



## NOTA DESTACADA

### COMERCIO SEGURO, UN STICKER QUE APORTA VALOR DIFERENCIAL

- >> El NEA pide diálogo y consensos
- >> El impacto de la pandemia en la producción de cerezas
- >> Desarrollo sostenible, éxito pyme a largo plazo





# ¿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

---



En el marco de un escenario de pandemia que continúa siendo muy preocupante en numerosos puntos del país, la CAME sigue redoblando el esfuerzo para impulsar acciones que contribuyan al sostenimiento de las pymes, sumamente afectadas por una situación que se prolonga.

Así, por ejemplo, batallamos por un trato preferencial para pequeñas y medianas empresas en procesos de concursos preventivos y quiebras, subrayando su rol en cuanto la generación de puestos de trabajo que explica más de seis de cada diez empleos formales, y elevamos iniciativas fundadas sobre cómo reactivar el turismo, uno de los pilares de la economía nacional.

También amplificamos la voz de las entidades empresariales del NEA, que hacen un llamado para alcanzar consensos que avancen hacia la búsqueda de soluciones para las problemáticas que impiden su desarrollo, con una perspec-

tiva federal que ponga fin a las asimetrías eternas que son motivo del quebranto de muchos emprendimientos, y compartimos el testimonio de productores patagónicos que luchan por recuperarse.

En esta edición, damos cuenta del panorama actual de las pymes en España y su lucha por sobrevivir, con el criterio de que ese espejo que adelanta en el que Europa se ha convertido para Sudamérica, es una alerta que no podemos ni debemos dejar de escuchar. Como siempre, no bajamos los brazos en tiempos adversos. Por el contrario, tratamos de estar cada vez más atentos, más creativos, más rápidos de reflejos.

Vaya un abrazo federal para todos nuestros lectores, que nos hermane más que nunca en la defensa de nuestro sector, clave para hacer posible la Argentina que queremos.

***Gerardo Díaz Beltrán***





# SUMARIO

NRO 170 OCTUBRE

COMERCIO Y SERVICIOS  
**10** Un sticker con valor diferencial

INSTITUCIONAL  
**15** El NEA pide diálogo y consensos

ECONOMÍAS REGIONALES  
**18** Producción de cerezas en pandemia

COMERCIO EXTERIOR  
**24** Análisis de la balanza comercial

FINANCIAMIENTO  
**27** Cierre del ciclo de Consultorios Regionales

TECNOLOGÍA  
**28** Factor clave para las pymes

ANÁLISIS  
**29** Pymes españolas luchan por sobrevivir

CAPACITACIÓN  
**32** Commodity, fuera del bolsillo del cliente

## 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**

# TRATO PREFERENCIAL PARA LAS PYMES EN CONCURSOS Y QUIEBRAS

Un pedido de la CAME a diputados y senadores, tras la preocupación generada por una modificación del proyecto de ley que declara la emergencia por 180 días para estos procesos.

La CAME manifestó su apoyo al proyecto de ley que declara la emergencia por 180 días para procesos de concursos preventivos y quiebras, apoyado por unanimidad por la Cámara de Diputados de la Nación en julio y recientemente aprobado con cambios por la Cámara de Senadores.

Sobre este último punto, la entidad señaló que no puede dejar de mencionar la preocupación que genera en el universo de micro, pequeñas y medianas empresas la modificación introducida al artículo 1° de la norma, en lo que respecta a limitar los alcances de la emergencia sólo para aquellos sujetos cuyos procesos hayan sido solicitados con posterioridad a la declaración de emergencia sanitaria del 20 de marzo.

"Tras siete años de estancamiento de la economía nacional, la Argentina se encuentra actualmente inmersa en una recesión que ya lleva tres años y la realidad que atraviesan las mipymes no es la excepción", subrayó la Confede-

ración en un comunicado.

En este marco, y atendiendo además al hecho de que solo en la Ciudad de Buenos Aires y en las provincias de Buenos Aires y Córdoba los procesos de concursos preventivos y quiebras crecieron en torno al 50 por ciento entre 2017 y 2019, la CAME solicitó a los diputados y senadores que "tengan a bien considerar la posibilidad de excluir al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas de la modificación introducida en el artículo 1°".

"Entendemos que, en el actual contexto, tomar todas las medidas necesarias para asegurar la supervivencia de las mipymes es la estrategia más acertada para revertir el deterioro socioeconómico que nuestro país se encuentra atravesando. El universo de empresas que representamos no sólo constituye casi la totalidad de la demografía empresarial nacional, sino que además explica más de seis de cada diez empleos formales", concluyó.



**Solo en la Ciudad de Buenos Aires y en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, los procesos de concursos preventivos y quiebras crecieron un 50 por ciento entre 2017 y 2019.**

# SE FIRMÓ EL ACUERDO PARITARIO MERCANTIL

La premisa fue no solo la mejora de las condiciones de los trabajadores sino fundamentalmente el sostenimiento de las pymes.

El acuerdo de la paritaria mercantil 2020 fue suscripto por la CAME junto con la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS), la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC) y la Unión de Entidades Comerciales Argentinas (UDECA).

Este acuerdo paritario se llevó adelante tomando como premisa no solo la mejora de las condiciones de los trabajadores sino fundamentalmente el sostenimiento de las pequeñas y medianas empresas que atraviesan una situación extremadamente delicada.

Con ese objetivo, las entidades empresarias firmantes negociaron el pedido inicial de FAECYS, solicitado en agosto, de otorgar una suma de 5.000 pesos sobre el básico más un 20 por ciento remunerativo en cuatro cuotas de 5 por ciento cada una, que representaba un aumento del 34 por ciento (calculado sobre la categoría Maestranza A). Finalmente se llegó a un acuerdo que representa un aumento del 11,96 por ciento.

A partir de septiembre, quedaron incorporados a los salarios básicos de todas las categorías del CCT 130/75 la suma de 4000 pesos otorgada me-

dante DNU 14/2020 y la suma de 2000 pesos otorgada mediante acuerdo de Comercio del 27 de febrero del 2020, homologado mediante Resolución 204/2020.

