

NOTA DESTACADA

LA SITUACIÓN DE LAS PYMES ARGENTINAS EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

- >> Tecnología: la necesidad de trabajar en la nube
- >> Cómo gestionar un negocio en un escenario complicado
- >> Las pequeñas y medianas empresas en el mundo

¿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.



★ Los servicios que tu comercio necesita:

Riesgo comercial, pagos, capacitación, factura electrónica, control tarjetas, tiendas, comercio exterior y tu negocio en google.

★ Fácil y Sencillo

★ Descargá la APP

www.pilarcame.com.ar/app.html



TEIPESA

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



pilar
LA BASE DE TUS NEGOCIOS

Con el respaldo de



+54 9 11 2669-4626

0115275-6829

comercial@teipesa.com.ar

www.pilarcame.com.ar

CARTA AL LECTOR



En el escenario actual que la pandemia del coronavirus ha generado en todo el mundo, retomamos la comunicación con nuestros lectores a través de la versión digital de la revista, una adecuación a estos tiempos tal como la que se viene dando en casi todas las actividades.

Hoy más que nunca, aprovechamos este canal para dar cuenta de las gestiones que, en el marco de la profunda crisis que atraviesan las pequeñas y medianas empresas, realizamos desde la CAME ante las autoridades correspondientes en materia laboral, fiscal, crediticia, entre muchas otras.

En el extremadamente delicado contexto que debe enfrentar el entramado pro-

ductivo pyme y el panorama incierto que se vive, la Confederación trabaja sin descanso y con el mismo compromiso de siempre para representar a quienes generan empleo y riqueza, con acciones que apuntan a lograr medidas diferenciales que alivien al sector y mitiguen el impacto de la emergencia. El desafío es enorme.

Que el abrazo federal con que siempre nos saludamos pueda dejar de ser virtual muy pronto. Y cuidémonos, que la Argentina nos necesita a todos para volver a ponerse en marcha.

Gerardo Díaz Beltrán



SUMARIO

NRO 165 MAYO

10 **COMERCIO**
Acciones para la gestión del comercio

14 **INDUSTRIA**
Respiradores de fabricación nacional

18 **ECONOMÍAS REGIONALES**
Situación financiera de las pymes agroalimentarias

20 **ANÁLISIS**
¿Qué está pasando con las pymes en el mundo?

24 **MUJERES EMPRESARIAS**
Actividades en diversos puntos del país

25 **RESPONSABILIDAD SOCIAL**
Webinars gratuitos sobre sustentabilidad

28 **TECNOLOGÍA**
La necesidad de trabajar en la nube

32 **CAPACITACIÓN**
Administración de una pyme en tiempos de pandemia

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

Revista Comerciar 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**

LA CAME RECLAMA RESCATE FINANCIERO PARA LAS PYMES

"La situación es desesperante", sostuvo el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán, quien planteó la necesidad de que el Gobierno cubra la totalidad de los salarios y advirtió sobre las dificultades para acceder a créditos a tasa diferencial.

Tras la reunión llevada a cabo en Olivos entre empresarios y sindicatos por la renegociación de la deuda, la CAME señaló la necesidad de una próxima convocatoria a las pymes para diseñar un rescate financiero.

El presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán, señaló al respecto que "la situación es desesperante" e insistió en la necesidad de que el Gobierno cubra el 100 por ciento de los salarios. También reclamó por las precalificaciones que realizan los bancos para negarse a entregar los créditos al 24 por ciento de tasa diferencial.

La Confederación envió una carta al jefe de Gabinete de la Nación, Santiago Cafiero, con propuestas para amortiguar el impacto económico en el marco del aislamiento social, preventivo y obligatorio, dispuesto por el Poder Ejecutivo nacional.

Desde la CAME se insiste en el beneficio al ciento por ciento del salario neto para aquellas empresas de hasta 40 trabajadores, alcanzando con esta medida al 30,3 por ciento del empleo con una masa salarial neta de 70.701 millones de pesos.

"Estimamos llegar a cerca de 2,4 millones de personas, garantizando así la continuidad de sus puestos de trabajo y también del sostenimiento del consumo, que genera un engranaje productivo beneficioso para no parar la economía", sostuvo Díaz Beltrán.

Además, destacó la decisión de muchas provincias y municipios de abrir la actividad cumpliendo con los protocolos sanitarios. "Debemos salir de



La sede de la CAME, en el microcentro porteño

forma progresiva y ordenada de esta cuarentena", dijo, y apuntó que "la caída de las ventas minoristas nos lleva al colapso y arrastra a todo el entramado productivo". "Hay muchos puestos de trabajo en riesgo y una pyme que se funde no vuelve a resurgir", alertó.

"Más que un crédito, necesitamos un rescate financiero", subrayó, y detalló que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas que realmente precisaban una tasa diferencial del 24 por ciento para subsistir no pudieron obtenerla por excusas de los bancos.

"La caída de las ventas minoristas nos lleva al colapso y arrastra a todo el entramado productivo".

CAMBIOS EN EVALUACIÓN PARA ACCEDER A BENEFICIOS TRAS GESTIÓN DE LA CAME

Se trata del mecanismo para obtener auxilio en el marco del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción.

Mediante la Decisión Administrativa 721/20, el Comité de Evaluación y Monitoreo del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción incorporó algunas adecuaciones a la evaluación de los beneficios a otorgar y adicionó un listado de actividades contempladas para recibir el beneficio del Salario Complementario. Dentro de estos cambios, se contempló la solicitud de la CAME para que, en el análisis de la facturación, se tome en cuenta el dato inflacionario.

Entre las adecuaciones, se destaca las referidas al salario complementario. Por ejemplo, para aquellas empresas preinscriptas que no registran facturación del 12 de marzo al 12 de abril de 2019, se utilizarán para su evaluación comparativa la facturación correspondiente al período del 12 de noviembre al 12 de diciembre de 2019. Esta misma forma de cálculo se aplicará al caso de las empresas que iniciaron sus actividades con posterioridad a marzo o abril de 2019.

Además, se considerarán como "actividad afectada de forma crítica" a las empresas de reciente creación -durante 2020- por la situación de vulnerabilidad que revisten ante esta emergencia sanitaria.

En relación con aquellas empresas que al momento de inscribirse en el ATP utilizaron códigos de actividad correspondientes a un nomenclador distinto al que actualmente se encuentra vigente, se recomienda que la AFIP instrumente su reinscripción, mediante notificación al sujeto.

En referencia al listado de actividades económicas contempladas que se adicionó para ser evaluadas y que tengan la posibilidad de recibir el beneficio del Salario Complementario, el listado se encuentra disponible en la web de la CAME, al igual que otros puntos de esta adecuación referidos al criterio de la determinación de la caída sustancial de las ventas y los canales de notificación para quienes se hayan preinscripto en el Programa.



La AFIP, a cargo de la operatoria de inscripción al Programa de Asistencia de Emergencia para el Trabajo y la Producción (ATP).

CONVENIO PARA SOSTENIMIENTO DE PUESTOS DE TRABAJO Y LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

Fue firmado por la CAME con la FAECYS, junto al resto de las entidades empresarias que forman parte de la paritaria mercantil.

La CAME, junto al resto de las entidades empresarias que forman parte de la paritaria mercantil, suscribieron con la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS) un convenio de emergencia que establece un protocolo para la suspensión de actividades con el fin del sostenimiento de los puestos de trabajo y la actividad productiva.

