

## NOTA DESTACADA

### PROPUESTA INTEGRAL PARA AVANZAR EN LA REACTIVACIÓN DE LAS PYMES

- >> Comercio: cómo superar los desafíos pospandemia
- >> Testimonios de productores de algodón y de alcauciles
- >> Tik Tok: oportunidad para pequeñas y medianas empresas

# ¿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](http://www.pilarcame.com.ar/app.html)



**TEIPESA**

Tecnología e Información para Empresas S.A.  
[www.teipesa.com.ar](http://www.teipesa.com.ar) | [info@teipesa.com.ar](mailto: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](mailto:comercial@teipesa.com.ar)

[www.pilarcame.com.ar](http://www.pilarcame.com.ar)



# CARTA AL LECTOR

---



Esta edición digital llega en momentos en que el aislamiento social preventivo y obligatorio se extiende nuevamente, aunque esta vez con cierta flexibilización que, en el AMBA por lo menos, apunta a reiniciar la actividad de algunos sectores paralizados por la pandemia.

En este contexto, desde la CAME presentamos una ampliación de nuestra propuesta integral para la recuperación de las pymes, uno de los segmentos más golpeados en la Argentina y en Latinoamérica.

El documento elaborado reúne un listado de acciones que consideramos imprescindibles para que las pequeñas y

las medianas empresas puedan seguir contribuyendo al desarrollo de la economía nacional, sobre todo por su capacidad de generar puestos de trabajo genuinos y sustentables en todo el país.

Aunque los empresarios pymes atravesamos una de las situaciones más complicadas de que las tengamos memoria, redoblamos nuestra vocación de ser pieza fundamental del engranaje productivo.

Un abrazo federal.

**Gerardo Díaz Beltrán**



# SUMARIO

NRO 167 JULIO

**06** INSTITUCIONAL  
Propuesta integral para la recuperación de las pymes

**11** INSTITUCIONAL  
App para los comercios de proximidad

**12** CAME JOVEN  
Premio Emprendedor Solidario COVID-19

**18** ECONOMÍAS REGIONALES  
Testimonios de productores de algodón y de alcauciles

**20** ANÁLISIS  
Pymes latinoamericanas, entre las más afectadas

**27** COMERCIO  
Cómo superar los desafíos pospandemia

**28** TECNOLOGÍA  
Tik Tok: una oportunidad en las redes para las pymes

**32** CAPACITACIÓN  
Ventajas de adoptar la metodología Agile

## 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**

# ENCUESTA PARA DIMENSIONAR LOS EFECTOS DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA

Una convocatoria de la CAME a entidades y pymes asociadas que busca evaluar cuantitativa y cualitativamente el impacto.

La CAME convocó a sus entidades asociadas y sus pymes a responder una encuesta que busca dimensionar cuantitativa y cualitativamente los efectos que ocasiona el COVID-19 sobre la situación económica actual.

Entre otros ítems, la consulta incluye puntos tales como endeudamiento financiero y no financiero, salarios, empleo y la perspectiva pospandemia entre las pequeñas y medianas empresas argentinas.

La entidad destacó que conocer estos resultados "nos ayudará a determinar cuáles son los desafíos a enfrentar y qué gestiones y estrategias debemos llevar a cabo desde la CAME para atenuar el impacto de la pandemia y fomentar la reactivación económica y productiva". Para una mayor precisión en la elaboración posterior de conclusiones, la encuesta agrupa a los consultados en siete sectores económicos: agropecuario, comercio, servicios, industria y minería, construcción, turismo y tecnología/informática.

También toma en cuenta, en el marco del aislamiento social preventivo y obligatorio, si el establecimiento del encuestado se encuentra habilitado para desarrollar sus actividades en las mismas condiciones que antes, si lo está pero con restricciones horarias o de actividades o si no está habilitado.

20:24 Contexto COVID 19: En... docs.google.com

**CAME**  
Confederación Argentina de la Mediana Empresa

## Contexto COVID 19: Encuesta PYME

La presente encuesta tiene como objetivo dimensionar cuantitativa y cualitativamente los efectos que ocasiona el COVID-19 sobre la situación económica actual, el endeudamiento financiero y no financiero, salarios, empleo y la perspectiva post pandemia, entre las pymes del país.

**\*Obligatorio**

Razón social de la pyme : \*

Tu respuesta

Nombre y apellido del contacto : \*

Tu respuesta

Como dato clave, la encuesta también requiere información sobre la cantidad de personal que se desempeña en la empresa del encuestado.

La encuesta completa se encuentra disponible en [www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)

# PROPUESTA INTEGRAL DE LA CAME PARA LA RECUPERACIÓN DE LAS PYMES

Una ampliación de la versión anterior, que será presentada ante el Poder Ejecutivo Nacional una vez trabajada de forma federal.

La CAME, tras un gran trabajo intersectorial, elaboró una ampliación de la propuesta integral que preparó previamente para la recuperación de las pequeñas y medianas empresas de todo el país. Esta propuesta hace referencia a las medidas que habría que implementar para impulsar y reactivar el sector luego de ser superada la pandemia del COVID-19.

Una vez trabajada la propuesta de forma federal, será presentada al Poder Ejecutivo Nacional. Toda entidad que pueda realizar un aporte o consideración al respecto, puede enviar un correo electrónico a [institucional@came.org.ar](mailto:institucional@came.org.ar).

## Medidas laborales

**-Ampliación del salario complementario**  
Extender el beneficio al 100 por ciento del salario neto para todas las empresas de hasta 40 empleados, sin perjuicio del rubro. Sostener el beneficio hasta el levantamiento definitivo del ASPO.

**-Reducción de contribuciones patronales**

## Medidas de financiamiento

**-Salvataje financiero**

Conformar un fideicomiso solidario para la reconstrucción pyme, que tenga como objetivo comprar los cheques re-

chazados ocurridos entre el 20/3 y el 31/05 de 2020. La compra sería realizada por los bancos donde los tenedores de los valores rechazados tengan cuenta.

**-Incentivos sobre el Echeq y factura electrónica**

Programa de difusión de instrumentos más adecuados para la operatoria en el contexto de ASPO, además de tener costos más bajos y mayor facilidad para descontar.

Descuentos y exenciones (por ejemplo sobre débitos y créditos) para promover su utilización y así acortar los plazos de la cadena de pagos pyme.

Impulsar las Facturas de Crédito electrónicas Mipyme donde el obligado al pago es el Estado.

**-Promoción e incentivos de Warrants**

Disponer los mecanismos necesarios para promover la implementación de warrants para el financiamiento de las economías regionales productoras de bienes warrantables con incentivos y/o subsidios para su impulso. De esta manera, la propia producción podría viabilizar el financiamiento del sector.

## Medidas tributarias

**-Ampliación de plazos de la moratoria impositiva**

**-Reducción de IVA**





- Cuenta única tributaria pyme
- Redefinición de los beneficios regionales

### **Medidas de emergencia productiva para deudores**

- Proyecto de ley de emergencia productiva y crediticia para deudores concursados, durante el período en que dure la cuarentena

Ampliar por 180 días corridos el período de exclusividad establecido en el artículo 43 de la Ley 24.522 para que el deudor pueda formular propuestas de acuerdo preventivo.