Asimismo, se dispuso el pago de una gratificación extraordinaria por única vez, no remunerativa y de naturaleza excepcional, que será de aplicación a todas las empresas y/o establecimientos y a todos los trabajadores comprendidos en el ámbito del CCT 130/75, consistente en la suma igual y uniforme para todas las categorías de 30.000 pesos.

Esta suma será abonada en seis cuotas mensuales y consecutivas de 5.000 pesos cada una. Serán sumadas a las remuneraciones de octubre, noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo.

Acuerdo completo disponible en <https://redcame.org.ar/>

**Fue suscripto por la CAME  
junto con la FAECYS, la CAC y  
la UDECA.**







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)



# PROPUESTA PARA IMPULSAR LA RECUPERACIÓN DEL TURISMO

La CAME envió una carta al presidente Alberto Fernández con reflexiones sobre el tema en el marco de la pandemia.

Un documento elaborado por el sector Turismo de la CAME fue enviado al presidente Alberto Fernández con "Reflexiones y propuestas para apoyar la recuperación del turismo nacional en el marco de la pandemia", tras una serie de entrevistas a referentes de la actividad de diversos espacios públicos y privados.

"Entendemos que la recuperación de la actividad turística será desigual en el país, puesto que las ciudades más corporativas y con mayor conectividad o mejor situadas y en cercanía de capitales de países vecinos tendrán una suerte distinta a las otras. En tal sentido, ratificamos la visión estratégica de que el turismo debe ser una política de Estado", señala el texto.

En ese contexto, la CAME propuso la creación de una Mesa de Enlace Público y Privado, con un cuerpo consultivo ad honorem amplio, así como la elaboración de un plan de acción en tres etapas: lo inmediato, la temporada estival próxima

y pos Semana Santa, tratando de dar previsibilidades a cada etapa.

También planteó, entre otros puntos, la importancia de estimular y facilitar la conectividad como uno de los ejes de desarrollo turístico y de elaborar un plan para sostener la economía que generaba la industria, pensando en mantener la participación en el PBI y el empleo de cada lugar.

Algunas otras de las diversas cuestiones propuestas fueron la prolongación del ATP, tomando como base la facturación 2019 actualizada hasta el 2023 para todos los actores de la cadena que mantengan una baja facturación, y el apoyo económico para los pequeños y medianos prestadores de servicios turísticos, inscriptos como pymes.

Documento completo  
disponible en  
[www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)



# 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)



# CAMPAÑA COMERCIO SEGURO



Un sello en la vidriera identifica a los locales capaces de garantizar una experiencia de compra que privilegia el cuidado de la salud.

El sector de Comercio y Servicios de la CAME lanzó la iniciativa Comercio Seguro, con un sticker identificatorio a disposición de todas las entidades asociadas y sus pymes para colocar en las vidrieras y/o fachadas de los locales comerciales.

El material fue diseñado en un formato digital editable para que las entidades locales y regionales puedan sumar el

**Está disponible en  
un formato digital  
editable para que las  
entidades locales puedan sumar el  
logo de su  
institución en el diseño final.**

logo de su institución en el diseño final y luego aplicar en los comercios que representan.

En el actual contexto de pandemia, la seguridad sanitaria se convirtió en un factor influyente en la decisión de compra de los consumidores. Los comercios que garantizan una experiencia de compra que privilegia el cuidado de la salud cuentan con un valor diferencial que favorece la atracción de clientes.

La exhibición de este sello acredita que el local cumple con los protocolos sanitarios y de seguridad necesarios para evitar la propagación del coronavirus y reducir los riesgos de contagio.

El comercio tradicional está realizando un gran esfuerzo para adaptarse a los nuevos desafíos y, al mismo tiempo, mantener la habitual calidad de oferta y servicio.

## BELL VILLE, A CIELO ABIERTO

Las obras de mejora urbanística de la primera cuadra del proyecto de Centro Comercial Abierto (CCA) en Bell Ville, Córdoba, fueron completadas. La iniciativa es llevada adelante por el Centro de Empresarios Regional (CERBELL) y el Municipio local, con el apoyo de la Federación Comercial de Córdoba (Fedecom) y la asistencia técnica de la CAME.

Los trabajos realizados forman parte de la propuesta elaborada desde el Pro-



grama de Fortalecimiento al Comercio Minorista de la CAME (PROCOM)



# REUNIÓN DE COMERCIO Y SERVICIOS

Representantes de todo el país analizaron las diversas problemáticas del sector.



Dirigentes pyme de todo el país participaron de una nueva reunión del Sector de Comercio y Servicios de la CAME, en la fueron abordadas diversas problemáticas, con especial foco en la reciente firma del acuerdo paritario mercantil y la capacidad de afrontarlo.

Otro punto importante del encuentro fue el tratamiento del proyecto de Ley de Acreditación Inmediata de Pagos con Tarjetas de Débito. Fabián Tarrío, vicepresidente del Sector, repasó su participación en representación de la entidad en la reunión conjunta de las comisiones de Comercio y de Finanzas de la Cámara de Diputados de la Nación.

También fueron analizadas las estadísticas de las ventas minoristas de septiembre, cuyos efectos negativos a ni-

vel local fueron más graves que el promedio general.

Durante la reunión también se abordó el anuncio de la incorporación del "botón de arrepentimiento" a los sitios web y aplicaciones de los comercios, con el objetivo de que los consumidores puedan cancelar sus compras o contrataciones, si así lo desean.

## Asamblea de la FCCA

Antes del encuentro del Sector de Comercio y Servicios, fue celebrada la asamblea anual ordinaria de la Federación de Centros Comerciales Abiertos (FCCA). Además de aprobarse por unanimidad la Memoria y Balance, se hizo una mención especial a los veinte años del desarrollo de Centros Comerciales Abiertos desde la CAME.

# PANDEMIA, AMBIENTE Y ECONOMÍA DESDE UNA PERSPECTIVA GLOBAL

Un análisis que propone replantear vínculos tras el desarrollo ilimitado generado a partir de la Revolución Industrial, que puso en tensión extrema a todo el planeta.

