desempeño ambiental.

¿Cuáles son los requisitos?

- Acreditar condición de Pyme.
- Ser sujeto de crédito para la entidad financiera.
- Obtener el Certificado de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable, acreditando que el proyecto a financiar genera un impacto ambiental positivo.

¿Dónde podés obtener más información?

0-800-333-7963
(PYME)

www.ambiente.gov.ar
www.sepyme.gov.ar



Secretaría de Ambiente
y Desarrollo Sustentable de la Nación

Secretaría de Industria,
Comercio y PyME

sepyme
Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable
y Comercio y PyME



Ministerio de Economía y Producción
Jefatura de Gabinete de Ministros
PRESIDENCIA DE LA NACION

Argentina
un país en serio

alienta la informalidad laboral, se mejora la recaudación de la seguridad social y se promueve una política sustentable y consistente de inclusión social.

■ ■ Financiamiento

No hay competitividad sin crédito y no se concibe un sistema financiero genuino sin que éste asuma, con responsabilidad, su necesario aporte al desarrollo.

Se requiere una política activa del Estado Nacional para que el sistema financiero re-direccione el financiamiento hacia las pyme a tasas sustentables con la rentabilidad de las empresas y con plazos y condiciones que reconozcan y comprendan a la empresa como proyecto y no en función de meras "garantías reales".

Si el objetivo es consolidar la etapa de desarrollo que atravesamos, la financiación a las pyme - en condiciones de requisitos, costo, tasa y plazos compatibles con sus posibilidades - es un imperativo de extrema urgencia.

■ ■ Cuestiones laborales

Tanto para las pequeñas y medianas industrias como para los trabajadores, resulta imprescindible contar con un sistema eficiente, eficaz y sustentable de Ley de Riesgos del Trabajo que atienda las consecuencias de los infortunios, provea adecuados cuidados y, en caso de muerte, atienda de modo debido a los familiares o derechohabientes.

Es por esta razón que, con la mayor urgencia posible, debe resolverse la judicialización del sistema de riesgos de trabajo, para lo cual se hace necesario:

- Establecer la "universalidad" en el pago de las primas. Los costos del sistema deben ser soportados por todos, sin exclusiones de ningún tipo.

- Deben actualizarse los valores indemnizatorios, de modo tal que estos estén en directa relación con los reconocidos por la Justicia Civil.

- El accidente denomina "in itinere" debe ser cubierto por el sistema de seguridad social y en ningún caso por el empleador, toda vez que carece de responsabilidad y control sobre la causalidad.

- Debe federalizarse y hacerse más ágil y accesible el sistema de Comisiones Médicas.

- Las ART deben asumir, dentro de las alcúotas que se abonan mensualmente, el costo de los servicios de higiene y seguridad laboral como parte de las acciones de prevención.

Son éstas las cuestiones más urgentes de la Agenda Industrial. Temas como el Comercio Exterior, las cuestiones medio-ambientales, la innovación y la capacitación, entre otras, forman parte también de los aspectos de la competitividad "no cambiaría" sobre la que, estamos convencidos, debemos trabajar.



Tanto para las pequeñas y medianas industrias como para los trabajadores, resulta imprescindible contar con un sistema eficiente, eficaz y sustentable de Ley de Riesgos del Trabajo.



Instituto Asegurador Mercantil

No hay nada mejor
que una empresa segura



Estamos Seguros.

www.institutoasegurador.com.ar

Instituto Asegurador Mercantil
Av. Belgrano 774 - C.A. de Buenos Aires - Tel/Fax: 5555.8500

TARJETAS: hasta 12 cuotas sin interés

Resultado de las gestiones de **CAME** para beneficio del comercio minorista.

Luego de una presión constante y fuerte de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), las compañías emisoras de tarjetas de crédito han lanzado, en las últimas semanas, atractivas promociones sobre las formas de pago.

El significativo logro fue resultado de la entrevista mantenida por el titular de la entidad, Osvaldo Cornide, con la presidenta de la Nación, Cristina Fernández de Kirchner; de la intervención de la Secretaría de Comercio Interior y de la solicitada "Chávez y Obama", publicada por la CAME en importantes diarios nacionales.

Las promociones brindan la facilidad de pagar hasta 12 cuotas sin interés otorgando, de esta forma, importantes beneficios a los socios de las tarjetas y a los comerciantes minoristas que operan con dicho instrumento.

A principios de junio de 2009, la Confederación acordó con la Cámara de Tarjetas de Crédito y Compra (ATACyC) formular y realizar promociones en el uso del plástico para fomentar ventas concediendo, a su vez, beneficios tanto a consumidores como a comerciantes.

La primera etapa de implementación del citado acuerdo incluye diez ciudades del interior del país: Resistencia, Posadas, Paraná, Corrientes, Río Cuarto, Santa Rosa, Río Gallegos, Junín, San Nicolás y Bahía Blanca.

Es importante destacar, también, que es satisfactorio que se esté ampliando este programa de promociones a otros rubros que antes no estaban contemplados.



El «financiamiento plástico», en plena crisis global, contribuye a apuntalar los alicaídos niveles de ventas registrados en los últimos meses.

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa, entidad pionera en abordar esta problemática de forma profunda, reitera su compromiso de mantener informado a todo el sector pyme a medida de que se vayan produciendo novedades al respecto.



LIGIER Vinoteca

Una nueva sucursal de la firma abrió sus puertas sobre la calle Florida. Argentinos y extranjeros frecuentan el local que invita al disfrute de la buena vida: vinos, café, habanos. Para darse un gusto y para regalar.

Un turista alemán pregunta en italiano qué malbec le conviene llevar de regreso a casa para compartir con su familia ese sabor que lo maravilló en su incursión por la Argentina. La secretaria del gerente de una financiera encarga los regalos empresarios para el Día del Amigo. Dos abogados con estudio en la zona comparten un café en la barra. Tres imágenes que se reproducen a diario en el local de Ligier al 100 de Florida, primer local a la izquierda de la Galería Güemes.