Suspender por el plazo de 180 días contados a partir de la vigencia de la ley en los concursos preventivos, la totalidad de las ejecuciones judiciales y extrajudiciales, incluidas las hipotecarias y prendarias.

### **Medidas de promoción de las exportaciones**

- Derechos de exportación

Eliminación de derechos de exportación para las economías regionales pyme. Para los sectores que mantengan este tributo, postergar su pago a 180 días y

compensación automática de reintegros a través de la cuenta única tributaria.

- Prefinanciamiento de exportaciones

Líneas de crédito con buena capilaridad y expansión regional para el prefinanciamiento de exportaciones.

### **Medidas de reducción de costos logísticos y de transporte**

- Costos logísticos y aduaneros

Establecer nodos de concentración y consolidación de carga de carácter público con participación de la AFIP y la Aduana para facilitar y reducir los costos de transporte.

Programa de subsidios públicos para los costos aduaneros y de SENASA que forman parte de los costos de exportación.

Propuesta integral ampliada  
disponible en  
**[www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)**

# CONSIDERACIONES SOBRE EL PROYECTO DE LEY REGULADOR DEL TELETRABAJO

Análisis detallado de la iniciativa que ya obtuvo media sanción en la Cámara de Diputados, con apuntes para no generar trabas laborales y legales a las pymes.

En el marco del tratamiento en el Senado de la Nación del proyecto de Ley de Teletrabajo que regula la modalidad de trabajo a distancia y que ya obtuvo media sanción en Diputados, la CAME realizó un análisis técnico preliminar de todos sus artículos, arribando a consideraciones que deben ser atendidas por las autoridades a fin de no generar trabas laborales y legales a las pequeñas y medianas empresas a futuro.

Entre otros puntos, se destaca que si bien el proyecto menciona que se trata de un contrato de trabajo, llama la atención que a lo largo del texto se hace mención a "persona que trabaja" y no "trabajador" ni "empleado", mientras que al dador de trabajo sí se lo denomina "empleador".

Por otra parte, el artículo 4 determina que las plataformas y/o software deben desarrollarse de modo acorde a la jornada laboral establecida "impidiendo la

conexión fuera de la misma". Esto es conveniente en la medida que, por razones extraordinarias, se permita el acceso del trabajador a dicha plataforma con autorización del empleador, de manera de no establecer un esquema tan rígido que vaya en contra de la dinámica que necesite la empresa.

Una situación similar ocurre con el artículo 5, en donde se prohíbe al empleador exigir la realización de tareas y remitirle comunicaciones fuera de la jornada laboral. En este caso, habría que contemplar cada situación extraordinaria que pueda surgir y que, en todo caso, la no exigencia sea para contestar dichas comunicaciones.

Texto completo del análisis  
disponible en  
[www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)

**Se hace mención a  
"persona  
que trabaja" y no  
"trabajador" ni  
"empleado", mientras  
que al dador de trabajo  
sí se lo denomina  
"empleador".**





# CAPACITACIÓN A DISTANCIA Y GRATUITA



## 85 CURSOS



### 4 SEMANAS DE DURACIÓN

### TUTORÍAS A CARGO DE ESPECIALISTAS

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES  
[www.came-educativa.com.ar](http://www.came-educativa.com.ar)



# NOVEDADES PARA PYMES



## CRÉDITOS PARA MONOTRIBUTISTAS

A través de la Resolución General 4748/2020, la AFIP prorrogó hasta el 31 de julio el plazo de la inscripción para que monotributistas o autónomos soliciten los créditos a tasa cero de hasta 150 mil pesos, en tres cuotas iguales y consecutivas.

.....



## REDUCCIONES DE APORTES PATRONALES

La AFIP, a través de la Resolución General 4757, reglamentó la prórroga de las reducciones de aportes patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), para aquellos empleadores que tengan como actividad principal alguna de las afectadas por la cuarentena y se hayan registrado en el Programa ATP. Se trata de la postergación o reducción de hasta el 95 por ciento del pago de las contribuciones patronales, respecto de aquellas devengadas durante el período junio de 2020.

.....



## DEUDAS CON FONDO DE GARANTÍA

La Superintendencia de Riesgos de Trabajo, a través de la Disposición 12/2020, estableció que el acogimiento previsto para el régimen de Planes de Pago para Micro, Pequeñas o Medianas Empresas, destinado a cancelar deudas con el Fondo de Garantía en concepto de Cuota Omitida y de multas recargos impuestos por la SRT, podrá formularse hasta el 30 de septiembre de 2020, inclusive.

Asimismo, determinó que el pago de la primera cuota del plan vencerá el 20 de diciembre de 2020. Los pagos restantes vencerán en forma mensual y consecutiva el día 20 de cada mes o inmediato posterior hábil si aquel resultara inhábil.

.....



## GANANCIAS Y BIENES PERSONALES

La AFIP, a través de la Resolución General 4758/2020, extendió el plazo de los pagos por deudas del Impuesto a las Ganancias y Bienes Personales hasta el 31 de agosto inclusive. Dicha regularización se podrá realizar hasta en tres cuotas, con un pago a cuenta del 25 por ciento.

.....

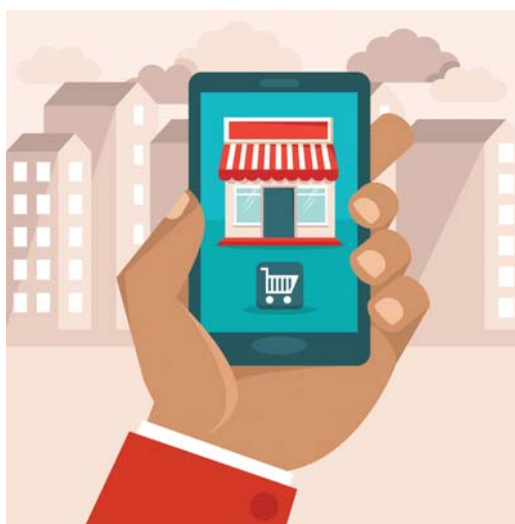
# NEGOCIO CERCANO, UNA APP PARA ABRIR EL E-COMMERCE A COMERCIOS DE PROXIMIDAD

Una nueva herramienta digital lanzada por la CAME, que se suma a CAME Tiendas, CAME Pagos, Pilar CAME y CAME Envíos.

Con el objetivo de que, en el contexto actual del aislamiento social obligatorio, cada vez más pymes se integren al comercio electrónico, la CAME lanzó la aplicación de compraventa "Negocio cercano", que permite a los comerciantes bajar costos y aumentar las ventas.

La aplicación está destinada a los comercios de proximidad y busca que los clientes puedan comprar a las pymes de cercanía desde sus casas, evitando el uso de tarjetas y billetes. También permite al usuario ser comprador y vendedor en forma simultánea. Por ejemplo, el dueño de una verdulería puede recibir pedidos y pagos de sus vecinos y, además, comprar en la carnicería, almacén y demás negocios de su barrio.