El acuerdo marco determina que las asignaciones dinerarias que como prestaciones no remunerativas abonen los empleadores en concepto de suspensiones dispuestas en los términos del artículo 223 bis de la ley 20.744 t.o., así como también las asignaciones compensatorias otorgadas en dinero en virtud de lo dispuesto en el DNU N° 332/2020, modificado por DNU 376/20, no podrán ser en su conjunto inferiores al 75 por ciento del salario neto que hubieran percibido los empleados de comercio prestando servicios de manera normal y habitual durante abril y mayo de 2020.

El plazo de duración de las suspensiones no podrá ser mayor a los 60 días, comenzando a computarse a partir del 1 de abril de 2020.

Solo se procederá a la homologación automática de acuerdos que estén dentro de los parámetros establecidos en el presente convenio o establezcan como asignación dineraria un porcentual mayor al 75 por ciento.

En el caso de empresas de hasta 70 empleados, cuando el acuerdo se ajuste íntegramente al acuerdo marco del sector comercio, se omitirá la vista a la entidad sindical a los efectos de agilizar su homologación.

En caso de practicarse acuerdos de suspensiones con disposiciones que difieran a las del acuerdo marco, los mismos serán analizados por la autoridad de aplicación, teniendo en cuenta la situación particular en que se encuentre el empleador.

Más información disponible en www.came.org.ar



De emergencia, establece un protocolo para la suspensión de actividades.

NOVEDADES PARA PYMES



GUÍA EXPLICATIVA

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) publicó una guía en la que explica el procedimiento para la liquidación del salario complementario establecido en el marco del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). Entre otros puntos, describe cómo reflejar esta liquidación en el Libro de Sueldos Digital.



EMBARGOS SUSPENDIDOS

Los embargos a micro, pequeñas y medianas empresas fueron prorrogados hasta el 30 de junio, por resolución general de la AFIP. La decisión extiende por dos meses el plazo previsto anteriormente en la normativa y apunta a amortiguar el impacto económico de la pandemia sobre la actividad económica.



REINTEGROS DE EXPORTACIÓN

La CAME solicitó a la AFIP la liberación de los fondos de reintegro de las exportaciones, totales o parciales, que se encuentren aprobados, sin bloqueos u observaciones, que no hayan sido aún transferidos a los exportadores. El objetivo es que las pymes puedan así descomprimir la situación financiera del sector.



CHEQUES RECHAZADOS

La suspensión de la obligación de proceder al cierre de cuentas bancarias y a disponer la inhabilitación a los clientes que no puedan cumplir con sus compromisos con el pago de cheques por falta de fondos fue prorrogada hasta el 30 de junio.



ENFERMEDAD PROFESIONAL

La Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) estableció el procedimiento especial de actuación para la declaración del COVID-19 como enfermedad profesional no listada en los términos del Decreto 367/2020. Entre otros puntos, determinada los requisitos para realizar las denuncias, su admisibilidad y el procedimiento ante la Comisión Médica Central para la determinación definitiva del carácter profesional de la contingencia.



Más información disponible en www.came.org.ar



Vendé tus productos o servicios
por Whatsapp, Facebook, teléfono o email
solicitando el pago online a través de
CAME PAGOS.



DEFENDEREMOS **SIEMPRE** A LAS PYMES

TAMBIÉN DEL CORONA VIRUS COVID-19

+54 11 3987-1571 / 1572

info@camepagos.com.ar

WWW.CAMEPAGOS.COM.AR

ACCIONES PARA LA GESTIÓN DIGITAL DEL COMERCIO

La CAME lanzó una serie de iniciativas para favorecer una transformación imprescindible en el contexto de aislamiento.

En el marco del aislamiento obligatorio decretado para mitigar la propagación del coronavirus, la CAME lanzó una serie de iniciativas para favorecer la aceleración de la transformación digital del comercio.

Se trata de herramientas imprescindibles en este contexto ya que, en muchos casos, la modalidad online es la única vía para concretar ventas, especialmente en las grandes ciudades.

Por un lado, estos recursos digitales permiten concretar transacciones a los comercios autorizados para operar. Y aquellos que por el momento no pueden hacerlo, consolidarán su perfil virtual, manteniendo contacto con sus clientes.

Si bien algunos comercios ya habían avanzado en la incorporación de la tecnología a su funcionamiento, algunos todavía se mantenían al margen. La integración de las versiones física y digital de un negocio no sólo es útil en esta situación de emergencia.

A medida que se normalice la actividad, es clave conservar y profundizar el manejo de estas herramientas para seguir siendo competitivos.

A medida que se normalice la actividad, es clave conservar y profundizar el manejo de las herramientas tecnológicas para seguir siendo competitivos.

1. Capacitación y herramientas para comercios

En abril, fueron lanzadas instancias de capacitación con foco en las herramientas necesarias para operar online y fortalecer la presencia digital de un comercio.

- ¿Cómo vender por Internet?
- Pasos para implementar comercio electrónico en Pymes.
- Redes sociales para vender mejor.
- Facebook para vender mejor.
- Instagram para vender mejor.
- Técnicas de ventas con WhatsApp.
- CAME PAGOS.
- Herramientas digitales para mejorar las ventas.

En mayo, comenzó el programa "Cómo implemento el comercio electrónico en mi negocio pyme en cinco pasos", seis seminarios virtuales en formato taller de una hora de duración cada uno.

Herramientas digitales

Desde la CAME se está facilitando el acceso a las herramientas que la entidad desarrolló para operar de manera digital en un comercio:

- CAME Tiendas
- CAME Pagos
- CAME Envíos
- Negocio Cercano (en desarrollo)

2. Centros Comerciales Abiertos

En el contexto actual, la gestión asociativa de los Centros Comerciales

Abiertos resulta fundamental no sólo para el rendimiento comercial de sus integrantes, sino también para el bienestar de la comunidad local.

Cada proyecto de CCA debe consolidar y actualizar sus herramientas digitales para mantener vivo el vínculo de cercanía con los habituales clientes y otros actores sociales.

Sitio Web del CCA

Principal canal de comunicación oficial, con respaldo institucional e información confiable (fundamental en tiempos de rumores y fake news), para posicionarse como fuente de consulta acerca de la realidad del comercio local.

Entre los contenidos que debe presentar se destacan:

- Listado actualizado de comercios.
- Buscador de comercios por nombre, rubro y ubicación.
- Ficha técnica de cada comercio: nombre, contacto, etc.
- Calendario de fechas eventos y acciones promocionales.
- Noticias: de la comunidad local y novedades del comercio.
- Información institucional.
- Información para prensa.

Acciones promocionales

Mientras se mantenga la cuarentena, el uso del espacio público para celebrar fechas especiales (Día del Padre, festividad local, etc.) queda descartado.

La alternativa es organizar acciones promocionales de manera virtual: descuentos y promociones en ventas, festivales gastronómicos (de algún plato típico o una comida en particular), entre otros.

De esta manera, se fomenta la participación del público que hoy no puede visitar los negocios, brindando una vía de acercamiento a las experiencias agradables que generan los comercios de CCA.

Más información:
www.came.org.ar

Cada proyecto de CCA debe consolidar y actualizar sus herramientas digitales para mantener vivo el vínculo de cercanía con clientes y otros actores sociales.



COLOQUIO INTERNACIONAL "CENTROS COMERCIALES ABIERTOS EN CUARENTENA"

Organizado por la Federación de Centros Comerciales Abiertos (FCCA) y el Sector Comercial de la CAME para que referentes españoles compartieran sus experiencias con las pymes argentinas.

La Federación de Centros Comerciales Abiertos (FCCA) y el Sector Comercial de la CAME organizaron el coloquio internacional "Centros Comerciales Abiertos en Cuarentena", con disertaciones de referentes de los CCA de España en formato de videoconferencia.