El espacio abrió sus puertas hace apenas dos meses. Sin embargo, quienes lo atienden cuentan con toda la experiencia de la firma, que ya tiene trece sucursales en Capital Federal y una en Rosario.

El movimiento es permanente durante todo el día, con picos a la hora del almuerzo y sobre el final de la jornada laboral de los que trabajan en el microcentro. Deslumbra, entonces, por el contraste de la escena, la posibilidad de bajar a la cava donde, en penumbra y a

temperatura adecuada, una selección de los mejores "vinos guardados" reposa a la espera de los clientes que saben distinguir lo mejor.

Calidez en el trato, rigurosidad en el asesoramiento, selección refinada y a buen precio. Ligier extiende su oferta a otro punto clave de la ciudad.



Nativa

"Los resultados de contar con NATIVA son muy buenos, cada vez mejores", comenta Gabriel Eirin. Al igual que en el resto de las sucursales, un porcentaje muy importante de las ventas del local se concreta mediante tarjetas de crédito.

Convenio CAME - Banco de la Nación Argentina

Beneficios únicos hasta el 30/09/09 para todos los comercios que adhieran a esta propuesta.

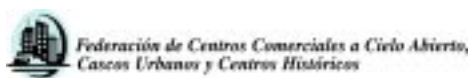
- Bonificación del 50% del arancel de Tabla.



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

Consulte en
www.came.org.ar





A Cielo Abierto

La **Confederación Argentina de la Mediana Empresa** sigue firme en su objetivo de impulsar el desarrollo de centros comerciales a cielo abierto en diversos puntos del país. En las últimas semanas, fueron suscriptos convenios que benefician al municipio bonaerense de Tigre, a la ciudad mendocina de Godoy Cruz y a la capital salteña. En ese marco, la **CAME** brinda apoyo técnico-profesional a través de un Programa surgido de un convenio con el **BID** y el **FOMIN**.



TIGRE. El secretario general de CAME, José A. Bereciartúa, durante la cena de camaradería realizada en el club Pacheco con motivo de la firma de un convenio para desarrollar CCCA en ese distrito bonaerense.



Ante la presencia de más de 1.400 dirigentes gremiales empresarios pymes y comerciantes de **Tigre**, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) firmó un convenio con las cámaras del distrito para implementar un proyecto de Desarrollo de Centro Comercial a Cielo Abierto en ese partido bonaerense.

La iniciativa fue impulsada por el Municipio de Tigre y por las cámaras empresarias del partido: Cámara El Talar, Cámara Comercial e Industrial de Tigre, Cámara de Comercio de Benavídez, Cámara de Comercio e Industria de Don Torcuato, Cámara de Industria y Comercio de General Pacheco y Cámara de Industria y Comercio de Ricardo Rojas.

La CAME brindó apoyo técnico profesional a través de su Programa de Desarrollo de Centros Comerciales a Cielo Abierto que realiza en convenio con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)

Durante la cena de camaradería, realizada en el Club Pacheco, el intendente (en uso de licencia) Sergio Massa destacó que es necesario continuar promoviendo el pequeño y mediano comercio "acordando, al mismo tiempo, trabajar en una estética común en materia de urbanismo, señalética y promoción del comercio minorista".

Por su parte, el intendente a cargo del municipio, Julio Zamora, señaló que se han invertido casi 10 millones de pesos para el mejoramiento de los centros comerciales del partido a fin de que puedan competir con otros emprendimientos comerciales.

En representación de Osvaldo Cornide, presidente de la CAME, el secretario general de la entidad, José A. Bereciartúa, manifestó que el proyecto pretende convertir en pasos comerciales a las principales áreas comerciales urbanas en pos de mejores condiciones de accesibilidad y permanencia, mejorando los atractivos urbanos del partido para potenciar el número de visitantes y turistas.

También, informó que la CAME brindará capacitación a los comerciantes de la zona y que se elaborará un Plan de Promoción Comercial de los principales ejes inherente al rubro con el objetivo de revalorizar el comercio urbano generándole condiciones de competitividad frente a otros formatos.

Entre los dirigentes empresarios, se distinguió la presencia del presidente de la Cámara Comercial e Industria del Partido de Tigre (CACIT), Santiago Serantes, y del titular de la Cámara El Talar, Eduardo Regondi, quienes participaron activamente en la organización del evento.

Mendoza y Salta

En Godoy Cruz, provincia de Mendoza, se firmó un convenio de colaboración entre el Municipio, en la persona de su intendente, Alfredo Cornejo; la Federación Económica de Mendoza, Adolfo Trípodí, y el secretario de Hacienda de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Fabián Tarrío, para implementar un proyecto de Desarrollo de Centros Comerciales a Cielo Abierto en esa ciudad.

La importancia de este convenio se funda-



SALTA. Firma del convenio para impulsar CCCA en la capital provincial.

menta en el interés manifestado, fundamentalmente, por las Cámaras empresarias y el sector público para poner en valor los centros comerciales a cielo abierto.

A su vez, en la ciudad de Salta, el intendente Miguel Ángel Isa; el presidente de la Cámara de Comercio e

Su marca o patente también necesita DNI.

Registrándola, puede convertirse en lo más valioso de su empresa.



**Estudio Berbery**
GLOBAL PATENTS AND TRADEMARKS

Uruguay 766 - Piso 9 - Of. 50
C1015ABP Buenos Aires, Argentina
Tel.: + 54 11 4373-4876
Fax: + 54 11 4373-4860
info@estudioberbery.com
www.estudioberbery.com



MENDOZA. De izquierda a derecha: Alfredo Cornejo, intendente de Godoy Cruz; Adolfo Trípodí, presidente de la Federación Económica de Mendoza; Humberto Giordano, vicepresidente adjunto de CAME; Oscar Antonione, director de Programa BID-CAME y Fabián Tarrío, secretario de Hacienda de CAME.