El procedimiento replica la experiencia de la venta tradicional, usando al teléfono celular para la comunicación y el pago. El cliente elige en qué comercio comprar online, prepara su lista, la envía por la plataforma y el comerciante le indica el monto. Si está de acuerdo, confirma la operación pagando con tarjeta de débito o crédito o con una cuenta de CAME Pagos, en el caso de que la posea. Finalmente, puede retirar el pedido en persona o hacérselo enviar. El beneficio para los comerciantes es que no necesitan actualizar productos, precios ni stocks, requisitos que eran limitantes para que éstos se incorporen al comercio electrónico. Solamen-



te pagarán el costo de transacción, que se encuentra entre el 1 y el 3,9 por ciento, según la forma de pago de cliente y si decide adelantar la acreditación a 24 horas hábiles.

Si el usuario posee una cuenta de CAME Pagos, va a poder ingresar con el mismo email y clave. Si no la tiene, se le crea automáticamente, para que pueda usarla también para solicitar pagos fuera de la red "Negocio cercano", hacer transferencias a cuentas bancarias y a otras billeteras virtuales, recibir pagos, operar con QR y mucho más, con las menores comisiones.

**El procedimiento replica la experiencia de la venta tradicional, usando al teléfono celular para la comunicación y el pago.**



# PREMIO "EMPRENDEDOR SOLIDARIO COVID-19" PARA UN ENTRERRIANO

La rama joven de la CAME dio a conocer el Premio Emprendedor Solidario Covid-19, que busca poner en valor la solidaridad y el esfuerzo de los jóvenes que, en circunstancias tan complejas como las actuales, piensan en lo colectivo y en el bien común.

El ganador fue el entrerriano Santiago Romero Ayala que, con su empresa Lumi, creó un sistema de desinfección sanitaria mediante luz ultravioleta germicida.

"Es un aporte al país desde la producción y la industria nacional, con la cuota de creatividad que tenemos las pymes argentinas", dijo Federico Pelli, presidente de CAME Joven.

Tanto Romero Ayala como los otros



nueve finalistas dejaron de fabricar sus productos habituales y pasaron a elaborar todo tipo de insumos para la prevención del contagio o se lanzaron con innovadores emprendimientos que sirven para mitigar la propagación de la pandemia.

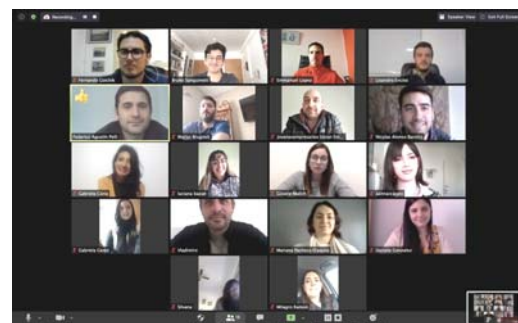
---

## REUNIÓN DE COMISIÓN DIRECTIVA

A través de la plataforma Zoom, dirigentes de CAME Joven, representando a cada una de sus provincias, llevaron a cabo el encuentro mensual encabezado por el presidente del sector, Federico Agustín Pelli.

Durante el encuentro, se informaron las actividades y las reuniones realizadas, en las que se representó a CAME Joven, y se comunicaron las novedades sobre el Premio Emprendedor Solidario COVID 19, que tuvo más de 50 finalistas inscriptos de todo el país.

A su vez, se presentó como tema para debate el proyecto de ley referente al teletrabajo, que ya cuenta con media



sanción en Diputados. Los participantes coincidieron en la importancia de que la iniciativa sea elaborada con los legisladores, para que tenga coherencia y no actúe complicando a las pymes del sector.

# LA CAME PRESENTE EN LA COMISIÓN DE COMERCIO DE DIPUTADOS

Fabián Tarrío expuso la situación actual del sector y de las pymes. Se instó al Poder Legislativo a impulsar medidas para fortalecer el comercio en este duro momento.

En representación de la CAME, Fabián Tarrío, vicepresidente del Sector Comercial de la entidad y presidente de la FCCA, disertó ante la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados de la Nación.

Durante su exposición, Tarrío primero presentó datos del Plan Integral para la Recuperación de las Pymes y el Cuidado del Empleo, elaborado por la CAME, y realizó un análisis detallado acerca de la actualidad de todos los sectores productivos de la Argentina y los perjuicios económicos que están sufriendo.

Luego hizo foco en el comercio minorista a nivel nacional, pero destacando el rol que cumple como motor del desarrollo local y regional, sobre todo al interactuar con el turismo y otros rubros que generan riqueza para la comunidad.

Acerca de esta relación mencionó los índices de rendimiento, como los preocupantes niveles de la caída de ventas, la escasa y nula rentabilidad, y los

efectos devastadores del cese de la actividad turística.

Al final del encuentro, Tarrío respondió preguntas de los diputados, quienes indagaron acerca de las propuestas de la entidad para fortalecer a las pymes y también de aspectos puntuales, como los procesos para acceder a líneas de crédito.

"Nos preocupa la supervivencia del comercio, un sector que brinda un altísimo porcentaje de mano de obra. Hoy el nivel de consumo es muy bajo, porque la gente tiene poca plata. Y si tiene, la gasta con mucha cautela, a raíz de la incertidumbre ante lo que vendrá", aseguró.

"Desde la CAME, ponemos énfasis en la necesidad de atender las problemáticas que afectan a la comunidad productiva de todos los rubros. Necesitamos que el Estado acompañe a las pymes para que puedan hacer frente a esas dificultades y superarlas, con visión a mediano y largo plazo", concluyó.



**Destacó el rol que cumple el comercio minorista, como motor del desarrollo local y regional.**

# EL TURISMO DE PROXIMIDAD COMO EJE DE REACTIVACIÓN DE ECONOMÍAS REGIONALES

Seminario organizado por la CAME que convocó a más de 600 inscriptos. |

El sector de Turismo de la CAME organizó el seminario "Turismo de proximidad como eje de reactivación de las Economías Regionales", a cargo de Javier Dellamónica, coordinador de Turismo en Espacio Rural, y Carlos Pelli, coordinador de Turismo en Ambientes Naturales. Hubo más de 600 inscriptos.

El director ejecutivo del área, Sebastián Bel, dio la bienvenida, hizo un breve resumen sobre la Confederación y destacó que la reactivación del sector está estrictamente ligada con el desarrollo del Turismo Rural y de Naturaleza.

Dellamónica se refirió a las acciones desarrolladas en los últimos años: 35 seminarios y capacitaciones, cinco foros nacionales y la presencia en la Feria Internacional de Turismo (FIT).

"Hoy los viajes cortos, en pequeños grupos, a establecimientos y destinos relacionados con la naturaleza abren la posibilidad de que esta propuesta sea considerada por los turistas que pre-

tendan alternativas a la hora de programar. Emprendimientos, destinos y espacios recreativos deberán considerar los aspectos sanitarios, la capacidad de carga del lugar e implementar las decisiones en torno a la calidad e innovación", detalló.

Pelli señaló que "los viajes de turismo aventura, de naturaleza y cercanía están listos para hacer un fuerte regreso" y subrayó que "el mundo ha cambiado y nosotros con él".

"Si hay algo en lo que los expertos en viajes están de acuerdo es que el futuro de los viajes de aventura y naturaleza es muy auspicioso, a pesar de los desafíos sin precedentes presentados por la pandemia", agregó.