El impacto impredecible de la pandemia empieza a mostrar cómo se relacionan la salud de las personas con la salud de los ecosistemas, obligándonos a replantear el vínculo con la naturaleza, la economía, la producción y las normas.

La acción humana desarrollada a partir de la Revolución Industrial ha generado un nuevo período, llamado "Antropoceno", cuyo desarrollo ilimitado puso en tensión extrema a todo el planeta. La naturaleza es un sistema en el cual todas las partes están conectadas entre sí y tiene un orden interno generado a partir de la interacción de sus propios elementos.

El problema es global y la respuesta, también. Hace treinta años se pensó que la solución se basaba exclusivamente en los organismos y los tratados internacionales. Se hicieron avances, pero también hubo ineficacia y, últimamente, un claro retroceso. La res-

puesta global no puede depender sólo de esos ámbitos.

En la crisis de la pandemia se ordena el aislamiento, hay empresas que quiebran y otras que crecen porque se concentran en vincular a las personas aisladas. En la crisis ambiental pasa algo similar.

## Gran oportunidad

La Argentina tiene una gran oportunidad en ofrecer una economía sustentable: alimentos orgánicos, turismo no contaminante, energías renovables. Los organismos de crédito deben apoyar a ese sector y generar instrumentos financieros "verdes", sobre los cuales ya hay mucha experiencia.

La Corte Suprema indica que "la estrategia es sistémica porque se trata de modificar aspectos que no están directamente relacionados con la pandemia pero tienen un efecto final en su explosión". Subraya al respecto la importancia de "mejorar la resiliencia global, establecer monitoreos ambientales permanentes, medir y verificar las emisiones de gases de efecto invernadero, proteger la diversidad de las especies, combatir los mercados de animales silvestres, detener la deforestación, combatir la contaminación en todos los planos".

**La Argentina tiene una gran oportunidad en ofrecer una economía sustentable: alimentos orgánicos, turismo no contaminante, energías renovables.**



Nadie sabe cómo será el mundo tras la pandemia, fundamentalmente porque el enfoque está centrado en aspectos parciales. Eso ha llevado a que la economía funcione de una manera, la sociedad de otra y la naturaleza explote.

Cuando los sistemas pierden su equilibrio, vuelven a buscarlo. La naturaleza pierde su capacidad de resistir: inviernos menos fríos, veranos más calientes, extinción de especies, mares contaminados, glaciares derretidos, desertificación. Se acumulan tensiones que llevan a una crisis y esto lleva a buscar un nuevo equilibrio.

#### "Corrección sistémica"

La pandemia es una "corrección sistémica", un "cisne negro" nacido de un desorden previo, de una ruptura de la frontera entre la alimentación humana y los mercados de vida silvestre. En el origen de numerosas enfermedades está la ruptura de las fronteras que la naturaleza ha establecido.

La OMS estima que alrededor del 60 por ciento de todos los virus que infectan a los humanos provienen de animales y que el 75 por ciento de las nuevas enfermedades infecciosas en la última década son zoonóticas. Por ésta razón es que se plantea que una adecuada solución para la salud humana implica mejorar la salud del planeta.

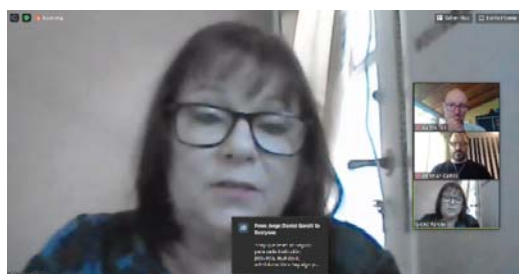
Si bien hay un acuerdo generalizado sobre que las restricciones sanitarias se irán liberando, muchos analistas se están preguntando cuáles serán las que permanecerán y afectarán a la economía en general y a las empresas en particular.

Es muy importante comenzar a trabajar en estas propuestas antes de que surjan las nuevas normativas. Las diferentes tecnologías y servicios que existen actualmente en el mercado serán de vital importancia para el sector empresario.



# TURISMO DE NATURALEZA: CÓMO GESTIONAR LOS RIESGOS JURÍDICOS

Seminario organizado por el sector Turismo de la CAME,  
con más de 500 inscriptos y el análisis de dos expositores.



Más de 500 inscriptos participaron del séptimo seminario organizado por el sector Turismo de la CAME sobre la temática "Herramientas para una correcta gestión de riesgos jurídicos en el Turismo de Naturaleza".

El seminario estuvo a cargo de los disertantes Christian Castex (socio fundador del estudio jurídico Castex y Asociados, abogado especializado en Turismo de Naturaleza, asesor en turismo de Naturaleza de CAME Turismo, asesor Legal de AAETAV y ex director de Concesiones de la Administración de Parques Nacionales) y Liliana Mercedes Faroux (directora de Seguros Turísticos, productora asesora de seguros, implementadora de Normas IRAM-MINTUR 2008-2009 y socia de AAETAV).

Para dar inicio al seminario, Carlos Pelli, coordinador de Turismo en Ambientes Naturales de la CAME, hizo un breve resumen sobre la entidad y luego presentó a cada uno de los disertantes. Castex habló sobre "Herramientas ju-

rídicas para el Turismo de Naturaleza" y apuntó al respecto que, "si bien sabemos que el turismo de naturaleza trae aparejada la figura de riesgo, como inherente a la actividad, no podemos desatender este punto que nos plantea la Ley de Defensa del Consumidor, por lo que es muy importante que nuestras empresas tengan un contrato y que conste que el cliente, acepta y asume estos riesgos".

Faroux trató la temática "Seguros turísticos y transferencia de riesgos en Turismo de Naturaleza". "Debemos analizar los riesgos que cada uno puede correr con la realización de su actividad. En función de ello, se analiza, además, qué necesidad de suma asegurada pueden llegar a tener, teniendo en cuenta el patrimonio que uno tiene y las posibles demandas que pudieran llegar a surgir".

Para acceder al seminario  
completo: <https://vimeo.com/465851019>



# EL NEA PIDE DIÁLOGO Y CONSENSOS PARA AFRONTAR LA CRISIS DE LAS PYMES

Documento elaborado por las entidades empresarias de la región analiza la realidad actual y busca generar propuestas.