Industria, Daniel Zózzoli, y Fabián Tarrío, por CAME, suscribieron un acuerdo similar, que implica la intervención de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa en los Centros Comerciales de la capital provincial.

El compromiso asumido por los comerciantes presentes en el acto, la Cámara y el Municipio da cuenta de una voluntad de colaboración y trabajo en conjunto que, sin duda, redundará en beneficios para toda la ciudad.

Ambos convenios también se encuadran dentro del marco del Programa de Desarrollo de Centros Comerciales a Cielo Abierto que CAME está llevando a cabo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Lugares de encuentro

Los CCCA son lugares de encuentro, en cuyos espacios abiertos los ciudadanos encuentran respuesta idónea a sus necesidades de abastecimiento, de ocio y de relación social. Se trata de escenarios en los que consumidores y comerciantes realizan, a plena satisfacción, lo que históricamente conocemos como comercio.

"La sociedad de nuestro tiempo exige un esquema integrador de equilibrios y calidad, especialmente asequible para la moderna tecnología de las concentraciones comerciales", explica el arquitecto Angel Prieto, especialista en el tema.

Destaca al respecto que, "para el consumidor, el CCCA es la concentración de la oferta que le permite elegir en libertad con seguridad, confort y gestión del propio tiempo" y para el comerciante y otros empresarios, "la fórmula más idónea para conseguir masa crítica de ofertas que permitan convocar y atraer público consumidor".

"Para un urbanista, en tanto, un CCCA es una solución que viene de la mano de la revitalización de un área de la ciudad, un modelo de gestión y de trabajo que no se puede extrapolar a cualquier lugar", puntualiza.

Prieto subraya que, para ofrecer un espacio comercial, cultural, ambiental, residencial y de ocio, atractivo y competitivo frente a otras ofertas de lugares o formatos comerciales, es necesario contar con "voluntad innovadora de todos los interesados, consenso o cooperación de los distintos participantes (administraciones públicas implicadas, empresarios, asociaciones de pymes, inmobiliarias), proyectos de interés común que superen la atomización de esfuerzos y recursos, espíritu asociativo que permita afrontar las cuestiones de escala e información y acceso al crédito".

"Las experiencias en comunidades europeas y americanas indican que no hay proyecto exitoso de CCCA si no hay mínima inversión empresarial y ésta se produce cuando están dadas las condiciones para superar los tres problemas críticos de las pymes", concluye.

Experiencia exportada

La experiencia acumulada por la CAME a partir de su apoyo técnico al desarrollo de Centros Comerciales a Cielo Abierto en decenas de ciudades de la Argentina fue "exportada" a otros países del continente.

El año pasado, por ejemplo, una delegación de la Confederación participó en Colombia de un foro en el que fue analizada la implementación del Primer Centro Comercial a Cielo Abierto en Medellín, más concretamente en la Carrera 70, una zona de la ciudad que busca, como objetivo estratégico, su propio desarrollo de cara a la realización de los juegos ODESUR del 2010.

En ese contexto, las autoridades de la FENALCO (Federación Nacional de Comerciantes de Medellín) agradecieron a la CAME su aporte "único en Latinoamérica en el desarrollo de CCCA y su generosidad para exponer la experiencia en Colombia".



Walmart en Bariloche

Informe técnico advierte sobre
impacto negativo de su instalación.

Más de 700 personas podrían quedar sin trabajo y unos 240 comercios pymes tendrían que cerrar sus puertas tras la apertura de un hipermercado de la cadena Walmart en Bariloche, reveló un informe técnico realizado por un equipo de estudio de la Universidad FASTA desarrollado en esa ciudad riopnegrina.

La ordenanza que habilitaría la construcción del emprendimiento comercial fue rechazada en primera instancia por el Concejo Deliberante local pero el intendente Marcelo Cascón volvió a presentar el proyecto y los concejales resolvieron convocar a un referéndum popular, para que los vecinos voten si corresponde autorizar la instalación del Walmart o rechazan el desembarco.

En ese contexto, el Concejo encargó a la Universidad FASTA un estudio socioeconómico para conocer "el punto de saturación" del comercio minorista y el impacto que provocaría el hipermercado.

Ese informe reveló que el escenario de alto desempleo y cierre de comercios está fundado en "simulaciones probabilísticas" y ocurriría si el Estado no adopta ninguna política regulatoria ni los consumidores se organizan para defender sus derechos.

El estudio parte de considerar la conducta empresarial que Walmart desarrolla en otras localidades de la Argentina, donde vende a precios menores que la competencia, y señala en consecuencia que en Bariloche - a partir del ingreso de la cadena extranjera- cabe esperar que los demás negocios sufran una caída de su facturación del 25 por ciento anual y muchos se vean obligados a cerrar si no cuentan con ayudas específicas por parte del Estado.

De la evaluación surge además que "quienes más su-

frirían el impacto de la instalación de un Changomás-Walmart no son los almacenes y despensas de barrios sino los supermercados y negocios medianograndes que hoy operan en la ciudad". Esta conclusión está rusticada en que los consumidores de toda condición social "optan mayoritariamente por comprar en supermercados" antes que en despensas y almacenes.

Una encuesta realizada en cinco barrios de escasos recursos cercanos al predio elegido por Walmart para radicarse determinó que el 71,4 por ciento de los vecinos realiza sus compras "solamente en supermercados", aunque deban viajar hasta el centro. El 25,3 por ciento alterna entre supermercados y almacenes chicos y apenas el 3,2 por ciento dijo comprar sólo en comercios de su barrio.