Las disertaciones estuvieron a cargo Gema Igual Ortiz (alcaldesa de Santander), David Alameda (director de Comercio de Santander), Patricia García Sánchez (gerente de Gasteiz On - Victoria), Julia Martínez Gil (gerente de CCA del Casco Histórico de Valencia), Vicenta Mateo (gerente del CCA de Huesca) y Carmen Moreno Llana (gerente de la Asociación Empresarial Unión de Comerciantes de Asturias). A partir de las experiencias en sus ciudades, los conferencistas reflexionaron acerca de la gestión del comercio en el contexto de la pandemia del coronavirus y el impacto económico que genera el aislamiento.

En ese marco, repasaron los mecanismos y criterios aplicados para mantener la comercialización de bienes y servicios, teniendo en cuenta las restricciones de apertura de locales y acceso del público en general.

De esta manera, no sólo aportaron visiones y opiniones para contribuir a un mejor desempeño durante el período

de aislamiento sino que también se refirieron a la generación de herramientas para preparar al comercio de cara al nuevo escenario que vivirán nuestras sociedades una vez finalizada la pandemia.

Quienes siguieron el coloquio vía Zoom pudieron realizar preguntas a los disertantes, que fueron contestadas en el tramo de la videoconferencia destinado a compartir inquietudes. De la sesión también participaron Carlos Capeletti (FEBA, CAME) y Oscar Antonione (Programa de Fortalecimiento del Comercio Minorista de la CAME).

En la apertura del coloquio, el presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, agradeció a los participantes por su aporte y señaló la importancia de trabajar en conjunto para afrontar la complicada situación actual.

En el cierre del encuentro, Fabián Tarrío, presidente de la FCCA y vicepresidente del Sector Comercial de la CAME, explicó que el criterio de elección de los conferencistas estuvo marcado por su trayectoria y la diversidad de las comunidades, grandes ciudades y otras más pequeñas, en que desarrollan su actividad y destacó los lazos prolongados en el tiempo que unen a estos referentes españoles del comercio a cielo abierto con la Confederación.

Gema Igual Ortiz (Santander)

Destacó la importancia de que la comunidad perciba que detrás de cada escaparate hay una familia y planteó que hay que apelar a campañas de fidelización y solidaridad para que el vecino elija comprarle al comerciante de su barrio.

Vicenta Mateo (Huesca)

Subrayó las tareas de asesoramiento desarrolladas por las asociaciones empresariales (en cuestiones sanitarias, impositivas, organizativas), que se convirtieron en canales de información confiable y permanente para sus socios.

Patricia García Sánchez (Vitoria)

Hizo referencia a las campañas implementadas para que los comerciantes sean vistos como vecinos/ciudadanos y también con mensajes esperanzadores de cara al futuro, del tipo de "Cuando salgas a la calle, las tiendas estarán cerca de ti".

David Alameda (Santander)

Expuso sobre el complejo andamiaje de medidas implementadas por los gobiernos nacional, regional y local para auxiliar a las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de que puedan recuperarse y seguir manteniendo los puestos de trabajo que generan.

Carmen Moreno Llaneza (Asturias)

Habló de la necesidad de que las tiendas sigan siendo lugares seguros pero confortables a la vez, tomando en cuenta los protocolos sanitarios pero atendiendo a las necesidades de cada rubro comercial, aspecto que consideró un desafío para el sector.

Julia Martínez Gil (Valencia)

Analizó los cambios urbanos que vivirán las ciudades (poco transporte público, controles sanitarios, teletrabajo) y que tendrán su impacto en el comercio y el turismo y sostuvo que caerá la actividad interurbana a la vez que se potenciará el consumo local.



RESPIRADORES DE FABRICACIÓN NACIONAL PARA ENFRENTAR EL PICO DE LA PANDEMIA

El proyecto surgió de un grupo de emprendedores argentinos reunidos luego en un consorcio de coopepraciones de empresas nucleadas en ADIBA, que contó con el soporte técnico del INTI, Fabricaciones Militares y la ANMAT.

Dispuesto a generar respuestas para enfrentar la pandemia, un grupo de emprendedores argentinos avanzó hacia la fabricación de un equipo respirador con un sistema de motorización y regulación electrónica para respiradores de tipo AMBU con componentes ciento por ciento nacionales.

AMBU-AUT de la empresa MW S.A. fue la encargada de crear un consorcio de cooperación con pymes nucleadas en ADIBA, entidad adherida a la CAME, que tuvieron la idea de llevar a laboratorio el proyecto del MIT (Instituto de Tecnología de Massachusetts).

Articuladas, estas pymes buscaron en dos entes estatales, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial y Fabricaciones Militares, el soporte técnico.

"Estratégicamente, para que el proyec-

to funcionara, nos unimos al INTI, donde fuimos apoyados incondicionalmente, prevaleciendo la asistencia técnica y profesional que una pyme necesita ", señala Rafael Dahl, integrante de la comisión del Sector Industrial de la CAME y líder de la empresa MW S.A.

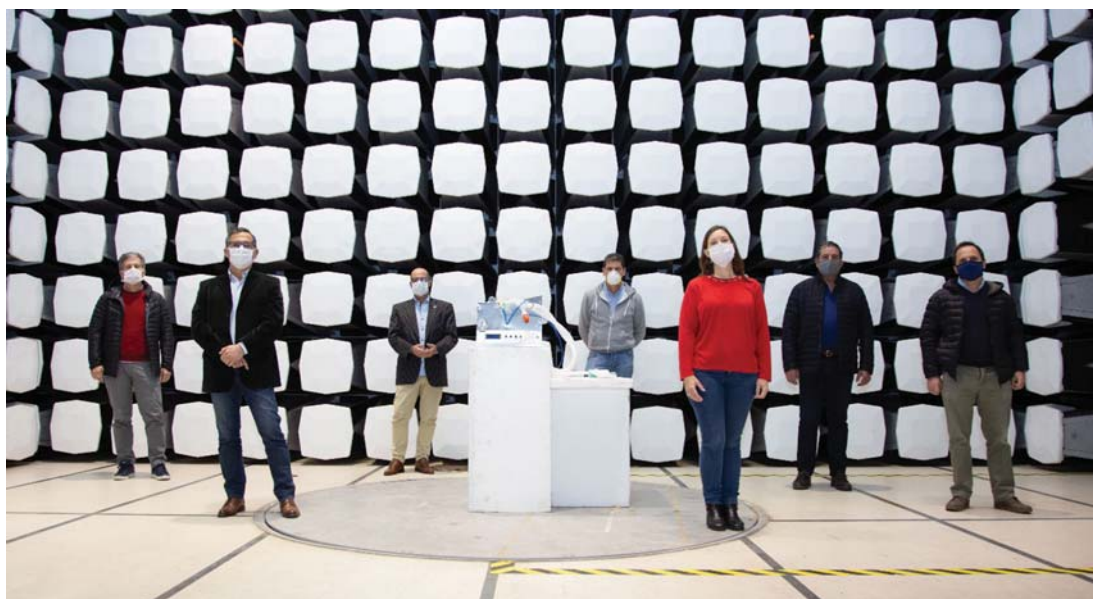
Ante la oportunidad de articular fortalezas, se fusionaron este proyecto y otro similar. "Hemos decidido fusionar nuestro proyecto con la iniciativa AMBU-AUT de la empresa MW S.A., a partir de la convergencia entre ambos desarrollos y la posibilidad de obtener una escala de producción en el orden de mil equipos por día", detalló Rubén Geneyro, presidente del INTI.

"También estamos incorporando al proyecto a clientes tradicionales del Instituto, con capacidad de inyección en ambiente controlado y métodos de esterilización y envasado validados por la ANMAT para la fabricación de los AMBU. Todo ello es muy importante para garantizar el cumplimiento de los estándares sanitarios", agregó.