La CAME compartió un documento elaborado por las entidades empresarias del NEA, adheridas a la red federal, que analiza la realidad regional y busca generar propuestas y arribar a consensos con las autoridades correspondientes.

Entre otras cuestiones, el texto subraya la urgente necesidad de que se dicten medidas que contemplen las realidades regionales y de que la prometedora federalización del país se convierta en una práctica inmediata.

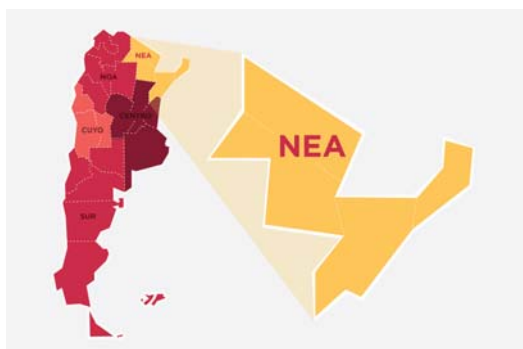
"Las asimetrías son las razones del quebranto de muchos emprendimientos, la falta de inversión privada y las pérdidas de fuentes laborales con el consiguiente agravamiento de la condición social de nuestra comunidad", señala.

Aplicación de protocolos sanitarios preventivos, reglamentaciones regulatorias de difícil cumplimiento, infraestructura insuficiente para el desarrollo logístico, falta de disponibilidad de

energías alternativas, asimetrías en los costos laborales y temas fiscales, tasas usurarias en los intereses financieros corrientes de plaza, fuerte burocracia para la accesibilidad crediticia y programas promocionales del Estado son solo algunos de los ítems de la realidad nacional que golpea intensamente al entramado productivo pyme.

En este sentido, el comunicado propone comenzar con un diálogo permanente con legisladores nacionales a fin de trabajar en conjunto sobre leyes que hagan viables y lógicas las regulaciones fiscales, los costos laborales y los temas específicos regionales acordes a un país federal con un gobierno administrador de la cosa pública con concepción y espíritu federal.

Además, plantea la importancia de concretar las obras públicas pendientes en infraestructura vial, fluvial y energética y de consensuar medidas compensatorias de las asimetrías.



**"Las asimetrías son las razones del quebranto de muchos emprendimientos, la falta de inversión privada y las pérdidas de fuentes laborales".**

# LA FAPI RECIBIÓ A FUNCIONARIOS DEL MINISTERIO DE TRABAJO DE LA NACIÓN

Durante el encuentro, fueron presentados programas vinculados a la generación de puestos de trabajo.

La Mesa Directiva de la Federación Argentina de Parques Industriales (FAPI), representante del sector en la CAME, mantuvo una reunión con Gerardo Gabriel Girón, subsecretario de Articulación Territorial, y Manuel Luaces, jefe de Agencia Territorial San Martín, ambos funcionarios del Ministerio de Trabajo de la Nación.

Durante el encuentro los funcionarios presentaron los siguientes programas:

## **Acciones de Entrenamiento para el Trabajo (EPT)**

Es un proceso de aprendizaje práctico en un puesto de trabajo, subsidiado por el Estado Nacional, destinado a mayores de 18 años, beneficiarios de Programas del MTEySS.

En esta etapa se establece un acuerdo de entrenamiento. Una vez finalizado el entrenamiento, el participante puede ser incorporado como trabajador de la empresa o discontinuar el vínculo.

## **Programa de Inserción Laboral (PIL) modalidad común / PIL Empalme**

Incentivo económico a las empresas que incrementen su do-

tación contratando trabajadores/as desocupados/as en empleos de calidad, destinado a mayores de 18 años, beneficiarios de Programas del MTEySS.

El Ministerio realizará un aporte sobre el sueldo del trabajador. Finalizado dicho plazo, la empresa deberá abonar el 100 por ciento del salario. La contratación puede ser a tiempo completo o parcial.

En el PIL modalidad común, la duración es de entre uno y nueve meses cuando los empleadores incorporen mujeres, trabajadores cuya identidad de género no sea coincidente con el sexo asignado al momento de su nacimiento o varones mayores de 40 años.

En el PIL Empalme, la duración del incentivo económico por parte del MTEySS es de hasta 24 meses sin importar si el/la participante es hombre o mujer. Exclusivo para empresas cuya dotación de personal sea igual o superior al 31 de diciembre del 2016.

Más información, sobre montos y otros puntos:  
[fapi@came.org.ar](mailto:fapi@came.org.ar)



# ¿POR QUÉ UNA PYME TIENE QUE APOYAR EL DESARROLLO SOSTENIBLE?

Luis Di Pietro, docente de CAME Educativ@ y especialista en la temática, analiza una cuestión que hoy es clave para las pequeñas y medianas empresas.



Las pymes no solo deben pensar en ser sostenibles como una forma de contribución social sino como una "forma de actuar" que garantiza el éxito comercial a largo plazo.

Hay un prejuicio instalado en el sentido de que el desafío del desarrollo sostenible puede ser cumplido solamente por las grandes empresas, aunque la construcción de un nuevo modelo de desarrollo es imposible sin la participación activa de los comercios y las pequeñas y medianas empresas.

Además, la sostenibilidad en la empresa incluye una serie de tendencias en las que las pymes pueden invertir y que pueden suponer además importantes oportunidades de negocio.

## Acceso a nuevos mercados

Contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) permite a la pyme acceder a nuevos segmentos de mercado que serán claves en la economía del futuro.

## Ahorro en costos

Este punto suele estar vinculado hoy a un uso más racional de la luz, del agua, del papel y la utilización de energías renovables, tanto en procesos productivos como en oficinas.

## Generación de alianzas con otras empresas

Las grandes empresas reclaman a sus proveedores que también estén alineados con criterios sostenibles, una oportunidad para las pymes.

## Mayores facilidades para contratar con el sector público

La administración pública también tiene en cuenta criterios relacionados con la sustentabilidad a la hora de realizar contratos con empresas.