Además, el estudio analiza cuatro posibles actitudes que asumiría Walmart en Bariloche en relación su política de precios. En tal sentido, plantea que, "dados sus antecedentes a nivel mundial", "el comportamiento más probable" de la cadena sería el de fijar precios muy bajos desde el inicio a fin de obligar a otras empresas a retirarse de la actividad y consolidar desde allí un "monopolio puro".

También Indica que un esquema de ese tipo "admite un gran ganador y numerosos beneficiarios (los consumidores), pero a la vez genera importantes perdedores (las empresas desplazadas del mercado y sus trabajadores)". Agrega que, a partir de allí, si el monopolista decide aumentar sus precios en forma masiva "los consumidores pasarán también a la vereda de los perdedores".

Foto sup.: Comercio minorista de Bariloche. La amenaza del desembarco de una gran superficie de capitales extranjeros pone en peligro numerosos puestos de trabajo.

En acción PERMANENTE

El área femenina de CAME sigue desarrollando una intensa actividad en todo el país, convocando a mujeres empresarias y emprendedoras que intercambian experiencias para crecer y afianzarse. En estas páginas, el resumen de una agenda que da cuenta de una tarea incesante.

Misiones

Intensa jornada de trabajo en la provincia de Misiones, con miembros del Gobierno local; la presidente de CAMEM, Silvina Lazarte, junto a parte del grupo de Mujeres de su comisión; representantes de la empresa Tersuave y Alejandra Moccioli en representación de Mujeres CAME. En ese contexto, se desarrollaron diversas reuniones y visitas vinculadas con el proyecto de Responsabilidad Social Empresaria de la firma referida en todo el país. Hubo encuentros con el presidente del Instituto Provincial de la Vivienda, Santiago Ros, y con la vicegobernadora Sandra Giménez.



Choele Choel

Casi medio centenar de emprendedoras y empresarias participaron del encuentro regional realizado en esa ciudad riogrueña. El escenario fue propicio para el análisis de la temática propia del sector pyme y de la zona. La usurpación de los mercados por parte de grandes productores y empresas multinacionales fue uno de los puntos debatidos. La necesidad de asociatividad para afrontar los desafíos de la crisis figuró entre las propuestas planteadas. En la foto, Cristina Díaz (Mujeres PYME del Sur Argentino) junto a Vicente Lourenzo (CAME)

Plenario

El plenario mensual de Mujeres CAME contó en julio con la presencia especial de Nelly Rossi, creadora de la línea de productos termales Nell Ross. El encuentro resultó fructífero en cuanto al análisis de la temática propia del sector y al intercambio de experiencias.



ARGENTINA



*Descubrir es mirar
con tus propios ojos.
Disfruta Argentina.*

Tucumán

En la sede de la Federación Económica de Tucumán se desarrollaron talleres destinados a mujeres emprendedoras de la provincia, uno de los cuales estuvo a cargo de Marta Sidasky (representante de Mujeres CAME), quien expuso sobre "Sensibilización para saber emprender".



San Luis

Los equipos de Mujeres de la Asociación de Comerciantes del Centro, Amigos y Empresarios de Villa Mercedes (ACCAE) y de la CAME estrecharon sus vínculos durante un encuentro realizado en un salón de esa ciudad.

La capacitación, la orientación profesional, la formación de redes para crear espacios de expresión donde las emprendedoras puedan darse a conocer como profesionales y comercializar sus productos fueron algunos de los temas tratados.

Date a conocer

La primera edición porteña de "Date a conocer", convocado por el sector femenino de FECOBA, sirvió para que empresarias y emprendedoras de la ciudad de Buenos Aires iniciaran una ronda de contactos destinados a favorecer el intercambio comercial.

FECOBA

La rama MUJERES de FECOBA llevó adelante un encuentro del cual participaron más de 40 emprendedores que hicieron entrega, en dicha oportunidad, de 37 proyectos analizados oportunamente por Marta Sidasky (técnica designada a tal fin) y de 12 proyectos más pertenecientes a diversos rubros, presentados a través de Internet por emprendedores y emprendedoras.

Raúl Cheyllada, designado como coordinador por FECOBA ante el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires para el Programa Desarrollo Emprendedor 2009, explicó los pasos para la inscripción en el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires vía Internet y aprovechó la oportunidad para comentar los parámetros que debe tener un proyecto para ser viable y sustentable en el tiempo, elogiando además la labor realizada por el Equipo de Gestión designado para tal fin. Asimismo, la tarea de inscribir dichos emprendimientos mediante Internet quedó a cargo del citado grupo.



Coaching SCS

(Sobre el coach y los liderazgos)

Por Lic. Guzmán Lasarte / Capacitador CAME

En este tercer bloque de la serie de artículos sobre el tema, el autor se refiere a la autoridad legítimamente ganada por un coach en base a su posición de relación de pericia técnica. "Es entonces cuando no hace falta abusar del poder de influencia, del cargo o de la información, ni de seducir con recompensas", destaca.

Existen cursos de *coaching* y de liderazgo pero, en realidad, no es posible la existencia del uno sin el otro. Quizás las diferencias conceptuales cuando se abordan estos temas pasan más por un criterio de enfoque: en uno, más individual; en otro, más relacionado a un contexto integral de la organización.

En el esquema que publicamos en estas páginas se ve que, al lado de la columna de liderazgo, están las columnas de "habilidad comunicacional" y "habilidad relacional", resultado de las otras variables expuestas (sentimiento de colaboración, iniciativa, discreción, orden).

Se entiende que para tener liderazgo hay que saber relacionarse y hay que ser un buen comunicador. Son dos condiciones inseparables porque actúan juntas y en forma simultánea. No se concibe un *coach* que se

relacione muy bien y sea un mal comunicador, porque siempre se está comunicando algo, aunque esté de brazos cruzados. Por ejemplo, se toma en cuenta la comunicación no verbal como una postura actitudinal.