"Viajar cambiará para mejor" fue la conclusión del encuentro, en cuyo cierre el secretario del sector Turismo de la CAME, Gregorio Werchow, agradeció la participación de los inscriptos y el trabajo del equipo de la entidad.

**"Los expertos  
en viajes  
están de acuerdo  
en que el futuro  
de los viajes de  
aventura y  
naturaleza es muy  
auspicioso".**





# MÁS DE 2.000 PERSONAS EN LOS TALLERES DE TRABAJO ONLINE DE CAME INCUBA

Fueron tratadas distintas temáticas pensadas en dar soluciones concretas para hacer frente a la situación actual de cuarentena



A través de su incubadora de emprendedores, CAME Incuba, perteneciente al Departamento de Programas de Financiamiento y Competitividad Pyme de la CAME, realizó ocho encuentros online en junio y julio, el marco de los "Talleres de trabajo de CAME Incuba", dirigidos a emprendedores y microempresas.

Con más de 2.000 inscriptos de todo el país y de diversos sectores de nuestra economía, los talleres se desarrollaron con una periodicidad semanal. Fueron tratadas distintas temáticas pensadas en dar soluciones concretas para hacer frente a la situación actual de cuarentena.

Contaron con la participación de mentores y especialistas, comprometidos con todas las actividades planteadas: Luis Affranchino, de MCL Consultora; Dan Gidekel, de Grupo Exedit; Nicolás Elizarraga, de Empower-it; Pablo Román Vilá, Miguel Siebens, Daniel Carballo, todos consultores y docen-

Para recibir invitación de futuras actividades:  
[incubadora@came.org.ar](mailto:incubadora@came.org.ar)

tes; Federico Giambroni y Romina Insaurralde, de Somos Conexión, y Andrea Nosedá, comunicadora y psicóloga social. Cada encuentro con estos especialistas está disponible en el canal de YouTube de CAME.

Los temas analizados fueron: "Potenciar las conversaciones con tu ecosistema: clientes, proveedores y empleados", "Combatir la incertidumbre: variables y medidas para diseñar escenarios futuros", "Uso de LinkedIn para buscar potenciales clientes", "Plan de negocios, investigación de mercado y posicionamiento de tu marca", "Kit de herramientas financieras para tu negocio", "Técnicas de ventas y gestión de quejas y reclamos de nuestros clientes", "Primeros pasos en marketing digital", "Capacidades y personalidad emprendedora".

**Contaron con la participación de mentores y especialistas, comprometidos con todas las actividades planteadas.**

# FABRICAN SISTEMA DE DESINFECCIÓN EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE POSADAS

Es aplicable a seres humanos, espacios públicos y grandes ambientes y logra una desinfección superficial en un tiempo reducido.

Un equipo de profesionales de Oberá desarrolló, con la colaboración del Parque Industrial y de la Innovación de Posadas (PIIP) y el Laboratorio Central de la Provincia de Misiones (LACEPMI), un sistema de desinfección superficial -que comprende una serie de dispositivos tecnológicos en conjunto con protocolos- aplicable a seres humanos, espacios públicos y grandes ambientes. Se trata de los portales X1 y X2, artefactos de pasajes dotados de un sistema termográfico, que como primera instancia detectan la temperatura corporal, y un sistema combinado fisicoquímico, que logra una desinfección superficial efectiva en un tiempo reducido. Están diseñados para ser situados en lugares estratégicos de acceso, ya sea de tránsito masivo (Modelo X1) como de tránsito reducido (Modelo X2). El modelo X3 consiste en un equipo de desinfección de gran amplitud destinado a descontaminar grandes ambientes como, por ejemplo, grandes loca-

les, calles o espacios públicos.

La desinfección química está basada en una solución que se encuentra en fase de registro de propiedad intelectual, elaborada a partir de un poderoso desinfectante, no irritante, no tóxico, no corrosivo, que no presenta olor ni sabor y es respetuoso con el medioambiente. También sirve para el dengue.

No obstante, el equipo está preparado para ser usado con diversas soluciones, según los requerimientos y/o urgencias que esta pandemia demande. El método físico utilizado en estos equipos tiene su concepto en la utilización de luz ultravioleta, capaz de destruir a bacterias y virus sin provocar daños en las células humanas.

La empresa FVZ (Free Virus Zone) tendrá su planta de producción en el Parque Industrial y de la Innovación de Posadas, proyectando una gran producción en un corto período de tiempo para poder dar batalla a esta pandemia.

**La desinfección química está basada en una solución elaborada a partir de un poderoso desinfectante no irritante ni tóxico.**



# PRESIÓN IMPOSITIVA, LA MAYOR PREOCUPACIÓN DE INDUSTRIALES

El dato surge del primer Relevamiento de Percepción Industrial realizado por la CAME, una iniciativa para generar información fundamental respecto de las problemáticas del sector.

CAME Industria llevó a cabo el primer Relevamiento de Percepción Industrial, una iniciativa que busca registrar la apreciación de los empresarios industriales que participan de la entidad con el objetivo de hacerse con información fundamental respecto de las problemáticas que identifican para atender.

En esta oportunidad, se relevó la opinión respecto de las preocupaciones de coyuntura en el contexto de la pandemia del COVID-19. Además, se preguntó acerca de las perspectivas económicas, sociales y políticas para el escenario pospandemia, sobre las que las autoridades gubernamentales deben poner el foco.

Tal como lo evidencian los cuadros pu-

blicados, la principal preocupación identificada por los industriales se refiere a la presión impositiva (55 por ciento de los encuestados).

Este tópico tiene estrecha relación con el reclamo de una reforma tributaria (31 por ciento) y con la reducción del gasto público/burocracia estatal (15 por ciento). Asimismo, el principal planteo al Gobierno Nacional fue la puesta en marcha de una Reforma Laboral (36 por ciento) orientada a una mayor flexibilidad de la legislación laboral actual y a la reducción de las cargas sociales (26 por ciento).

Otras preocupaciones trascendentes que aparecieron en este primer relevamiento fueron la falta de financiamien-

to (31 por ciento) y los costos bancarios (26 por ciento), la cadena de pagos (26 por ciento), la caída de la actividad (36 por ciento), la inflación (21 por ciento) y la necesidad de una mayor capacitación del personal (18 por ciento). A partir de los resultados obtenidos en la primera edición, se procedió a registrar las preocupaciones de los industriales de la CAME acerca de uno de los temas que había sido mencionado con mayor frecuencia en aquella oportunidad: la Reforma Laboral.





# "ESTAMOS VENDIENDO LA FIBRA A ESPECULADORES QUE PAGAN PRECIOS MÍNIMOS"

**Héctor Linke**

**Presidente de la Asociación Argentina de Productores Algodoneros**

**-¿Cuál es la situación actual del sector algodónero? ¿Cómo se encontraba antes de la pandemia?**

-Estábamos en el inicio de la cosecha, con muy buenos rendimientos, calidades y buenos precios. La pandemia causó, en primer lugar, la caída drástica de la demanda tanto a nivel mundial como en el mercado interno, lo que desencadenó una baja abrupta de los precios y la imposibilidad de vender la fibra, porque las industrias textiles debieron parar. El presente nos encuentra corriendo con los costos de cosecha, transporte y desmote para lograr el fardo de fibra y así poder conservar la producción hasta tanto se pueda comercializar. Esta situación no puede ser afrontada por la mayoría de los productores, que deben vender su fibra a especuladores que pagan precios mínimos y no van a poder sembrar en la próxima campaña.