## Mejora en la reputación y aumento de la confianza en la marca

Invertir en desarrollo sostenible también puede ayudar a la pyme a mejorar su reputación e imagen.

## Adelantarse a normativas

Es esperable que en los próximos años se incremente el número de normativas en materia de sostenibilidad.



# "NO VAMOS A PODER SUPERAR EL RÉCORD DE LA COSECHA DE CEREZAS DEL AÑO PASADO"

Jorge Seguel

Cooperativa Agrofrutícola El Oasis Limitada  
Los Antiguos, Santa Cruz

**-¿Cómo viene la cosecha de cerezas este año? ¿Qué expectativas tienen en la cooperativa?**

-Viene complicada. La razón principal es el Covid-19 y todos los problemas que trae en cuanto a logística del personal golondrina y los fletes aéreos para exportar. También hemos tenido tres heladas tardías, que han mermado la cosecha esperada. Esperábamos aumentar el volumen cosechado con respecto al año anterior, pero creo que no será posible. El año pasado fue cosecha récord para nuestra cooperativa.

**-¿Cómo influyó la pandemia en la rutina de la producción?**

-La pandemia ha influido negativamente. Tenemos muchas dificultades para traer al personal de cosecha que viene de Tucumán. Los costos de traslados serán muy altos, como así también hacer los hisopados en origen, más la cuarentena en destino. Realmente, no sabemos dónde estamos parados en cuanto a los costos para este año. En cuanto a la producción, nos afectó porque nos quedaron varios empleados en Tucumán, luego de sus vacaciones, que no pudieron regresar por la cua-

## A contraestación

Argentina forma parte de los países que, en el hemisferio sur, producen cerezas en contraestación para los grandes consumidores del hemisferio norte. Las cerezas de Los Antiguos tienen la particularidad de ser las más tardías del mundo, ya que se producen mayormente entre finales de octubre y mediados de enero pero la cosecha local suele extenderse hasta mediados de febrero.

En cuanto a la calidad, por el clima, la radiación y la amplitud térmica, son cerezas con niveles de azúcares que no se dan en otros lugares, aspecto que permite lograr buenos calibres y sabor distinguido. Un cuidado tratamiento post cosecha las mantiene impecables hasta su llegada a los clientes.

**"Exportamos el 60 por ciento de la producción. Nuestras cerezas son las últimas en cosecharse y son muy requeridas por la dulzura extra que tienen".**



### GPS

La casi centenaria ciudad de Los Antiguos está ubicada a poco más de mil kilómetros de Río Gallegos, la capital provincial, en la costa sur del Lago Buenos Aires y a orillas del río Los Antiguos. Tiene unos 3.500 habitantes.

rentena. Estamos atrasados con los trabajos de las plantaciones.

### -¿Están dedicados al mercado interno o exportan?

-Exportamos el 60 por ciento de la producción. No es complicado ubicar las cerezas santacruceñas en el mercado externo. Además de ser las últimas en cosecharse, son muy requeridas por la dulzura extra que tienen, debido a las condiciones agroclimáticas de este valle. Podríamos exportar el triple de lo que producimos, sin necesidad de abrir nuevos mercados.

### -¿Desde cuándo está en marcha la cooperativa?

-La cooperativa se creó en 1988. Está formada por pequeños productores de este valle y en la actualidad hay 24 asociados.

### -¿Cómo ven al rubro de cara al futuro?

-Vemos la actividad con un gran futuro. Lo que nos preocupa es que el Estado (nacional, provincial y municipal) no se dé cuenta.

### Fiesta popular

Desde 1991, durante los primeros días de enero, Los Antiguos realiza la Fiesta de la Cereza. Finalizada la cosecha, la ciudad organiza una celebración en honor a este delicioso fruto rojo que tiene un rol protagónico en la economía local.

# PEDIDO AL MINISTRO DE TRABAJO SOBRE PROBLEMÁTICA DE PYMES CONSTRUCTORAS

Reconocimiento de la CPC y definición de competencias del Instituto de Estadística y Registro de la Construcción en el temario de una pronta reunión virtual.



La CAME envió una misiva al ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, Claudio Moroni, a fin de solicitarle una pronta reunión virtual para dar tratamiento a dos inquietudes del sector pyme de la Construcción.

Por un lado, se trata de la solicitud de reconocimiento de la Confederación de Pymes Constructoras de la República Argentina (CPC) como co-representan-

te del sector ante el Ministerio de Trabajo.

La otra cuestión es la la definición de competencias y funciones del Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), así como la integración de la CPC al organismo.

La CAME expresó sus expectativas en cuanto a una pronta respuesta para exponer los principales desafíos de la actividad y articular soluciones conjuntas, teniendo en cuenta la aguda crisis que trajo aparejada la pandemia, profundizando la recesión económica y las asimetrías regionales que impactan en la competitividad de las pymes del sector.

La carta enviada lleva las firmas del presidente de la CAME, Gerardo Díaz Beltrán, y del secretario de Organización a cargo de la Secretaría General de la entidad, Camilo Alberto Kahale.

**Se busca el  
reconocimiento de la  
Confederación de Pymes  
Constructoras de la  
República Argentina (CPC) como  
co-representante del  
sector ante el Ministerio.**



# TOMAS DE TIERRAS: PREOCUPACIÓN Y REPUDIO

"Garantizar el cumplimiento de la ley es una condición fundamental para combatir este tipo de atropellos", señalaron desde el sector de Economías Regionales.

Dirigentes pymes del sector de Economías Regionales de la CAME expresaron su preocupación y repudio por las tomas de tierras en diferentes puntos del país.

"Exigimos acciones inmediatas por parte de los poderes Ejecutivo y Judicial de cada jurisdicción. La propiedad privada es un derecho fundamental y la Constitución Nacional está para ser cumplida", aseguraron desde el área. Señalaron al respecto que, para toda actividad agro-industrial, la tierra es uno de sus capitales principales y su ocupación es un delito y atenta contra la paz social.

También puntualizaron que "garantizar el cumplimiento de la ley es una condi-

ción fundamental para combatir este tipo de atropellos".