Repasemos algunas consideraciones sobre las razones de poder por las que un subordinado puede seguir a su *coach*:

- Por **miedo**.
- Porque tiene **poder** de influencia.
- Porque tiene **información** valiosa frente a los demás.
- Por su **cargo**.
- Por **recompensar**.

Convenio CAME - Banco de la Nación Argentina

Beneficios únicos hasta el 30/09/09 para todos los comercios que adhieran a esta propuesta.

- Plazo de pago bonificado al 50% (9 días hábiles) indicado para transacciones mediante terminal POS desde el cierre de lote.



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

Consulte en
www.came.org.ar



Tarjeta Nativa,
el orgullo de ser Nación





Solamente hay dos posiciones legítimas ganadas por el coach, en las que no hace falta abusar del poder de influencia, del cargo o de la información ni de seducir con recompensas:

-Por su **habilidad técnica o liderazgo técnico**, es decir por lo que sabe y cómo lo sabe transmitir.

-Por su **habilidad de relacionamiento o liderazgo social**, es decir porque logra el aprecio y la admiración de los demás por su excelente desempeño con la gente y la forma en que se comunica.

Para el caso del Coaching SCS, se concibe el liderazgo como eje central de las aptitudes que debe tener un *coach*, pero basado en la autoridad legítimamente ganada en base a su posición de relación y de pericia técnica.

Principio motivacional

El principio motivacional es lo que hace mover a un individuo a realizar determinada acción. Muchas veces en las organizaciones se encuentran personas con debilidades en su estructura interna que hacen que se manejen con abusos de poder, autoridad o "comprando" a sus subordinados. Esto no es sano



para el conjunto de la organización porque son actitudes que llevan aparejadas una reacción en cadena que seguramente desemboque en un mal clima laboral.

Generalmente se toma la motivación como algo más simple que se traduce en si la persona está o no feliz con su puesto, si se la ve alegre, simpática. Pero no se consideran los aspectos más arraigados a la persona (su historia, sus valores) que dan una valiosa información para el trabajo con el personal.

En el gráfico se visualiza el "principio motivacional" en el techo de una estructura, donde confluyen seis pilares que forman tres subsistemas. Los pilares o columnas se dividen en dos estructuras: una interna (en relación a la visión en sí mismos) y otra interna - externa (dada internamente pero en relación a un evento exterior determinado).

Principio aptitudinal

El principio de las aptitudes, es decir de las habilidades y talentos de la persona, se nutre del principio motivacional, mencionado como diferencial de otros programas. Las interpretaciones que surgen del análisis de cada uno de los subsistemas del principio motivacional son un aporte de información que se traducen en perfiles del individuo respecto a su mapa de realización, su perfil de autoridad o mando, su mapa de ambiciones. Son una serie de "resultados" que contienen información valiosa para abordar el principio aptitudinal.

La base del trabajo para formar los coach de la empresa esta dada en dos ejes, uno de relación y otro de pericia o técnico, donde la actitud preponderante se basa en la habilidad de ser líder en todos los aspectos.



Federación de Centros Comerciales y Centro Adentro,
Centros Urbanos y Centros Minútiles

En liquidación

¿Qué pasa con este negocio? ¿Cierra?
¡Si la semana pasada tenía una vidriera con
hermosos zapatos!



Este comentario, escuchado al pasar frente a una de las más glamorosas zapaterías de un shopping, me hizo reflexionar sobre un tema poco calificado, como es el de las vidrieras de liquidación.

Vidrios pintados con frases, cartelitos de colores con los precios, amontonamiento de prendas similares, canastos o cajas de cartón como contenedores sólo apuntan a un tipo de público: el de venta masiva...y la sensación de que hemos pagado de más en semanas anteriores. Es la forma más eficiente de desilusionar al cliente.

Liquidación significa hacer líquido. Es decir, obtener el dinero cash de la inversión realizada. Las vidrieras son comunicadoras de estrategias de venta. Por lo tanto, no es lo mismo comunicar desorden y descarte que presentar una vidriera acorde al tipo de productos y con rebajas. La diferencia consiste en brindar ventajas a los clientes sin descalificar el comercio.

Acerca de la frecuencia con que se arman estas vidrieras. Todas las veces que sea necesario obtener el "líquido". La vidriera es la herramienta más directa para comunicar la época de rebajas. Además de las fechas clave de fin de estación, existen fechas finan-

cieras, en las que se impone el ingreso de dinero para continuar el plan de negocios.

¿Cuál es la mejor forma de presentarla?

La presentación de los productos depende del tipo target que se quiera captar y siempre para dar un servicio al cliente y fidelizarlo. La vidriera debe despertar el deseo a través de la belleza o la seducción. Debido a que la cantidad de mercadería en estas épocas es mucho menor, estas vidrieras deberán ser despojadas y atractivas por los productos, por los precios o las promociones o por el mensaje que emiten.

Fotos: Algunas propuestas que recurren a lo más habitual y menos imaginativo y otras, que buscan seducir al cliente.



Por la Arq. Titina Castro
(Consultora docente de CAME)
Más información: www.disenioexpress.com y
titinavidrieras@came.org.ar



CRONOGRAMA CAME

Una síntesis de las principales acciones desarrolladas por la entidad en diversos ámbitos vinculados a la industria, el comercio, el turismo y la cultura durante las últimas semanas.

■ ■ Junio 1

INDUSTRIA. Reuniones diversas en defensa de la Industria Nacional, que se desarrollaron durante todo el mes. Temas: licencias no automáticas, compra nacional y contrataciones del estado. Informó: Carlos Venier.

ADUANERO. Acto conmemorativo del Día del Aduanero, organizado por la Dirección General de Aduana, en la sede de esa Dirección. Asistieron: José Luis Lopetegui y Carlos Schwartz.