Juntos fueron diseñando mejoras a los proyectos originales y se fueron sumando otros actores, algunos fundamentales dada su experiencia en la producción de productos médicos.

Tanto el INTI como la ANMAT (con una larga trayectoria de trabajo conjunto) asisten a las empresas para cumplir

"Para que el proyecto funcionara, nos unimos al INTI. Fuimos apoyados incondicionalmente, prevaleciendo la asistencia técnica y profesional que una pyme necesita ".



El respirador y sus hacedores.

con los requerimientos de las autoridades regulatorias, desarrollando productos y procesos para el ámbito médico y capacitando en varios aspectos.

Los diferentes grupos especializados en equipamiento electromédico, biomateriales, envases y embalajes, tecnología de gestión, diseño industrial, articulan entre ellos, dada la dinámica de funcionamiento del INTI. A la vez, las empresas que producen los soportes respiratorios también tienen gran experiencia en trabajar bajo normas y supervisión de la ANMAT.

Etapas del proyecto

1. Construcción y fabricación de matrices AMBU ciento por ciento nacional + certificación ANMAT (en proceso).
2. Certificación, homologación y ensayos de, sistema mecánico/electrónico automático de AMBU, tarea a cargo del INTI, que se encuentra en proceso, así como su presentación ante la ANMAT.
3. Desarrollo y diseño de la válvula medidora de caudal, para medir espiración y poder realizar una espi-

rometría con el mismo equipo y electrónica.

Producto final

El producto final es un respirador AMBU con las características de poder ser controlado electrónicamente a través de motores, microprocesadores y software abiertos, de bajo costo, ciento por ciento de industria nacional, que contempla la producción en serie y un valor unitario relativamente bajo, de unos 750 a 1000 dólares.

El respirador se fabricará con plantas, materiales, procesos, sistemas de calidad y control aprobadas por la ANMAT. Cabe destacar que el proyecto ha contado con el apoyo de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica como parte de la financiación de I+D. El proyecto AMBU-AUT, ya producto final, recibió los nombres de Equipo de Ventilación Asistida EVA O2 y Unidad de Ventilación Asistida UVA O2 respectivamente.

El Sector Industrial de CAME felicita a todos los participantes por esta iniciativa y a todos los que apoyaron y acompañaron este proyecto.

CONVOCATORIA DE PROYECTOS COVID-19

Destinada a pymes y emprendedores de innovación con el objetivo de impulsar iniciativas que contribuyan a mitigar los efectos de la pandemia.



El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la CAME informa sobre la nueva convocatoria a pymes y/o emprendedores para la presentación de Proyectos de Desarrollo Empresarial y Planes de Negocio Emprendedor de Innovación COVID-19, formalizada mediante la Resolución 53/2020 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

El objetivo de esta convocatoria es impulsar proyectos que contribuyan a mitigar los efectos de la pandemia COVID-19 en la Argentina en diversos rubros vinculados a esta temática, que sean relevantes, escalables y de fácil implementación en el actual contexto de emergencia sanitaria y aislamiento. Gastos financiables: servicios de consultoría, servicios tecnológicos para validar o verificar las prestaciones y calidad del producto; gastos e inversiones asociados a la puesta en marcha del proyecto.

Cada proyecto seleccionado recibirá un Aporte No Reembolsable (ANR) de hasta 1.800.000 de pesos en cada caso aprobado que representará hasta el 100 por ciento del monto total de los proyectos sin IVA, con los límites previstos en las Bases y Condiciones.

Presentación de proyectos: a través de la plataforma online del Ministerio, "Trámites a Distancia" (TAD).

Más información:
financiamiento@came.org.ar

MENTORÍAS VIRTUALES 2020

CAME INCUBA estará trabajando como sede de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (que recibe también emprendimientos de Vicente López, San Fernando, Tigre y San Isidro) del Programa Comunidad de Mentores, dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

El objetivo principal será acompañar a los emprendedores ante esta situación de emergencia sanitaria, ofreciéndoles mentorías virtuales para desarrollar las capacidades necesarias para que sus emprendimientos puedan avanzar con mayor efectividad en este nuevo contexto.

Más información:
incubadora@came.org.ar

DIRIGENTES DEL COMERCIO DE TODO EL PAÍS ANALIZARON LA ACTUALIDAD DEL SECTOR

El temario incluyó alcance y resultados de la flexibilización de la actividad por provincia, con indicadores de venta online y envíos a domicilio. También se abordó el acceso al Programa de Asistencia de Emergencia para el Trabajo y la Producción.

Con la participación de 35 dirigentes de todo el país, se realizó una reunión del Sector Comercial de la CAME y la Comisión Directiva de la Federación de Centros Comerciales Abiertos (FCCA). El encuentro se llevó a cabo en formato de videoconferencia.

Algunos de los tratados, con foco en la actualidad del comercio minorista en el marco del aislamiento social y obligatorio, incluyeron: el alcance y resultados de la flexibilización de la actividad comercial por provincia, con indicadores acerca de la implementación de venta online y envíos a domicilio; el acceso de los comercios al Programa de Asistencia de Emergencia para el Trabajo y la Producción (ATP).

Entre otros puntos, los dirigentes también manifestaron su preocupación acerca de las dificultades que encuentran las pymes para acceder a las herramientas de ayuda financiera.

Un eje destacado de la reunión fue la negociación que la CAME está llevan-

Estamentos locales

Fabián Tarrío, vicepresidente del Sector Comercial de la CAME y presidente de la FCCA, destacó "las gestiones que, de manera incansable, están realizando las cámaras locales ante los municipios y las federaciones regionales con las autoridades provinciales, ya que esos estamentos son los que definirán las condiciones en que los comercios saldrán del aislamiento para recuperar su actividad".

do adelante con la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS), en relación a la remuneración del personal en comercios declarados no esenciales.

Todos los participantes coincidieron en considerarlo un tema a resolver a nivel nacional y que el contexto inédito siempre incertidumbre, por lo menos hasta que se levanten las restricciones que impone la cuarentena.



Hay preocupación acerca de las dificultades que encuentran las pymes para acceder a las herramientas de ayuda financiera.

EL COVID-19 COMPROMETE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE PYMES AGROALIMENTARIAS

Una encuesta realizada por la CAME da cuenta de que el corte de la cadena de pagos, las obligaciones tributarias, la imposibilidad de acceso al crédito y los requerimientos de pago al contado se ubican entre los principales obstáculos del sector.



El sector de Economías Regionales y la Mesa de Agroalimentos y Bebidas de la CAME elevaron al ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Luis Bastera, los resultados de una encuesta realizada a los máximos referentes de 27 sectores de la agroalimentación nacional para conocer el estado de situación de cada actividad en el marco del COVID-19.

El relevamiento, realizado a mediados de abril, puso al descubierto una serie

En líneas generales, los empresarios pyme agroalimentarios pudieron pagar los sueldos y jornales de marzo. Pero la incertidumbre reina en el sector.

Sectores relevados

Los sectores relevados fueron: cítrica, arroceros, peras y manzanas, olivícola, lechero, algodónero, ajero y cebollero, avícola, yerbatero, vitivinícola, arándanos, cañero, hortícola, frutícola, porcino, nogalero, apícola, orgánico, foresto-industria, ganadero, tabacalero, legumbres, maní, jugos, hongos comestibles, chacinados y florícola.

de problemas que habrá que resolver para un adecuado funcionamiento de la producción e industrialización de alimentos, actividades esenciales para la población.

Puntos destacados

-La mayor parte de los entrevistados informó que la cadena de pagos se ha cortado o está a punto de suceder.