"Otra incertidumbre más pesa sobre las alicaídas producciones regionales. En tanto no se resuelva este preocupante problema, el desarrollo de las actividades productivas estará en vilo", concluyeron en un comunicado de prensa.

**"Para toda actividad agro-industrial, la tierra es uno de sus capitales principales y su ocupación es un delito y atenta contra la paz social".**



El reclamo de productores rurales en un caso resonante vinculado con la toma de tierras.

## CHIVILCOY



La CAME, el Centro Comercial, Industrial y de Servicios de Chivilcoy y el Corredor Productivo de la Ruta 5 organizaron la Ronda Virtual de Negocios "Vinculación comercial, industrial y de servicios". Se concretaron más de 240 entrevistas entre 47 empresas presentes que aprovecharon "la mayor oportunidad de contacto económico entre Buenos Aires y La Pampa".

El acto de apertura tuvo palabras de bienvenida a cargo del secretario general de la Confederación, Alberto Kahale, y de Carlos Venier, responsable de la Secretaría de Rondas de Negocios de la entidad.

## OESTE

La CAME y La Unión Industrial del Oeste (UIO) realizaron la Ronda virtual de Negocios Multisectorial UIO 2020. En la apertura, estuvieron presentes el presidente de la UIO, Edgardo Gámbaro; Carlos Venier, responsable de la Secretaría de Rondas de Negocios de la CAME; el intendente de Morón, Lucas Ghi, y funcionarios locales. Hubo 73

inscriptos que solicitaron 320 entrevistas en 21 mesas virtuales de trabajo. La actividad de la jornada reflejó el éxito de este encuentro.



### Próximas fechas

26.11.20



Moreno

04.12.20



Tigre

## COMISIÓN DIRECTIVA

CAME Joven, rama juvenil de la CAME, llevó a cabo una nueva reunión virtual de Comisión Directiva, encabezada por el vicepresidente del sector, Emmanuel López de Filippo, en representación del presidente, Federico Agustín Pelli, junto a representantes provinciales.

Fueron informadas las actividades más relevantes y las reuniones realizadas en las que CAME Joven estuvo representada y se comunicó sobre la exitosa convocatoria online de la ceremonia del Premio Joven Empresario Argentino 2019.

A su vez, se presentó como tema para debate el involucramiento del empen-



dedurismo en las escuelas secundarias, en principio como taller y luego como materia obligatoria.

El encuentro finalizó con un informe de referentes provinciales sobre la situación y las acciones concretadas en sus jurisdicciones.



Emprender 20 Río Negro, un evento gratuito y online, fue realizado en esa provincia con el objetivo de potenciar ideas, proyectos o emprendimientos en marcha.

Fue organizado por la rama juvenil de la Federación de Entidades Empresarias de Río Negro (FEERN Joven) y contó con el acompañamiento y el apoyo de la Secretaría de Cultura provincial, la Universidad Nacional del Comahue y la Universidad Nacional de

## RÍO NEGRO

Flores, entre otras instituciones.

Durante cinco días, diez especialistas expusieron sobre "Modelo de negocio", "Administración financiera" y "Talento humano" y temas relevantes en el contexto actual de pandemia, como "Comercio electrónico" y "Redes sociales".

En el marco del Emprender, se realizó el Premio Joven Emprendedor Rionegrino, que contó con un importante aporte del gobierno provincial de 600.000 pesos, para distribuir entre los tres primeros puestos del certamen. El jurado estuvo compuesto por Vladimiro Amigo, referente de CAME Joven por Río Negro; Ariel Avalos, secretario provincial de Cultura; Hugo Josserme, subsecretario de Innovación Productiva y Desarrollo de la Economía del Conocimiento, y Jesús Giovannetti, director ejecutivo de la Cámara de Industria y Comercio de Cipolletti.



# UN ANÁLISIS DETALLADO DE LA BALANZA COMERCIAL

Cayeron las exportaciones y también las importaciones, que son proveedoras "necesarias" de insumos y bienes de capital para la producción.

La balanza comercial de nuestro país arrojó un superávit de 1.436 millones de dólares en agosto. Hubo una baja interanual del 20,2 por ciento en las importaciones y una caída del 11,3 por ciento en las exportaciones.

Las exportaciones, en baja. Pero con una necesidad pronunciada de que crezcan y sean un generador de ingreso de divisas.

Las importaciones, también en baja. Pero considerando que son proveedoras "necesarias" de insumos y bienes de capital que permiten la producción, no es tan conveniente.

El intercambio comercial ha bajado un 15.3 por ciento. Nos estamos achicando.

## Puntos para subrayar

Los principales destinatarios de nuestras exportaciones pymes industriales son Uruguay, Chile y Paraguay. Este escenario se alinea con el trabajo que desarrolla la CAME a través de su Secretaría de Comercio Exterior, para internacionalizar a emprendedores y pequeños empresarios dentro de la re-

### Nuestro horizonte

La promoción de la actividad exportadora es nuestro horizonte como actor principal para dinamizar la economía local, mejorar la competitividad y posicionar a nuestro país dentro del mercado internacional.

gión, aprovechando la cercanía cultural y de consumo de las sociedades vecinas, considerando los menores costos relativos que genera una operación regional.

Si tomamos nota de que las pymes dan trabajo al 70 por ciento de la población, el mercado de exportación de productos con valor agregado no solo aportará divisas sino que permitirá empleo y mejor salario. Aquí nuestro programa de la Red Came Latam ayudará, sin duda alguna, a nuestras pymes en su proyecto exportador, a través de la capacitación y el asesoramiento en los proyectos exportadores. Nuestros principales proveedores son Brasil, China y Estados Unidos. Y encontramos a Paraguay como cuarto vendedor. ¿De qué? Porotos de soja, que ingresan temporalmente para producir aceite de soja y exportarlo. Estamos exportando servicio, valor agregado. Parece bueno, pero no lo es tanto: las operaciones de exportación no pagarán el derecho del 28 por ciento sobre el valor importado. Mejoramos

**Nuestro cuarto proveedor es Paraguay, de porotos de soja, que ingresan temporalmente para producir aceite de soja y exportarlo.**



### Qué exportamos

Manufactura de Origen Agropecuario (MOA):	37.2 por ciento
Productos Primarios (PP):	33.6 por ciento
Manufacturas de Origen Industrial (MOI):	25.1 por ciento
Combustibles y Energía (CE):	4 por ciento

El gran generador de divisas sigue siendo el campo. Hay que desarrollar las herramientas que generen la diversificación. Las MOI deberán crecer mucho más, pero esto incrementará el nivel de importaciones por la dependencia de nuestra industria de maquinarias y elementos intermedios de origen foráneo.