Mujeres CAME y Mujeres CAMEM Misiones en la capital de esa provincia. Informó: Elina Stewart.

CHIVILCOY. Seminario de Motivación en Equipos de Trabajo dirigido a supervisores de la planta de SanCor, en esa ciudad bonaerense, a cargo de Orlando Piccolo. La actividad prosiguió el 28.

■ ■ Junio 2

BATIMAT. Acto inaugural de la Exposición Internacional de la Construcción y la Vivienda (BATIMAT), organizado por la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV), Exposiciones y Ferias de la Construcción Argentina (EFCA) y la Cámara Argentina de la Construcción, en el predio de La Rural. La actividad prosiguió hasta el 6. Participación con stand institucional. Asistieron: Roberto Macerí, Claudia Gómez, Diego Giambrone y Rodrigo Sans.

■ ■ Junio 4

BID. Reunión con el secretario general iberoamericano y ex presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias. Asistió: Martín Trubycz.

CRA. Congreso Anual de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), en Venado Tuerto, Santa Fe. La actividad continuó el día siguiente. Asistieron: Leo Bilanski y Fernando Penno.

■ ■ Junio 3

POSADAS. Encuentro Federal de Mujeres CAME en el marco del Encuentro Regional NEA, organizado por

■ ■ Junio 6

RETIRO. Jóvenes Empresarios de FEBA-ADIBA llevaron a cabo el Retiro Dirigencial O' Higgins, en Miriápolis. Durante el encuentro, debatieron sobre liderazgo y firmaron el documento "Participar, Confiar, Compro-

meterse y Gestionar". La actividad continuó el día siguiente. Asistieron: Mauro González, Leo Bilanski, Silvio Zúrzolo y Fiorella Gagliardi.

■ Junio 9

MUJERES. Reunión plenaria del sector, en el Centro Municipal de Convenciones "Presidente Dr. Arturo Frondizi" de Vicente López. Informó: Elina Stewart.

■ Junio 10

SAN LUIS. Reunión con la intendenta de Villa Mercedes, Blanca Pereyra, en la sede del municipio, a fin de presentar la Ley 25.872, "Programa Nacional de Apoyo al Empresariado Joven". Asistió: Edgar do Crespo.

SANCOR. Seminario de Desarrollo Personal y Organizacional dirigido a supervisores de la panta de SanCor, en Chivilcoy, provincia de Buenos Aires, a cargo de Guzmán Lasarte. La actividad continuó el día siguiente.

SERVICIO. Foro de Servicio Aduanero al Usuario PYME, organizado por la Dirección General de Aduanas, en la sede de ese organismo. Asistieron: José Luis Lopetegui y Carlos Schwartzter.

■ Junio 11

ZARATE. Ronda de negocios organizada por la Cámara de Jóvenes Empresarios de Zárate, en el Club Náutico de ese distrito bonaerense. Asistieron: Silvio Zúrzolo y Javier Montalevetti.

PROYECTOS. Desayuno "Economía, PYMES y Juventud" organizado por AJE CIUDAD, con la asistencia de los principales referentes de diversos partidos para informar sus proyectos sobre Economía, Pymes y Juventud, de cara a las elecciones legislativas. Asistieron: Nicolás Morelli y José Luis Sandoval.

CORDOBA. "Emprender Córdoba", en el Estudio Teatro de Córdoba Capital. Asistieron: Javier Cracco y Agustín Maidana.

CORRIENTES. Acto inaugural de la 10a. edición de la "EXPO APICC 2009", organizada por la Asociación de la Producción, Industria y Comercio de Corrientes (APICC). Asistieron: Elías Soso y Fabián Ta-
rrío.

VIDRIERA. Seminario "La vidriera: una vendedora de 24 horas", a cargo de Cristina Castro, en la Asociación Amigos de la Avenida Juan Bautista Alberdi y en la Asociación Amigos de Palermo Viejo. La actividad se inició el 27 de mayo.

■ Junio 16

CASA ROSADA. Acto en Casa de Gobierno. Asistieron: Raúl Lamacchia, José A. Bereciartúa, Ezequiel Lauría y Francisco Martinelli.

MORTEROS. Conferencia sobre Centros Comerciales a Cielo Abierto en esa ciudad cordobesa, organizada por la Municipalidad y el Centro Comercial local. Asistieron: Rubén Martos y Oscar Antonione.

SAN FRANCISCO. Reunión en el Centro Comercial de San Francisco sobre Desarrollo de Proyectos de Centros Comerciales a Cielo Abierto, con autoridades de la entidad, el intendente Martín Llaryora y secretarios de ese municipio cordobés. Asistieron: Rubén Martos y Oscar Antonione.

DIPUTADO. Almuerzo con el diputado nacional Evaristo Arturo Rodríguez, en la Cámara de Diputados de la Nación. Asistió: Martín Trubycz.

■ Junio 17

DISEÑO. Reunión en el Centro Metropolitano de Diseño con la coordinadora del "Proyecto Social Creativo", Carolina Ruggero, para realizar un programa conjunto. Asistieron: Nicolás Morelli y José Luis Sandoval.

EMPRENDEDOR. Lanzamiento del "Programa Desarrollo Emprendedor" del Gobierno de la Ciudad, en FECOBA. Asistieron: Nicolás Morelli y José Luis Sandoval.

POSADAS. Jornada de trabajo organizada por Tersuave y Mujeres de la Cámara Empresaria de Misiones (CAMEM) junto con la vicegobernadora Sandra Giménez, en la ciudad de Posadas. Además, charla sobre Responsabilidad Social Empresaria. Informó: Alejandra Mocchioli.

VARELA. Lanzamiento del Parque Industrial y Tecnológico de Florencio Varela, organizado por la Municipalidad y el Instituto de Desarrollo Local (IDEL), en las Instalaciones de la empresa Molinos Marlenheim. El

acto contó con la presencia de destacadas autoridades nacionales. Asistió: Carlos Venier.