**-¿Cómo estima que será el escenario para el rubro en la etapa pospandemia?**

-De un altísimo stock de fibra, muy superior a la demanda del mercado interno y la exportación normal de Argentina. Creemos que el área caerá y seguramente la inversión en tecnología se verá afectada, porque la expectativa de rentabilidad es muy baja.

**-¿Qué medidas considera que son necesarias tomar para que la actividad se recupere?**

-Trabajar toda la cadena pública y privada para hacer de la Argentina un país de alto volumen de exportación y así sostener y hasta aumentar el área, ya que los niveles de producción se van afianzando. A corto plazo, hay que asegurar asistencia financiera al sector y posponer pago de impuestos por un año para poder lograr una recuperación.



## **Presencia pyme**

Sobre un total de 1.000 productores argentinos de algodón, el 80 por ciento corresponde al segmento pyme.

# "LA SITUACIÓN ES PREOCUPANTE PARA UN PRODUCTO QUE NO ES DE PRIMERA NECESIDAD"

**Gonzalo Villena**

**Presidente de la Asociación Argentina de Productores de Alcaucil**

**-¿Cuál es la situación actual del sector del alcaucil? ¿Cómo se encontraba antes de la pandemia?**

-El sector venía golpeado por la inestabilidad y la imprevisibilidad de la economía y la imposibilidad de prever proyectos a largo plazo. El mercado interno, un tanto deprimido, hizo que la producción del cultivo viniese en disminución en los últimos seis años. Se sumaba, como agravante, el aumento de insumos y servicios, tanto los dolarizados como los pesificados, y la imposibilidad de lograr incrementos de valor al momento de comercializar la producción. Estamos iniciado la cosecha y la situación actual es preocupante, debido a que es una incertidumbre la respuesta del consumidor ante un producto que no es de primera necesidad y, más allá de las propiedades benéficas

para la salud, no está del todo internalizado su consumo en gran parte de la población.

**-¿Cómo estima que será el escenario para el rubro en la etapa pospandemia?**

-Complicado en todo sentido, con las reservas económico-financieras de los productores consumidas o casi al límite. Nos enfrentamos a una campaña difícil, con pocas expectativas, y que terminará en una próxima plantación (primavera) muy dura de afrontar.

**-¿Qué medidas considera que son necesarias tomar para que la actividad se recupere?**

-Medidas claras de mediano y largo plazo y líneas de desarrollo y crédito adaptadas a los ciclos productivos y que sean fácilmente accesibles para las pymes. Apoyo en campañas de promoción del cultivo y del consumo destinadas a los consumidores.



## **Presencia pyme**

Más del 95 por ciento de la producción nacional del alcaucil está a cargo de pymes familiares, en superficies de entre 4 y 50 hectáreas.

# LAS PYMES, ENTRE LOS SECTORES MÁS AFECTADOS EN AMÉRICA LATINA

La CEPAL estimó que 2,7 millones de empresas podrían cerrar en la región, en su gran mayoría mipymes.

Un informe reciente de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) estimó que 2,7 millones de empresas podrían cerrar como efecto de la pandemia, en su gran mayoría mipymes, escenario que implicaría la pérdida de 8,5 millones de puestos de trabajo.

En el informe, se identifican tres grupos de sectores según la magnitud de los efectos de la crisis: fuertes, significativos y moderados. Los sectores más afectados son el comercio mayorista y minorista; las actividades comunitarias sociales y personales; hoteles y restaurantes; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, y las manufacturas.

Por ejemplo, el comercio perderá 1,4 millones de empresas y 4 millones de puestos de trabajo formales, mientras que en el turismo caerán por lo menos 290.000 empresas y un millón de puestos de trabajo.

**La crisis generará cambios al interior de las empresas y en la organización de las cadenas productivas.**

La CEPAL subrayó la necesidad de dar una respuesta a gran escala para evitar la destrucción de capacidades productivas y propuso cuatro conjuntos de medidas, varias de las cuales fueron anunciadas por el Gobierno argentino:

1. Ampliar los plazos y los alcances de las líneas de intervención en materia de liquidez y financiamiento para las empresas.
2. Cofinanciar la nómina salarial de las empresas durante seis meses para evitar la destrucción de capacidades.
3. Realizar transferencias directas a los trabajadores autónomos.
4. Apoyar a las grandes empresas de sectores estratégicos que resulten gravemente afectadas por la crisis.

En particular, la CEPAL promueve la postergación o cancelación de los pagos de impuestos, imposiciones previsionales y contribuciones territoriales, o adelanto de las devoluciones de impuestos por lo menos hasta finales del 2020, así como la suspensión del pago de los servicios básicos (luz, internet y gas) sin pago de multas.





Asimismo, propone la flexibilización de las condiciones de crédito aumentando los períodos de gracia a por lo menos un año y los plazos a cinco años o más, junto con reforzar las operaciones de crédito mediante la banca de desarrollo.

## Cambios en la producción

Según el informe, la crisis generará cambios al interior de las empresas y en la organización de las cadenas productivas. Las nuevas tecnologías serán clave en el modelo de funcionamiento de las empresas, señala.

"La búsqueda de mayor productividad y eficiencia tiene que avanzar hacia una transformación sostenible e inclusiva. Las políticas industriales activas serán esenciales para evitar que la crisis lleve al cierre de empresas, pérdida de empleos y costos para el medioambiente", enfatizó Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la CEPAL.

En este sentido, la CEPAL remarca que las cadenas productivas experimentarían una profunda reorganización. Las grandes empresas buscarán aumentar la resiliencia en las redes de producción diversificando proveedores en términos de países y empresas para reducir su vulnerabilidad, privilegiando proveedores más cercanos (nearshoring) y relocizando procesos productivos y tecnológicos estratégicos (reshoring).

Asimismo, la ruptura de redes internacionales de proveedores genera oportunidades para el desarrollo de capacidades nacionales y regionales, indica el informe, planteando una situación que podría llegar a impulsar la actividad pyme.

**El comercio perderá 1,4 millones de empresas y 4 millones de puestos de trabajo formales.**

# SOSTENIBILIDAD SIN FRONTERAS

El Consulado de Colombia en Buenos Aires convocó a la CAME para participar de un ciclo de videoconferencias sobre el Triple Impacto.

La CAME, a través de su Departamento de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable, fue convocada por el programa "Colombia Nos Une", del Consulado de Colombia en Buenos Aires, para llevar adelante un ciclo de siete videoconferencias bajo el nombre "El rol de la sostenibilidad en tiempos de cambios: desafíos y oportunidades". El primer encuentro se transmitió en vivo el pasado 3 de julio y estuvo a cargo de Gerardo Díaz Beltrán, presidente de la entidad, y de Micaela Tommasini, coordinadora del Departamento mencionado.