### Qué importamos

Bienes intermedios (BI):	41.3 por ciento
Bienes de Capital (BK):	16.6 por ciento
Piezas y accesorios de Bienes de Capital (PyA):	15.9 por ciento
Bienes de Consumo (BC):	14.2 por ciento
Combustibles y Lubricantes (CyL):	6.9 por ciento
Vehículos y Automotores de Pasajeros (VA)	4.1 por ciento
Resto:	1.2 por ciento

Tan solo el 14.2 por ciento corresponde a bienes de consumo. Los bienes intermedios y bienes de capital y sus partes, indispensables para la economía, son el 73.7 por ciento del total.

la competitividad pero nos perdemos el ingreso de las divisas, que van a Paraguay.

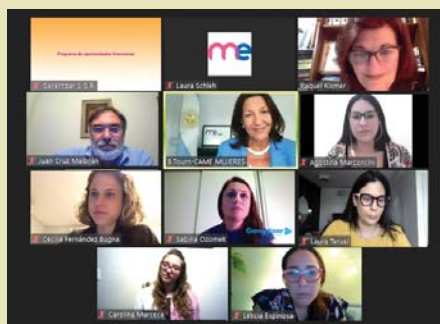
Los principales destinatarios de nuestras exportaciones generales son Chi-

na, Brasil, Vietnam, India, Chile, Estados Unidos, Indonesia, Egipto, Países Bajos y Argelia. En total, el 43 por ciento de las exportaciones se destina a diez países.



## PRINCIPIOS DE EMPODERAMIENTO

En un trabajo conjunto de las áreas de Mujeres Empresarias, Responsabilidad Social y Recursos Humanos, la CAME adhirió a los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres, conjunto de buenas prácticas que promueven la igualdad entre géneros en todos los espacios de gestión, convirtiéndose así en la primera entidad gremial empresaria del país en recibir dicho reconocimiento.



## HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Más de cien mujeres emprendedoras y empresarias de todo el país participaron del webinar "Nuevas herramientas financieras para mujeres pymes", organizado por Mujeres Empresarias de la CAME, con representantes del Banco Nación, Garantizar y el BICE.

## MISIONES

Mujeres Empresarias de la Confederación Económica de Misiones se reunió con la gerenta local del Banco Nación, Griselda Battista, para ampliar la información sobre la nueva línea de crédito para pymes lideradas por mujeres. Es-



tuvo presente Alejandro Haene, presidente de la CEM.



## DIPUTADOS

La presidenta de Mujeres Empresarias de la CAME, Beatriz Tourn, participó de la reunión virtual de Comisión de Finanzas y Comercio de la Cámara de Diputados de la Nación, representando al empresariado femenino pyme. En el encuentro, encabezado por la diputada Fernanda Vallejos, se conversó

sobre el proyecto de Ley de Acreditación Inmediata de los pagos con tarjetas de débito.



# CIERRE DEL CICLO CONSULTORIOS REGIONALES @FINANCAME 2020

Más de 600 participantes, en contacto directo con especialistas que respondieron sobre casos concretos.



Nueva herramienta para fortalecer la vinculación local de los emprendimientos y empresas participantes de los Consultorios Regionales, disponible ingresando a la plataforma Paldet, FINANCAME.

El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la CAME comunicó la finalización del ciclo de Consultorios Regionales, junto a especialistas invitados y en un trabajo en equipo con las áreas técnicas de servicios de la Confederación. Más de 600 representantes de entidades, emprendedores y pymes de diversos puntos del país respondieron a la convocatoria. A través de estos encuentros interactivos en sub-salas virtuales y grupos reducidos, fue posible acercarse más a casos e inquietudes concretas, con respuestas de expertos en las temáticas abordadas.

El temario incluyó acceso al financiamiento y/o a la asistencia, comercio exterior, asuntos tributarios, responsabilidad social empresarial y sustentabilidad, marketing digital, kit de herramientas financieras, ventas, comercialización y trabajo en equipo. A la tarea

se sumaron CAME Educativa y los departamentos de Bases y Estadísticas y de Estudios Económicos de la CAME. Luego de cada encuentro, los participantes completaron una encuesta sobre el grado de satisfacción de la actividad y el impacto en sus negocios y proyectos. El 52.9 por ciento la calificó "excelente" y un 39.2 por ciento respondió que fue "muy buena".

En cuanto a si la consideraron útil y productiva para su emprendimiento y/o empresa, el 51 por ciento le dio el puntaje más alto y el 35.3 por ciento con el segundo puntaje más alto. En referencia al desempeño de los profesionales en las subsalas, un 74.5 por ciento de los participantes los calificaron con el puntaje más alto.

Contacto/consultas:  
[financiamiento@came.org.ar](mailto:financiamiento@came.org.ar)

# LA TECNOLOGÍA FUE CLAVE EN OCHO DE CADA DIEZ PYMES

El 79 por ciento de las pequeñas y medianas empresas argentinas apeló a las herramientas digitales para sobrellevar la pandemia.

Un estudio de la consultora D'Alessio IROL para Microsoft señaló que la mayor parte de las pymes intensificó el uso de estas herramientas tecnológicas durante la pandemia y consideró que, si la economía mejora, invertirá mucho más en este rubro.

El trabajo reveló que, entre los pocos elementos positivos que se pueden rescatar de esta crisis global, se destaca el aprendizaje que muchas pequeñas y medianas firmas argentinas lograron acerca de las ventajas y la potencialidad de estos recursos y la decisión de avanzar por este camino para posicionarse en el mundo pospandemia.