■ Junio 18

IRAM. Reunión del Subcomité Talles para la Confec-
ción, organizado por el Instituto Argentino de Normali-
zación y Certificado (IRAM) en su sede. Asistió: Jorge
Bizet.

DISEÑO. Reunión en el Centro Metropolitano de Dise-
ño con el coordinador de Industrias Creativas y Comer-
cio Exterior, Marcos Amadeo, para elaborar un progra-
ma conjunto. Asistieron: Nicolás Morelli y José Luis
Sandobal.

CALIDAD. Seminario sobre "Calidad de Servicio y
Atención al Cliente" en la Cámara de Comercio e Indus-
tria de Tres Algarrobos, dictado por Sergio Quiroga. La
actividad continuó al día siguiente.

■ Junio 19

SALTA. Conferencia sobre Centros Comerciales a Cielo
Abierto ante el intendente y funcionarios de la Muni-
cipalidad y la Comisión Directiva de la Cámara de Co-
mercio e Industria de Salta. Disertó: Oscar Antonione.

■ Junio 20

CRISIS. Conferencia sobre "Ventas en épocas de cri-
sis", a cargo de Guzmán Lasarte, en el Instituto Asegurador
Mercantil.

■ Junio 22

ESCRITORA. Visita a la CAME de la escritora Marta de
Paris en el marco de la organización del evento "Té con
Palabras Mujeres CAME" a fin de proponerle a Elina
Stewart que escriba el prólogo de su libro "Las Mujeres
en el Poder". Informó: Elina Stewart.

TURISMO. Visita a la CAME de Susana Pozo, gerente

general de Travel All Clero, y de Julieta de Calvo, con
motivo de la presentación de un proyecto de Turismo
Corporativo. Informó: Elina Stewart.

JUJUY. Apertura y lanzamiento de la Cámara de Jó-
venes Empresarios de Jujuy. Asistieron: Nicolás Mo-
relli, Martín González, Martín Loiácono, Guillermo Már-
quez Zavallía y Martín Michaelson.

■ Junio 23

JOVENES. Reunión de Jóvenes Empresarios con los
asesores del senador nacional Samuel Cabanchik para
impulsar un proyecto de ley destinado a la obtención
de beneficios para jóvenes emprendedores. Asistió:
Mauro González.

TIGRE. Firma de un convenio entre la Municipalidad
de Tigre y CAME a fin de desarrollar un Proyecto de
Centro Comercial a Cielo Abierto en esa ciudad, en el
Club Pacheco. Asistieron: José A. Bereciartúa, Fer-
nando Tieppo, Eduardo Regondi, Santiago Serantes,
Oscar Yciz, Oscar Antonione y Pablo Vernengo.

LANUS. Reunión regional de FEBA-ADIBA en el sa-
lón Hugo del Carril de la Municipalidad de Lanús, con
la participación del ministro de Producción de la pro-
vincia de Buenos Aires, Martín Ferré. Asistió: Mauro
González.

SAN MARTIN. Encuentro "Los jóvenes, la tecnología
y la política", en la Liga de Comercio y la Industria de
San Martín. Asistieron: Leo Bilanski y Nicolás Palma.

■ Junio 24

PARIDAD. Encuentro "Paridad en el ámbito de deci-
sión de las empresas", organizado por el Instituto
Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el
Racismo (INADI), en el Auditorio de la Comisión Na-
cional de Valores. Asistieron: Elina Stewart y Liliana
Castro.

ROURA. Reunión de trabajo con el subsecretario PYME,
Horacio Roura. Asistieron: Mauro González, Leo Bi-
lanski y Nicolás Morelli.



MUNDO PYME

Noticias sobre las pequeñas y medianas empresas difundidas por los medios de comunicación más allá de nuestras fronteras.

COLOMBIA: Aranceles

A Robinson Muñoz, veterano fabricante de zapatos de Cali, el mercado ecuatoriano ya no le calza. Los 2.000 pares de modelos deportivos que vendía en los almacenes de Quito son cosa del pasado.

Desde enero perdió las esperanzas de exportar al vecino país y sus temores se cumplieron tras los nuevos aranceles anunciados por el gobierno de Rafael Correa.

"Vender allá está muy difícil. Con aranceles de 10 dólares por par y otros recargos que llegan a 36 dólares, ya no somos competitivos", dice.

Su taller camina a media marcha. Empleaba hasta 20 operarios en las épocas de gran demanda ecuatoriana. Hoy, apenas a cuatro. Su situación es similar a la de otras 700 pequeñas empresas del sector.

Fuente: www.elpais.com.co

CHILE: Quiebras

De un total de 203 casos de procesos de quiebra registrados en Chile, el 99 por ciento fue catalogado como pyme y sólo el 1 por ciento estuvo vinculado a grandes empresas.

Los datos corresponden a un estudio realizado por la Superintendencia de Quiebras, cuyo titular, Rodrigo Albornoz, dijo que, "a pesar de la recuperación económica que espera experimentar la nación, es posible que se incrementen los casos en los próximos meses, debido al efecto retardado de la crisis económica".

Fuente: Radio Universidad de Chile

PERU: Compras

El presidente de la República, Alan García Pérez, anunció que el Gobierno promoverá la adquisición, a las mypes, de ropa especial para los trabajadores del sector Salud en el marco del programa Compras Mi Perú.

Según indicó, este programa dirigido por el Ministerio de la Producción y Foncodes cuenta con 150 millones de soles para compras públicas que permiten dinamizar la pro-

ducción de más de 4.000 mypes y dar trabajo a un promedio de 40 mil personas.