Durante una hora y con un alcance de más de mil reproducciones, ambos expositores detallaron el trabajo que lleva adelante la Confederación en relación al Triple Impacto y la importancia de acompañar a las gremiales empresarias y sus pymes en su adecuación hacia un modelo de negocio que contemple un desarrollo económico con

inclusión social y cuidado del medio ambiente.

A su vez, Díaz Beltrán subrayó que la CAME es una de las primeras entidades del país en llevar adelante estrategias de trabajo en torno a la Responsabilidad Social y el Desarrollo Sustentable, estando así a la vanguardia de las necesidades y requerimientos que los mercados, cada día más competitivos, exigen a las pequeñas y medianas empresas.

Con el objetivo de abarcar la temática del Triple Impacto desde sus diversos ámbitos de aplicación, este ciclo de charlas fue diseñado con la participación de diferentes sectores de la entidad, como el Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme y la Secretaría de Capacitación, entre otros.

Más información:  
[responsabilidadsocial@came.org.ar](mailto:responsabilidadsocial@came.org.ar)

**La CAME es una de las primeras entidades de la Argentina en llevar adelante estrategias de trabajo sobre Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable.**



Micaela Tommasini y Gerardo Díaz Beltrán.



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](mailto:info@camepagos.com.ar)

 [WWW.CAMEPAGOS.COM.AR](http://WWW.CAMEPAGOS.COM.AR)



# EXITOSA RONDA VIRTUAL DE NEGOCIOS PARA PYMES

Hubo más de 220 encuentros durante la jornada para la que se inscribieron empresas de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y la Ciudad de Buenos Aires.

La Secretaría de Rondas de Negocios de la CAME llevó adelante la segunda Ronda Virtual de Negocios, en la que participaron 35 empresas pymes de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Esta nueva modalidad se desarrolló a través de la plataforma virtual de Rondas de Negocios CAME, como ya es habitual tanto en la etapa de inscripción como en la de selección de contrapartes y armado de agendas individuales de entrevistas para cada empresa.

De esta manera, se concretaron 220 encuentros durante la jornada, en los

que las pequeñas y medianas empresas pudieron relacionarse, analizar posibles negocios y establecer contactos fructíferos para el futuro inmediato.

Este tipo de encuentros digitales, en la coyuntura que se está viviendo en todo el mundo, resultan fundamentales para impulsar espacios de interacción y lograr que las pymes no pierdan contactos ni oportunidades de establecer actividades comerciales.

La CAME seguirá apoyando y organizando jornadas a fin de defender al sector más afectado por la pandemia del COVID-19.

**Espacios de interacción para que las pymes no pierdan contactos ni oportunidades de establecer actividades comerciales.**



## TODO CASA 2020

La CAME organiza, junto a la Liga del Comercio y la Industria de San Martín, la primera Ronda Virtual de Negocios "Todo Casa 2020", el viernes 21 de agosto de 9 a 14. La convocatoria abarca toda la cadena de valor correspondiente a la construcción, el equipamiento y el mantenimiento de una casa.

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

**Cierre de inscripción:** 11 de agosto

**Solicitud de entrevistas:** 11 al 15 de agosto

**Para inscribirse:** ingresar a [rdn.came.org.ar](http://rdn.came.org.ar), opción Ronda Toda Casa 2020



## Paraguay y México

Más de 200 participantes de toda la región tomaron parte de los talleres de Destino Paraguay y Destino México, en junio.

## Chile

Un centenar de inscriptos asistió, en julio, al webinar de la Oficina de CAME en Chile, escenario virtual en el que interactuaron muy fluidamente con los conferencistas, evidenciando que hay un campo muy fértil para el intercambio comercial con la Argentina.

## Estados Unidos

Empresarios y emprendedores de diferentes rubros participaron, en mayo pasado, del taller "Vendiendo al mundo desde USA", en el que fueron analizadas las posibilidades de abrir una empresa en Estados Unidos.

Además, desde la oficina de Comercio Exterior de la CAME en aquel país, fueron brindados servicios de estudios de mercados, aperturas de empresas, certificaciones FDA, visados.

Para los empresarios que deseen instalarse o ingresar con sus productos/servicios, se trata de uno de los mercados más grandes del mundo. La CAME trabaja desde la Red CAMELATAM para difundir y comercializar nuestros productos en toda la región y estos talleres apuntan en tal sentido.

Por otra parte, desde el programa Pymes sin fronteras de la red, se acompaña a todo el ecosistema de las pequeñas y medianas empresas argentinas en el proceso de internacionalización de sus productos o servicios en países del continente americano.

### Próximas acciones

El área de Comercio Exterior de la CAME está trabajando en algo innovador e ideal en estos momentos de encierro y poca movilidad: las misiones virtuales a Latinoamérica y al mundo, sobre las que irá brindado información a la brevedad.

### Contactos

**Mail:** [comercioexterior@came.org.ar](mailto:comercioexterior@came.org.ar)/ [buenosaires@redcamelatam.com.ar](mailto:buenosaires@redcamelatam.com.ar)

**Twitter:** @camecomex

**Chile:** [chile@redcamelatam.com.ar](mailto:chile@redcamelatam.com.ar)

**Uruguay:** [uruguay@redcamelatam.com.ar](mailto:uruguay@redcamelatam.com.ar)

**Brasil:** [brasil@redcamelatam.com.ar](mailto:brasil@redcamelatam.com.ar)

**Miami:** [usa@redcamelatam.com.ar](mailto:usa@redcamelatam.com.ar)

**Perú:** [peru@redcamelatam.com.ar](mailto:peru@redcamelatam.com.ar)

**México:** [mexico@redcamelatam.com.ar](mailto:mexico@redcamelatam.com.ar)

**Paraguay:** [paraguay@redcamelatam.com.ar](mailto:paraguay@redcamelatam.com.ar)

**Mendoza:** [mendoza@redcamelatam.com.ar](mailto:mendoza@redcamelatam.com.ar)

## Santa Fe

Mujeres Empresarias de Santa Fe se reunieron con Roberto Suckerman, ministro provincial de Trabajo, en la sede de FECECO, para interiorizarse sobre el programa de servicios de promoción del empleo y comentarle sobre el trabajo del sector y de la Cámara de Mujeres Empresarias y Emprendedoras local.

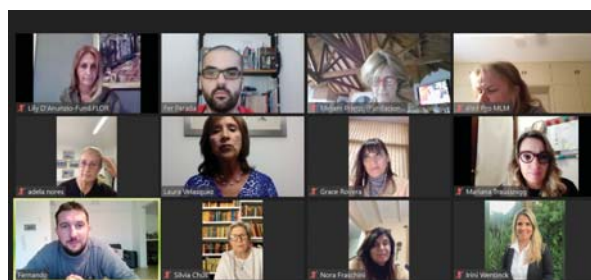


## Plenario Federal

El Plenario Federal del área correspondiente a junio se reunió de manera virtual, con la presencia del secretario de Organización de la CAME, a cargo de la Secretaría General, Alberto Kahale, funcionarias y legisladoras nacionales y representantes de todo el país.

## Relaciones Exteriores

Graciela Rovera, representante de MECAME de la Federación Económica de Mendoza, participó de la reunión organizada por Convergencia Empresarial de Mujeres Empresarias (CEMS) con el director de Estrategia y Agenda de Inversión Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación, Fernando López.