-Si bien, en líneas generales y con dificultad, los empresarios pyme agroalimentarios pudieron pagar los sueldos y jornales del mes de marzo, no saben si podrán afrontar los de abril. La incertidumbre reina en el sector.

Rol estratégico

"La pandemia nos interpela a todos y, frente a la gran incertidumbre que nos genera, el rol del Estado se vuelve estratégico. Nuestro compromiso es continuar garantizando el abastecimiento de alimentos y bebidas, seguros y de calidad, pero nuestras pymes necesitan un plan de ayuda urgente para poder lograrlo", afirmó el titular de Economías Regionales de CAME, Eduardo Rodríguez. "En estos momentos el Estado debe mantener a las empresas pymes en pie", agregó.

-Restablecer el normal funcionamiento del sistema bancario es una prioridad transversal a todos los sectores productivos. No sólo demandan efectivo para poder pagar los salarios de los trabajadores temporarios, que no están bancarizados, sino también para poder comprar diversos



insumos para los que se está solicitando pago de contado, como es el caso del gasoil, entre otros.

-A nivel financiero, la necesidad primordial es poder acceder al crédito, a tasas razonables (24% es imposible de afrontar).

-A nivel fiscal, la mayoría de los encuestados manifestó la necesidad de obtener una prórroga de los vencimientos de las obligaciones impositivas y tributarias.

-La disponibilidad de mano de obra, sobre todo calificada, constituye un problema para aquellas actividades que se encuentran en época de cosecha durante la cuarentena, pero también para las que deberán realizar tareas como poda, raleo y otras labores culturales, en el corto/mediano plazo.

Reunión con el ministro Bastera

Una comitiva de Economías Regionales de la CAME -encabezada por el presidente de la entidad, Gerardo Díaz Beltrán- se reunió con el ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Luis Bastera.

En ese marco, reclamó políticas diferenciales para que el sector pueda desarrollar todo su potencial.

El nuevo esquema de retenciones, el alto costo energético, la prefinanciación de exportaciones y la participación en el Consejo Federal Argentina Contra el Hambre fueron, entre otros, los temas abordados durante el encuentro.



QUÉ ESTÁ PASANDO CON LAS PYMES EN EL MUNDO

El sector que más puestos de trabajo genera en todo el planeta busca superar una coyuntura muy complicada, con más o menos ayuda estatal según cada país.

"Pequeñas, medianas y vulnerables" es el título del informe elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre el golpe económico que están recibiendo las pymes de todo el mundo en el marco de la pandemia de coronavirus.

En España, el gobierno del socialista Pedro Sánchez aprobó a finales de marzo la puesta en marcha de un primer tramo de avales de 20.000 millones de euros para garantizar la liqui-



En España, fue aprobado un primer tramo de avales de 20.000 millones de euros para garantizar la liquidez de las empresas más afectadas. Los empresarios pidieron que se amplíe hasta 50.000.

dez de las empresas más afectadas. La mitad de ese importe estuvo dedicado a garantizar nuevos préstamos a pymes y autónomos. La línea de avales entró en vigor a principios de abril. Los empresarios ya pidieron que se amplíe la suma hasta 50.000 millones.

Suizas, británicas y alemanas

En Suiza, las pymes pueden pedir un crédito inmediato por hasta el 10 por ciento de su facturación anual, con un tope de medio millón de francos/dólares y tasa de interés cero, que tiene garantía total del gobierno suizo. El único requisito es una declaración de necesidad.

En Gran Bretaña, en principio fue lanzado un programa de asistencia pyme que resultó desbordado: recibió 130.000 pedidos pero apenas otorgó unos mil créditos. Ante esta situación, el Gobierno -presionado por círculos empresariales y algunos legisladores- puso en marcha un nuevo plan de prés-





En Alemania, fue anunciado el paquete económico más grande desde 1945, con préstamos ilimitados para las pymes y subvenciones directas de tipo fiscal por tres meses.

tamos garantizados al 100 por ciento, para ayudar al sector a hacer frente a los efectos económicos de la pandemia a la espera de una estrategia de desconfinamiento.

En Alemania, fue anunciado el paquete económico más grande desde 1945, medida que fue calificada por el ministro de Finanzas como una "bazuca". El programa consiste en préstamos "ilimitados" para las pequeñas y medianas empresas (entre 11 y 250 empleados), garantizado al 100 por ciento por el Estado. Serían unos 800.000 de euros. Adicionalmente, fue impulsado un paquete fiscal que incluye ayudas para las pequeñas empresas a través de subvenciones directas de hasta 15.000 euros durante tres meses.

Francesas e italianas

En Francia, el presidente Emmanuel Macron anunció la creación de un Fondo de Solidaridad dirigido al sector empresario, que abarca postergación de cargas sociales y fiscales y de préstamos por 300 mil millones de euros para pymes. "Ninguna empresa será abandonada al riesgo de quiebra", aseguró.

En Italia, el Estado decidió destinar 1,4 por ciento de su PBI a políticas fiscales a acompañar a las firmas afectadas por el coronavirus. "Con el decreto apenas aprobado, damos liquidez inmediata de 400.000 millones de euros a nuestras empresas, pequeñas, medianas o grandes: 200.000 millones

para el mercado interno y otros 200.000 millones para apoyar las exportaciones", dijo el presidente Giuseppe Conte.

Más allá de Europa

En Estados Unidos, el gobierno federal envió un paquete fiscal al Capitolio por más de 10 por ciento del PBI y la Fed (el "banco central" norteamericano) flexibilizó los límites de apalancamiento bancario, medida que inyectó hasta 800 billones de dólares de liquidez mediante operaciones de mercado abierto y 300 billones de dólares adicionales por otros mecanismos.

En Japón, fue aprobado un paquete de asistencia fiscal que incluye un sistema de préstamos especiales de emergencia para pymes por un total de 1.6 trillones de yenes (15.6 billones de dólares), asistencia financiera especial a empresas cuya cadena de suministro haya sido especialmente afectada (5 billones de dólares) y diferimento de pago de impuestos por hasta 253 billones de dólares sin penalidades, entre otras medidas.



EL TURISMO MIDE EL IMPACTO DE LA PANDEMIA

Las pymes del sector conforman el 85 por ciento de la oferta nacional. La situación es más grave en los emprendimientos situados en zonas rurales.



Un informe elaborado por el sector Turismo de la CAME da cuenta de la cesación total de la actividad turística, en la que las pymes tienen a su cargo el 85 por ciento de la oferta nacional.

Esta situación es mucho más grave para aquellos emprendimientos situados en zonas rurales, caracterizadas mayormente por la pobreza, la informalidad y la falta de acceso equitativo a condiciones de desarrollo y competitividad.

El turismo rural es considerado un producto clave para activar las economías regionales, reducir las desigualdades y una solución concreta a la vulnerabilidad a la que está expuesta la población rural.

Algunos puntos clave

- Coincidencia en la dificultad para afrontar costos fijos en el emprendimiento y en el desarrollo familiar.
- Afectación de toda la cadena des-

de dueños y empleados y su impacto directo en locales de gastronomía, artesanía, guías locales y todos los comercios y servicios relacionados.

- Los agricultores no tienen un ingreso mensual y dependen mucho de las cosechas y de lo que se genere por la entrada de turistas día a día.

- Cancelaciones de reservas.

- A nivel de poblaciones rurales, pérdida del calendario de fiestas y eventos, en muchos de los casos dinamizadores de la economía local.

Acciones necesarias

- A corto plazo, ayudar a los prestadores de turismo rural en su situación particular y específica durante la inactividad total, para hacer frente a los costos y pagos.