Fuente: www.rpp.com.pe

BOLIVIA: Exportaciones

El Gobierno formalizó su apoyo a las exportaciones de textiles a Venezuela y Estados Unidos, con la promulgación de tres decretos para la canalización de recursos frescos destinados a fortalecer el aparato productivo boliviano y, principalmente, brindar un impulso a la micro y pequeña empresa. Las partidas se realizarán a través de los bancos de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA, regional), y de Desarrollo Productivo (BDP), informó el ministro de Economía y Finanzas Públicas, Luis Arce. La administración del presidente Evo Morales decretó, en primer término, la transferencia de 50 millones de dólares al BDP, para que éste, a su vez, coloque créditos en micro y pequeños productores y los emplace a la exportación.

Fuente: Hoy Bolivia

ESPAÑA: Morosidad

Arturo Sanromán, de CEPYME, la patronal de la pequeña y mediana empresa, "la crisis ha agravado la arraigada cultura de la morosidad que existe en el tráfico mercantil y, realmente, corremos el riesgo de que se pierda la credibilidad en las operaciones comerciales, lo cual sería letal para la actividad económica".

Mientras hace un año se tardaba una media de 82 días en cobrar, hoy ese plazo se ha dilatado hasta los 124 días, prácticamente cuatro meses, y el porcentaje de facturas que terminan no cobrándose ha escalado hasta el 2,2 por ciento, el doble que en los principales países europeos.

Según la patronal catalana de la pyme, Pimec, una de las más activas en resolver el problema de la morosidad, reducir esos 124 días a la mitad ahorraría 4.000 millones de euros al tejido empresarial sólo en costes financieros.

Fuente: www.hoy.es



¿Seven Up?

Windows 7 fue presentado en Estados Unidos. Microsoft apuesta todo a la séptima versión del sistema de las ventanitas, que promete solucionar la mayoría de los errores e inconvenientes generados por el Windows Vista. Quiere ganarle de mano a Google, que anuncia una versión gratuita, Google Chrome OS.

Si bien Microsoft afirma que con Windows 7 recuperará la confianza perdida de los usuarios del Windows Vista, una encuesta realizada por ScriptLogic a más de 20.000 usuarios de Windows da cuenta que un 70 por ciento no piensa migrar a esta nueva versión durante el próximo año.

Si bien esto puede deberse a la falta de presupuesto para áreas de IT debido a la recesión económica, no es de descartar también la desconfianza en toda nueva versión que suele ser optimizada durante los tres a seis meses del lanzamiento del nuevo producto.

En este caso particular, es posible que no haya un período de "optimización", ya que, en definitiva, Windows 7 viene a ser una optimización por sí misma con más de 80.000 nuevos drivers que prometen compatibilidad a toda prueba. No es cuestión tampoco de ser tan duros con el sistema operativo con el que muchos hicimos nuestros "pinitos" informáticos.

Además, por primera vez en toda su historia, Microsoft presentó un servicio totalmente gratuito, denominado Office Web Applications, ni más ni menos que las versiones sencillas de su paquete de Office (Word, Excel, Powerpoint y One Note) y que, como su nombre indica, pueden utilizarse directamente desde la web.

Claro que esta "gratuidad" tiene que ver con hacerle la competencia a las herramientas Google Docs que cumplen la misma función y ya hace tiempo están disponibles en la red.

Cambios y requerimientos

El usuario final no notará demasiados cambios en la interfaz visual ni en el rendimiento de Windows 7, aunque corre algo más rápido que Vista. Los mayores cam-

bios están dados en los aspectos de seguridad y en todas las funcionalidades de redes.

Una novedad es el Remote Media Streaming, que permite acceder a la PC desde afuera del hogar, es decir, acceder desde una red Wi-Fi a nuestra biblioteca de medios (canciones, videos, fotos) que antes eran accesibles sólo desde la red doméstica.

En cuanto al requerimiento de hardware para correr esta versión, se recomienda lo siguiente:

- Procesador de 32-bit (x86) o 64-bit (x64) a 1GHz o más
- 1 GB en RAM (32-bit) / 2GB en RAM (64-bit)
- 16 GB disponibles en disco duro (32-bit) / 20 GB disponibles (64-bit)
- DirectX 9 con WDDM 1.0
- Unidad de DVD

Como vemos, el requerimiento es el mismo que para correr Windows Vista. Si su actual equipo funcionaba bien con esa versión, también lo hará con ésta.

En cuanto al Google Chrome OS, el lanzamiento está anunciado para diciembre y, además de prometer ser mucho más liviano que Windows, será Open Source (código abierto basado en Linux). Esto significa que cualquier programador independiente puede realizar su aporte para optimizarlo, por lo que se especula que será gratuito o tendrá un costo muy bajo.

Los que trabajamos en sistemas sabemos que todas las herramientas de Google se superan a sí mismas en cada versión, por lo que no sería mala idea esperar a diciembre si debemos tomar la decisión de actualizar nuestro Sistema Operativo corporativo o personal.



Por Walter G. Belfiore,
Departamento de Sistemas CAME

Descubra otra Argentina



Sábados 18:30

Metro

Multicanal 13 / Cablevisión 13



Confederación Argentina
de la Mediana Empresa

Florida 1 - 3er Piso
C1005AAA Capital Federal
Tel. (011) 5556-5556
www.came.org.ar

comercioyturismotv@came.org.ar



PLANES CORPORATIVOS E INDIVIDUALES

Para empleados en relación de dependencia, monotributistas y autónomos

PRECIO ACCESIBLE

OSDEPYM amplió la gama de Planes Superadores. Por este motivo nació "Plan de Salud Pyme 3000" que tiene como principal objetivo cubrir las necesidades de los afiliados más exigentes ofreciendo mejores niveles de confort en la internación.

Medicina basada en la prevención y detección temprana de enfermedades.

0800-288-7963

www.osdepym.com.ar

Garantiza

OSDEPYM
La Obra Social Empresaria