## Convergencia Empresarial

Representada por Beatriz Tourn, María de los Ángeles Moyano, Laura Teruel y Elisabet Piacentini, MECAME participó de un nuevo encuentro virtual de la Convergencia Empresarial de Mujeres Empresarias, con motivo de potenciar el empoderamiento de las mujeres empresarias y sus negocios.



# CÓMO SUPERAR LOS DESAFÍOS POSTPANDEMIA DEL COMERCIO

En un encuentro internacional, fueron analizadas estrategias y se subrayaron dos factores clave: trabajo conjunto y unidad.

Más de un centenar de dirigentes pyme y comerciantes de todo el país participó del Encuentro Internacional sobre los desafíos pospandemia del Comercio Minorista y los Centros Comerciales Abiertos. Fue organizado por la Federación de Centros Comerciales Abiertos (FCCA) y el sector de Comercio y Servicios de CAME.

Las disertaciones estuvieron a cargo de María José Sauco, gerente del Centro Comercial Abierto de Villena, y Rodolfo Pangua, gerente del Centro Comercial Abierto de Teruel. En 2018 y 2019, respectivamente, Villena y Teruel fueron reconocidos como "Mejor CCA de España".

Durante la apertura del encuentro, Fa-

bián Tarrío, vicepresidente del Sector Comercial de la CAME, y presidente de la FCCA, señaló: "Organizamos este intercambio porque si bien la pandemia del coronavirus posterga sueños e ilusiones, creemos que hay una manera de salir de esto. Nos va a costar, pero nuestra historia como pymes demuestra que hemos superado muchas situaciones difíciles".

La principal conclusión del encuentro fue que la magnitud de este acontecimiento inesperado exige una respuesta de la misma contundencia y solo mediante la asociatividad entre comerciantes, y con la colaboración del sector público, será posible diseñar las estrategias necesarias.



María José Sauco



Rodolfo Pangua

## Trabajo con los CCA

En el marco del aislamiento social, preventivo y obligatorio, muchos Centros Comerciales Abiertos han solicitado asistencia para implementar acciones comerciales estratégicas. Los pedidos surgen sobre todo en relación a la venta online y el vínculo con clientes a través de herramientas digitales.

Algunos casos son Río Grande (Tierra del Fuego), Tres de Febrero (Provincia de Buenos Aires), Rawson (Chubut), Coronda (Santa Fe), Paraná (Entre Ríos), Rafaela (Santa Fe) y Alta Gracia (Córdoba), entre otros.

# TIK TOK: FENÓMENO VIRAL Y OPORTUNIDAD PARA PYMES

La nueva comunicación busca brevedad y creatividad y esta red es todo eso en un solo lugar.

Si de últimas tendencias se trata, TikTok y su fenómeno viral es una de las más destacadas del último tiempo. Videos cortos, filtros, efectos en realidad aumentada, música, inteligencia artificial. La nueva comunicación busca brevedad y creatividad y esta red es todo eso en un solo lugar.

Actualmente es la plataforma de video con más crecimiento de usuarios en el mundo y muchas pequeñas y medianas empresas comienzan a preguntarse cómo tener presencia entre las audiencias de Generación Z y Millenial para dar difusión a sus productos y servicios.

En lo que va de 2020, TikTok logró posicionarse en el top 10 de las apps móviles más utiliza-

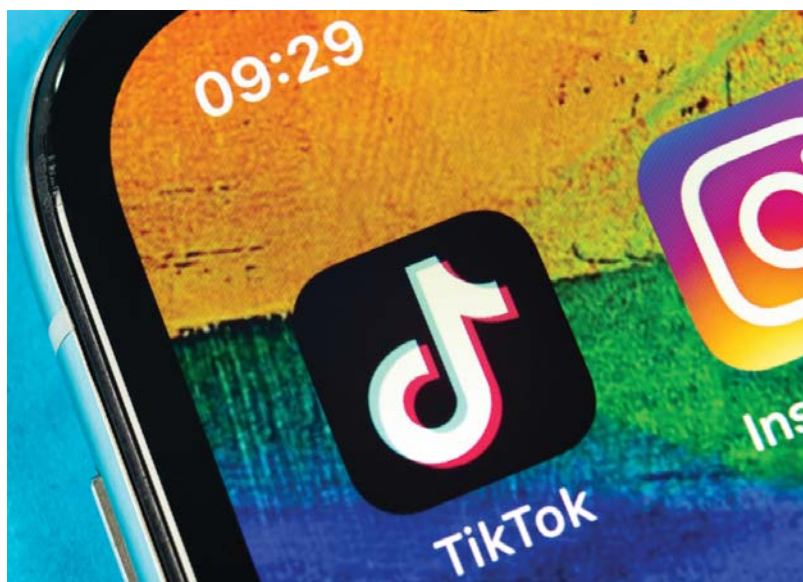
das en el mundo, ocupando el puesto 6 gracias con más de 800 millones de usuarios. Además, fue la app más descargada durante el primer trimestre del 2020.

Este crecimiento exponencial demuestra que se está preparando un espacio clave para quienes desean utilizar esta red social en sus estrategias de marketing para pro-

## Más que jóvenes

Aunque parezca que TikTok es una red social únicamente orientada a jóvenes usuarios que buscan divertirse, se trata de una plataforma con una amplia diversificación que abre enormes oportunidades para los negocios y emprendimientos, en un mundo en plena transformación.

mocionar un producto o un servicio. El ecosistema de TikTok se está volviendo cada vez más amigable para las marcas. A través de la herramienta-TikTokAds, se puede configurar publicidades y potenciar tus estrategias de



## Siete claves para el éxito

- ➔ **1. Analizar si el público de la pyme utiliza TikTok**  
En líneas generales, el grueso de su nicho va de 13 a 30 años de edad, una franja etaria muy apuntada al consumo. Hay que tener en cuenta intereses, gustos y hábitos.
- ➔ **2. Registrar una cuenta para la empresa**  
Métodos posibles: vía teléfono o correo electrónico o mediante Facebook, Instagram o Twitter.
- ➔ **3. Optimizar el perfil de la empresa**  
Agregar una foto/imagen acorde con la línea comunicacional de la firma, diseñar una biografía atractiva con un hashtag propio, incluir el link de la página web del negocio y también el de Instagram, Facebook, Twitter o YouTube.
- ➔ **4. Crear una estrategia de marketing de contenido**  
Hay que planificar contenidos, estableciendo qué tipo de videos se subirán y qué tácticas se van a implementar. Tik Tok busca que la comunidad se involucre con la marca de tal manera que sea capaz de generar sus propios contenidos relacionados con producto/servicio.
- ➔ **5. Utilizar hashtags en la estrategia de contenido**  
Permiten descubrir y crear comunidades alrededor de un mismo punto en común: una temática, una idea, un challenge.
- ➔ **6. Apoyarse en la publicidad mediante TikTokAds**  
En principio, la publicidad en TikTok para empresas no es del todo necesaria, pero sí puede ayudar mucho a acelerar los resultados.
- ➔ **7. Medir el engagement de los contenidos**  
Es imprescindible cuantificar los resultados de los contenidos publicados. Con estos índices, se pueden tomar decisiones para mejorarlos y conectar más con la audiencia.

venta. También recientemente se incorporó la posibilidad de agregar el botón "shop now" en los videos.