- A mediano y largo plazo, el objetivo será ayudar en la adaptación de los servicios a los nuevos requerimientos y potenciar los canales de difusión y distribución para acercar la oferta a la demanda, contemplando la recuperación paulatina de la actividad turística.

Recuperación

La recuperación se estima que comenzará por aquellos espacios donde la densidad de población sea baja y el nivel de casos afectados por el virus sean menores.

RELEVAMIENTO SOBRE VENTAS, FACTURACIÓN Y SUPERVIVENCIA ENTRE JÓVENES EMPRESARIOS

Un tercio de los consultados no está vendiendo sus productos y la mitad lo está haciendo online. Más del 70 por ciento estima que no sobreviviría más de tres meses en las condiciones actuales.



El sector Jóvenes Empresarios de la CAME realizó un relevamiento entre 280 emprendedores y empresarios en veintidós distritos del país, para conocer las estrategias que están implementando las pymes/emprendedores para sobrellevar este difícil momento, que hizo foco sobre la venta online y el teletrabajo.

Entre otros datos, del informe surgió que el 35 por ciento de los consultados en la muestra no está vendiendo

sus productos, que el 50 por ciento de los consultados vende de forma online y que el 17 por ciento de los que venden de manera online tiene problemas para despachar la mercadería.

En relación a la facturación, señalaron una caída promedio del 50 por ciento en abril, por el impacto del COVID-19. En cuanto a su capacidad de supervivencia empresarial, el 11 por ciento de los jóvenes empresarios evalúa cerrar, un 35 por ciento solo puede esperar 30 días más y el 73 por ciento de las pymes estima que no sobreviviría más de tres meses en las condiciones actuales.

Sobre el teletrabajo, el 63 por ciento de las pymes de jóvenes empresarios respondió que no lo está implementando. De este grupo, el 66 por ciento explicó que el tipo de actividad que realiza no se lo permite.

Referentes online

La Comisión Directiva de CAME Joven se reunió en formato online con sus 24 referentes provinciales. Durante el encuentro fueron abordados temas generales en referencia a la situación de las pymes de todo el país en el contexto del aislamiento social obligatorio y cuestiones específicas del sector.

Senadora Catalfamo

El presidente de CAME Joven, Federico Pelli, mantuvo una reunión -vía Zoom- con la senadora nacional Eugenia Catalfamo (San Luis) sobre las problemáticas que atraviesan los jóvenes empresarios en el contexto de la pandemia. Participaron también Emmanuel López De Filippo y Bruno Sanguinetti.

REUNIONES PARA ANALIZAR EL IMPACTO DEL AISLAMIENTO EN LAS PYMES DE TODO EL PAÍS

Mujeres Empresarias de la CAME llevó a cabo una serie de encuentros virtuales con referentes de todas las regiones de la Argentina para analizar la situación de las pequeñas y medianas empresas en el marco del escenario generado por el aislamiento social que paralizó las actividades en todo el país.

PATAGONIA NORTE Y SUR

Sus referentes plantearon las dificultades de las pymes para acceder



al financiamiento. Señalaron que hay una gran cantidad de cheques devueltos, situación que deteriora la cadena de pagos en la mayoría de las empresas.

CUYO, LITORAL Y CENTRO

Durante la reunión, se planteó, en el aspecto impositivo, la necesidad de



una prórroga de los vencimientos y la suspensión de cortes de servicios por el período que dure la cuarentena como también el pago reprogramado sin aplicación de intereses en el ámbito financiero, similar a lo dispuesto en el orden nacional en cuanto al préstamo para la nómina salarial.

NEA Y NOA

En ambas regiones señalaron la importancia de la cooperación de



los bancos para sostener la liquidez de las empresas que no logran afrontar sus gastos ni siquiera con la actual ayuda estatal. También destacaron las dificultades que se presentan a la hora de tener que atravesar los límites interprovinciales para el traslado de mercadería, empresarios y operarios.

BUENOS AIRES Y CABA

Además de compartir básicamente los mismos problemas que



el resto del país, sus referentes mencionaron la importancia de la inteligencia emocional para aprender a gestionar sentimientos y estados de ánimo y no caer en situaciones de estrés y ansiedad.

WEBINARS GRATUITOS SOBRE SUSTENTABILIDAD

Serie de videoconferencias dirigidas a entidades, pymes, emprendedores e instituciones sin fines de lucro.

El Departamento de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable de la CAME se encuentra llevando adelante una serie de videoconferencias sin costo dirigidas a entidades, pymes, emprendedores e instituciones sin fines de lucro, con el objetivo de dar a conocer mecanismos, iniciativas y gestiones realizadas bajo el concepto del Triple Impacto.

-"Empresas Sustentables: las pioneras del futuro"

Este webinar, que comenzó en marzo y se extiende hasta junio, reúne a especialistas de temas como género, finanzas, comunicación, derechos humanos y energía entre otros, quienes presentan no solo teoría sino también estrategias empresariales basadas en la posibilidad de aplicar criterios de sustentabilidad en las pymes y el éxito de ellas.

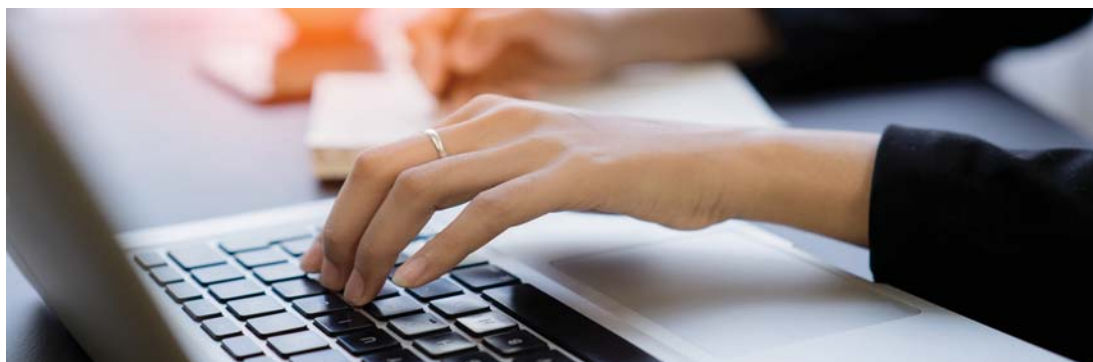
Cabe aclarar que si bien este curso, que ha superado las mil visualizaciones, ya ha comenzado, los primeros capítulos se encuentran en la web para que los interesados puedan ingresar a ellos cuando deseen.

-"Buenas prácticas en tiempos de transformación: alimentos y bebidas"

Fruto de la articulación entre el sector de Economías Regionales y el Departamento de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable de la CAME, el ciclo -que cuenta de tres encuentros en vivo de 45 minutos a través de la plataforma Zoom- tiene como principal objetivo promover el cuidado de la salud de las personas y el medio ambiente en el contexto actual, además de acercar información sencilla y cotidiana tanto a empresarios como a trabajadores de establecimientos y consumidores en general.

De la mano de expertos en distintos módulos, conversamos sobre temas como manejo de fitosanitarios, fertilizantes y productos de limpieza; manipulación de frutas y hortalizas y bienestar animal.

Contacto para interesados
responsabilidadsocial@came.org.ar



RONDA DE NEGOCIOS VIRTUAL EN MENDOZA

Multisectorial, comercial e internacional, está organizada por la Federación local junto a la CAME. Será en junio y tiene cupo máximo de inscriptos.

La CAME y la Federación Económica de Mendoza (FEM) organizan la primera Ronda de Negocios Virtual Multisectorial Comercial e Internacional, a realizarse el jueves 11 de junio, de 9 a 14. En esta Ronda de Negocios, proveedores y fabricantes de productos, distribuidores, mayoristas, transporte, logística y servicios relacionados de los distintos sectores de nuestra economía podrán relacionarse creando nuevos vínculos comerciales entre sí y con empresas chilenas, facilitando el abordaje en mercados nacionales e internacionales. Esta modalidad virtual se desarrollará a través de la plataforma web de Rondas de Negocios CAME, donde se llevará adelante la inscripción, la selección de contrapartes y el armado de agendas de entrevistas para cada empresa suscripta.

Las entrevistas se realizarán a través de la plataforma online de videoconferencias de la CAME, de acuerdo al instructivo que será enviado oportunamente a cada inscripto.

Cierre de inscripción:

Viernes 29 de mayo de 2020 o hasta cubrir el cupo máximo

Solicitud de entrevistas:

A partir del 30/05/2020 al 04/06/2020

Inscripción:

Instructivo disponible en la web de CAME

Más información:

rondadenegocios@came.org.ar



COMERCIO EXTERIOR EN ÉPOCA DE PANDEMIA

¿Nuestra estructura estaba preparada para sostener operaciones y compromisos en medio de una cuarentena?

Sin duda, nos tomó por sorpresa, nadie lo esperaba. Aún en este contexto, ¿nuestra estructura estaba preparada para sostener nuestras operaciones y nuestros compromisos en medio de una cuarentena? Las respuestas serán muchas y variadas.

Las voces desde todos los sectores que la CAME representa manifestaron que lo único seguro en el futuro sería el cambio, que todo cambiaría. Esta pandemia nos dijo "tenían razón, pero no hay tiempo para prepararse". Es hoy, hay que sobrevivir ya.

Ser competitivos y lograr resultados en un escenario totalmente nuevo nos compromete a duplicar esfuerzos en la implementación de recursos y tecnologías para que lo que hoy se plantea como un desafío sea, en un futuro cercano, una modalidad habitual de trabajo. Donde se comparta la información, donde trámites y operaciones se digitalicen para optimizar tiempos y formas, donde se simplifique y donde una situación de emergencia sea una perturbación y no una traba en el comercio internacional.

En la Argentina, como en el resto del mundo, el freno a la actividad económica ha significado una baja del consumo y su consecuente influencia en la vida de las pequeñas y medianas empresas, en las que el nivel de respuesta para enfrentar la crisis es menor al resto del universo.

En este contexto, debemos trabajar



hoy de cara al futuro en normas de aplicación que garanticen la confluencia de lo público y lo privado para operaciones y servicios más competitivos y estratégicos a nivel mundial, que permitan la producción, la importación y exportación para el libre consumo. La logística, los impuestos, las certificaciones y los costos golpean la economía de las pymes y los actores que componen la cadena de operaciones tienen el desafío de adaptar los recursos para lograr una economía más sólida y confiable.

Nada volverá a ser como antes. Y cuanto antes lo aceptemos, más posibilidades de sobrevivir tendremos.

Debemos trabajar en normas que garanticen la confluencia de lo público y lo privado para operaciones y servicios más competitivos a nivel mundial.

PANDEMIA MATA ON PREMISE: LA NECESIDAD DE TRABAJAR EN LA NUBE

El licenciado Daniel Aisemberg, docente de CAMEeducativ@, plantea cuestiones primordiales a tener en cuenta en el marco actual de tele-trabajo.

La pandemia puso en evidencia que en el mundo actual es fundamental estar preparado para moverse rápido, para reubicarse, para mudarse, para cambiar las cosas de lugar y seguir funcionando sin discontinuidad y bien.

Hoy es claro que llegó el adiós al On Premise, es decir al software ERP funcionando en las propias instalaciones del cliente usuario.

Es momento de despedirse de aquellos que siguen ofreciendo el ERP en modalidad cliente-servidor. Incluso los que creen que con Terminal Server o artilugios similares convertirán en Cloud a sus productos.

Además de desventajas de costo, sensibilidad a los microcortes, mantenimiento y otras, los productos como Terminal Server o Citrix no pueden ser utilizados en tabletas y smartphones. Y eso en el mundo actual es imperdonable.

Pero así como damos el adiós a estos paquetes de software, ¿hay suficiente oferta y servicios para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a salir de

un modelo centrado en "lo propio" hacia un paradigma basado en el uso?

Tu rol en la cadena de valor

Si sos proveedor y aún creés que el software como suscripción no es tu negocio, te recomiendo leer:

Subscribed: Why the Subscription Model Will Be Your Company Future - and What to Do About It. de Tien Tzuo. Su costo es de USD 12.99 y hay versión en español.

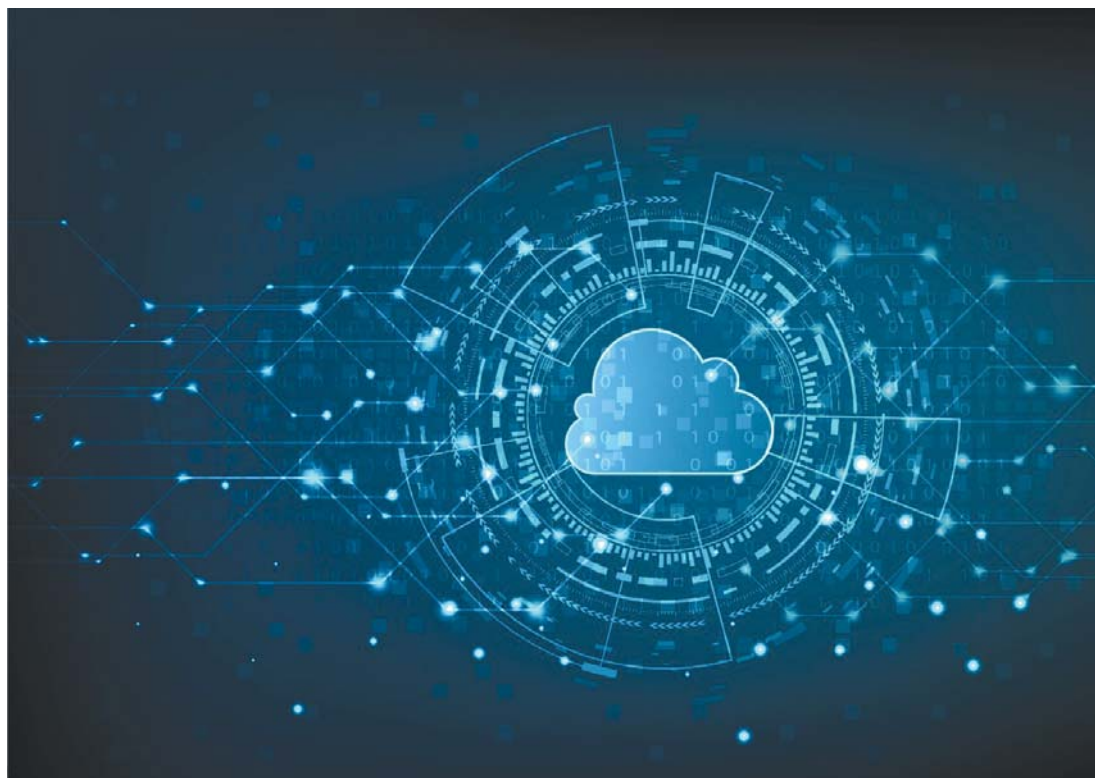
Si sos consultor o pertenecés a la nueva generación de proveedores que no tiene pasado ni compromisos o sos una de las pocas compañías que hizo la renovación tecnológica a tiempo, te pido un favor: ayudá a las empresas usuarias a migrar. Hacé tu contribución al ecosistema aportando guías, modelos, plantillas de trabajo, procesos automatizados, conocimiento. La economía de las pymes te necesita.