Otro dato positivo es que el nivel de engagement que alcanzan las publicaciones en TikTok es bastante elevado. Además, todavía no están saturadas con publicidades ni tampoco hay muchas empresas con perfiles registrados, por lo que la competencia sigue siendo baja.

## Videos atípicos

Los típicos videos corporativos no tienen lugar en TikTok. Hay que enfocarse en contenidos creativos y divertidos, en función del mensaje que se quiera enviar como empresa. Por ejemplo, videos mostrando las oficinas o presentando al equipo humano de manera creativa y/o rápidos y prácticos tutoriales sobre cómo usar los productos.



# DONACIÓN DE 1100 BARBIJOS PARA EL PERSONAL DE HOSPITALES MILITARES

Fue realizada por la CAME junto a la Cámara de Innovación Textil Argentina, para colaborar con las instituciones que trabajan para mitigar el impacto de la pandemia.

La CAME, a través de su secretario de Prensa, Pedro Cascales, realizó una donación de 1100 barbijos de tela bi-capa reutilizables aptos para filtro descartable a la Dirección General de Salud del Ejército Argentino, a fin de que sean de utilidad para seguir mejorando las condiciones de prestación sanitaria y social que llevan a cabo frente a la pandemia.

La donación, que fue realizada junto al presidente de la Cámara de Innovación Textil Argentina y Afines, Ernesto del Burgo, y recibida por el general de brigada Miguel Ángel Juárez, fue distribuida entre los distintos hospitales militares dependientes de la Dirección General de Salud y el personal desplegado en las cocinas de campaña de asistencia alimentaria.

Esta acción de la CAME está enmarcada en la importancia de colaborar y dar apoyo a las instituciones que tra-

bajan arduamente para mitigar el impacto del COVID-19.

La Cámara Argentina de Innovación Textil y Afines es una agrupación sectorial que representa a fabricantes, proveedores de insumos y materia prima, diseñadores, programadores, técnicos y afines.

La finalidad de la Cámara es defender los intereses del sector, fomentar la competencia, mejorar la productividad y divulgar las acciones de sus asociados para alcanzar un crecimiento sostenido a través de la innovación.

La Cámara Argentina de Innovación Textil y Afines surgió por pedido de importantes grupos de fabricantes, profesionales y emprendedores, quienes estaban en la búsqueda de un espacio innovador que persiguiera el bien común, con una profunda actitud de servicio, sin estrecheces partidarias o ideológicas ni egoísmos sectoriales.

**Distribuidos entre  
los distintos  
hospitales militares  
dependientes de la  
Dirección  
General de  
Salud  
y el personal  
desplegado en las  
cocinas de  
campaña.**



Pedro Cascales y Ernesto Del Burgo realizando la entrega de los barbijos al general de brigada Miguel Ángel Juárez.



Con el respaldo de



Confederación Argentina de la Mediana Empresa



**CAME potencia el comercio de proximidad.**

**Con NEGOCIO CERCANO vas a poder comprar y vender.**

**¡Sumá a tu negocio!  
Pedido, pago y envío en una sola app.**

**Descargá la app  
y comenzá hoy mismo**



DISPONIBLE EN  
Google Play



DISPONIBLE EN  
App Store



+54 9 11 2669-4626

0115275-6829

info@negociocercano.com.ar

www.negociocercano.com.ar

# VENTAJAS DE ADOPTAR LA METODOLOGÍA AGILE

El magíster Rodolfo Salas, docente de CAMEeducativ®, analiza los beneficios de su implementación para atender las necesidades de los clientes de una pyme en un entorno que cambia cada vez más rápido.

Vivimos en un mundo que crece a velocidades exponenciales, en un mercado cada vez más competitivo y veloz y con consumidores hiperconectados, infieles e informados.

En ese escenario, la principal ventaja de la metodología Agile es que nos permite adaptarnos a un entorno cambiante como el actual a mayor velocidad cubriendo más rápidamente las necesidades de nuestros clientes.

## 1. Habilidades de coaching

Las organizaciones pymes que adoptan con mayor eficiencia prácticas ágiles relacionadas con la gestión del talento invierten en desarrollar las habilidades de coaching de sus directivos en el trabajo diario, entrenando a sus supervisores en temas como el establecimiento de prioridades y metas, la forma de dar feedback sobre las contribuciones y la manera de alinear las aspiraciones de desarrollo de carrera con las necesidades de la organización.

**El mentoring inverso es una herramienta muy potente para fomentar el aprendizaje intergeneracional y reforzar la cultura inclusiva.**

## Claves del Manifiesto Ágil

- Individuos e interacciones sobre procesos y herramientas.
- Software funcionando sobre documentación extensiva.
- Colaboración con el cliente sobre negociación contractual.
- Respuesta ante el cambio sobre seguir un plan.

## 2. Centrarse en los equipos

Antes, el enfoque tradicional de recursos humanos se centraba en el individuo, en sus metas, su desempeño y sus necesidades. Pero en el momento actual, en el que cada vez más empresas están organizando su trabajo por proyectos, los sistemas de gestión del talento se están centrando más en los equipos.

## 3. Prácticas de mentoring

Con el fin de guiar a los profesionales y de ayudarles a que saquen su mayor potencial en el trabajo, las empresas pymes han empezado a apostar por la introducción de nuevos roles en sus organizaciones. Tal es el caso de los mentores que están sirviendo de ayuda para que los profesionales seniors se adapten más rápidamente al sistema digital de trabajo, a través de programas de mentoring inverso, que per-





miten a los empleados más jóvenes aprender de los más experimentados. Cabe destacar que el mentoring inverso es un buen complemento de la diversidad, porque los empleados senior incorporan algunas de las habilidades de los jóvenes. Así, se convierte en una herramienta muy potente para mejorar en el desarrollo de habilidades, fomentar el aprendizaje intergeneracional y reforzar la cultura inclusiva.

### El origen

En febrero de 2001, diecisiete críticos de los modelos de mejora del desarrollo de software basados en procesos se reunieron en Utah, Estados Unidos, y acuñaron el término "métodos ágiles", que utilizaron en la redacción de un manifiesto.

De este modo, aludieron a los métodos que estaban surgiendo como alternativa a los procedimientos formales a los que consideraban excesiva-

mente pesados y rígidos, por su carácter normativo y su fuerte dependencia de planificaciones detalladas previas al desarrollo.

Esta metodología nacida en el mundo del software comenzó a ser usada por muchas empresas de otros rubros, que la emplean en sus equipos para desarrollar sus productos.

Sin embargo, casi dos décadas después, esta forma de pensar las organizaciones continúa siendo una novedad para muchas firmas.

**Las pymes que adoptan prácticas ágiles relacionadas con la gestión del talento invierten en desarrollar las habilidades de coaching de sus directivos.**





## 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](http://www.institutoasegurador.com.ar)

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

SSN 4338-4000/0800-6666-8400 • [www.ssn.gob.ar](http://www.ssn.gob.ar) • Registro 0381