Si sos usuario final de un ERP que no es WEB, que no corre en un browser, que no puede estar alojado en un centro de datos, cuando más tiempo esperés, mayores serán las barreras de salida. Es el momento de pensar en el cambio, en la migración.

ERP y Home Working

No se necesita realizar un hisopado o un test de PCR para conocer si un ERP

Hoy es claro que llegó el adiós al On Premise, es decir al software ERP funcionando en las propias instalaciones del cliente usuario.



es adecuado para el Home Working. Solo debés hacer tres preguntas:

- ¿Se puede acceder por un navegador o browser?
- ¿Se puede operar desde un móvil?
- ¿Está prevista la seguridad, el back up y la recuperación de datos?

En los últimos años se observa una aceptación mayor de la modalidad software como suscripción (SaaS) y de la implementación en Cloud. Sobre 278 casos relevados por

EvaluandoERP.com en 2019, el 57,5 por ciento manifestó ser indiferente el tipo de proyecto que le proponga el proveedor. Asimismo, la modalidad nube o servicio tiene una aceptación importante entre quienes se encuentran en la búsqueda de soluciones.

Si bien los datos del mercado vienen confirmando la tendencia, el virus que desafía a la humanidad puso en evidencia la obsolescencia de muchos ERP. Y también a los falsos profetas

que retrasaron el desarrollo de la nube y del software como servicio.

El presente es el día en el que vas a vivir el resto de los días. Si estás buscando un software empresarial no debés dudar ni un minuto: ¿Por qué hundir capital de trabajo en una herramienta obsoleta?

Si querés algo parecido a un Netflix aplicado a los procesos de la empresa, buscá entre aquellos proveedores que pueden ofrecerlo como un servicio: pagás una suscripción mensual y otro se hace cargo de la tecnología para que tu firma pueda facturar, cobrar, entregar y dar un mejor servicio a los clientes. Porque de eso se trata: pensar en los clientes.

Si estás buscando un software empresarial no debés dudar ni un minuto: ¿Por qué hundir capital de trabajo en una herramienta obsoleta?

CICLO DE CONFERENCIAS SOBRE VENTA ONLINE

Organizado por CAME Educativ@, responde a las necesidades generadas en las pymes en el marco de la pandemia.

En una repuesta rápida a las necesidades que se generaron en las pequeñas y medianas empresas en el marco de la pandemia, la Secretaría de Capacitación de la CAME organizó un ciclo de conferencias virtuales bajo la consigna "La tecnología como aliada de la pyme: diferentes herramientas para saber vender digitalmente de manera eficiente". El objetivo de la propuesta es acceder al conocimiento, a herramientas y acciones concretas para impulsar las ventas de productos y/o servicios de manera online, respetando todas las medidas de seguridad.

Material disponible en:

https://redcame.org.ar/contenidos/circular/Capacitacion-en-venta-online_-todo-lo-que-tenes-que-saber-para-aplicar-en-tu-pyme.12145.html

Una por una

- ➔ 1. ¿Cómo vender por Internet?
- ➔ 2. Pasos para implementar comercio electrónico para las pymes.
- ➔ 3. Cómo utilizar las redes sociales para vender mejor.
- ➔ 4. Cómo utilizar Facebook para vender mejor.
- ➔ 5. Cómo utilizar Instagram para vender mejor.
- ➔ 6. Técnicas de ventas con WhatsApp.
- ➔ 7. CAME Pagos.
- ➔ 8. Herramientas digitales para mejorar las ventas.



CAPACITACIÓN A DISTANCIA Y GRATUITA



85 CURSOS

4 SEMANAS DE DURACIÓN

TUTORÍAS A CARGO DE ESPECIALISTAS

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



LA ADMINISTRACIÓN DE UNA PYME EN TIEMPOS DEL CORONAVIRUS

El licenciado Jorge Joaquín Silva, docente de CAMEeducativ®, analiza una cuestión clave en el complicado escenario actual.

En la gestión de un negocio, existen infinitas variables, algunas previsibles y otras no. El empresario pyme ha aprendido, a lo largo de estos años, a surfear entre las olas de las adversidades, tanto que sigue siendo admirado y muchas veces envidiado por su impronta y creatividad.

Quiero detenerme en este punto, que nos diferencia, a veces mal, de otros empresarios. Pocas veces sabemos ordenar y normatizar esos logros en acciones repetitivas y eficaces. O sea, aplicar esa misma impronta en la gestión de nuestras organizaciones.

Es como si después de haber pasado la tormenta o resuelto la dificultad, nos olvidáramos de cómo habíamos resuelto brillantemente algún problema, hasta que volvemos a tropezar de nuevo con la misma dificultad o el mismo dilema.

El empresario pyme ha aprendido a surfear entre las olas de las adversidades. Pero pocas veces sabemos ordenar y normatizar esos logros en acciones repetitivas y eficaces.

Sin duda, y como siempre ocurre, vamos a salir más resilientes de esta dificultad, pero con una profunda crisis de valores éticos, económicos y morales que nos van a llevar a gestionar las organizaciones de otra forma, a revalorizar el teletrabajo, a priorizar la informática. Lo más importante: nos está obligando a trabajar en estructuras aplanadas con liderazgos más flexibles e inteligentes.

El liderazgo que hasta ahora conocíamos como autocrático está entrando en crisis en el mundo, basta ver los modelos de liderazgo en diferentes lugares y cómo se presentan ante las dificultades a que los somete la pandemia.

Max De Pree considera al verdadero liderazgo como un arte y dice que los verdaderos líderes, al igual que los mejores músicos, a veces se transforman en fuente de inspiración.

Además, agrega su cuota de romanticismo cuando manifiesta que, al igual que la belleza, también el equilibrio y la armonía dentro del proceso decisorio debían formar parte de la administración, buscando siempre tres cosas en lo que se emprende: renovación, innovación y vitalidad, para que las soluciones a las que se arrije resulten perdurables.



Más allá de la urgencia

Sería bueno aprovechar estas urgencias que nos demanda la pandemia, que seguramente va a pasar como pasan todas, para revalorizar y rediseñar herramientas que tiene toda administración y que muchas veces no usamos, sobre todo las de tipo estratégico.

Al respecto, podemos enumerar el manejo de escenarios posibles pero de verdad, no como un juego virtual; la planificación sería e integrada a todas las áreas, de abajo hacia arriba, como debe ser; la ejercitación de toma de decisiones críticas, que es mil veces más eficaz que cualquier capacitación y/o coaching, y así podemos seguir hasta el infinito.

Hoy más que nunca están en juego las culturas corporativas, los valores fundacionales de un negocio y la decisión de ser empresario responsable o especulativo. Es tiempo de tomar decisiones económicas adecuadas y sustentables, con la responsabilidad social que la actualidad demanda.

El antropólogo estadounidense Clifford

Sería bueno aprovechar estas urgencias que nos demanda la pandemia para revalorizar y rediseñar herramientas que tiene toda administración y que muchas veces no usamos.

Geertz, digno discípulo del sociólogo Talcott Parsons, afirmaba que la cultura era en definitiva un sistema de símbolos, un producto de la mente, "un conjunto de significados en virtud del cual los seres humanos interpretan sus experiencias y orientan sus acciones". Ante la falta de liderazgo o frente a un liderazgo ambiguo y un escenario de incertidumbre, los individuos a veces toman sus propias decisiones, quizás erróneas. Esperemos que eso no ocurra y sepamos conducirlos adecuadamente, al igual que a nuestras organizaciones.





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.

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