"Para el 79 por ciento de las pymes, la tecnología fue clave para atravesar la

pandemia. La mayor parte de ellas está dispuesta a invertir en ese rubro en el futuro inmediato, si la economía lo permite. Aunque el 66 por ciento tiene expectativas de hacerlo, el 38 por ciento tiene claro que es una necesidad irreversible y que lo hará sin duda", apuntó Nora D'Alessio, vicepresidenta de la consultora.

"Algunas de las tecnologías que implementaron después de esta prueba forzada podrían mantenerse e incluso crecer, en especial las necesarias para la venta online, el trabajo remoto, los sistemas de gestión y la telefonía IP", comentó durante la presentación del estudio.

"Las pymes son el motor de la economía y el entramado social de nuestro país y la tecnología es fundamental para que puedan seguir operando. La pandemia aceleró todo. Nuestros clientes ya no se preguntan si deben o no incorporar tecnología, sino que evalúan cómo, cuándo y qué retornos concretos van a tener", dijo Sebastián Aveille, gerente comercial de Pymes de Microsoft Argentina.

**"Algunas de las tecnologías que las pymes implementaron podrían mantenerse e incluso crecer incluso después de esta prueba forzada".**



# UNA DE CADA DOS PYMES ESPAÑOLAS LUCHA POR SOBREVIVIR

El 92 por ciento de las encuestadas por la Confederación que las agrupa afirmó que la situación económica es "mala o muy mala".

El 50 por ciento de las pequeñas y medianas empresas de España cree que la supervivencia de su empresa está en riesgo y un 5 por ciento ha cerrado definitivamente o prevé hacerlo, según se desprende de la última edición del barómetro #LaPymeHabla de la Confederación Española de Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme).

Del total de las empresas encuestadas, el 92 por ciento afirmó que la situación económica actual es "mala o muy mala" y un 64 por ciento dice que las expectativas para los próximos doce meses son negativas.

El 90 por ciento asegura que su volumen de ingresos ha descendido por la pandemia. El principal motivo de esta caída fue la falta de demanda (74 por ciento), pero también el cierre o la reducción de actividad por obligación legal (42 por ciento).

El barómetro apunta que la mitad de

las empresas consultadas ha realizado ya una reestructuración de su plantilla de personal y que un tercio ha disminuido al total de sus trabajadores en más de un 50 por ciento.

Por otro lado, da cuenta de que el 4,5 por ciento prevé o ya ha realizado el cierre definitivo de su empresa, mientras que un 2,6 por ciento prevé o ya ha declarado concurso por insolvencia.

## Menos empleados

Respecto a las compañías que han solicitado un ERTE (Expedientes de Regulación Temporal de Empleo), el 53 por ciento advirtió que no podrá mantener el empleo en los próximos seis meses. La mitad de las encuestadas también considera que su plantilla disminuirá en los próximos meses, el 48 por ciento cree que esta reducción afectará a menos de la cuarta parte y un 24% opina que la reducción del empleo será de entre el 25 y el 50 por ciento.



**El barómetro apunta que un tercio de las empresas consultadas disminuyó su cantidad de empleados en más de un 50 por ciento.**



# NOVEDADES PARA PYMES

## VEP OBLIGATORIO

La Comisión Arbitral Convenio Multilateral del 18.8.77 estableció que el Sistema de Pago Electrónico (VEP) sea de carácter obligatorio para todos los contribuyentes del Convenio Multilateral a partir del 1° de enero del 2021. El pago se materializará a través de la emisión de los respectivos formularios y archivos que se generan por el Aplicativo Si.Fe.Re WEB y el Volante de Pago Electrónico (VEP).

## SALARIO MÍNIMO

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social oficializó el aumento en tres tramos del salario mínimo, vital y móvil, que en marzo próximo quedará fijado en 21.600 pesos. Abarca a empleados comprendidos en el Régimen de Contrato de Trabajo aprobado por la Ley N° 20.744 (t.o. 1976) y en el Régimen de Trabajo Agrario, de en la Administración Pública Nacional y de entidades y organismos del Estado Nacional.

## CONTRIBUCIONES PATRONALES

La AFIP prorrogó la reducción de hasta el 95 por ciento del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). Las actividades económicas contempladas por el clasificador dispuesto AFIP suma el período devengado de septiembre a la excepción impositiva.

## ATP PRORROGADO

El Gobierno Nacional extendió la vigencia del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) hasta el 31 de diciembre de 2020. Es la séptima etapa del plan y, además del auxilio para el pago de los salarios, plantea la eximición de contribuciones patronales y créditos a tasas subsidiadas.

## MEDIOS DE PAGO

La Secretaría de Comercio Interior estableció la obligatoriedad para que proveedores de bienes y servicios informen en sus puntos de venta y sitios web todos los medios de pago que acepten, sean electrónicos y/o de cualquier otro tipo.



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

# EL COMMODITY NO ESTÁ EN EL BOLSILLO DEL CLIENTE

El licenciado Ariel Baños, docente de CAMEeducativ@, analiza una cuestión que ubica en la cabeza del vendedor y plantea aspectos a tener en cuenta para desencuadrarse de este concepto.

Cuando mi propuesta es un commodity, es decir que carece de diferenciación respecto de otras que se ofrecen en el mercado, la única alternativa es alinearme con los precios cobrados por los competidores.

El concepto de commodity está muy arraigado en la mentalidad de quien vende, o inclusive en los mismos directivos de la empresa, pero no en el bolsillo del cliente.

Con frecuencia, el comprador valora y paga por aspectos que van más allá del producto físico o del servicio básico que ofrece la empresa, que de hecho puede ser equivalente a otros disponibles en el mercado.

## Un ejemplo

Luego de un buen tiempo con el auto parado debido a las restricciones de circulación por la pandemia, la batería, que ya tenía un buen tiempo de uso, se había descargado completamente. Tenía en claro qué tipo de batería quería comprar, ya que deseaba mantenerme

## Pregunta clave

¿Qué diferenciales podemos identificar o incorporar en nuestra propuesta para huir de la trampa de la commoditización?

con la misma marca que me había dado un buen resultado en el pasado.

Luego de algunas consultas online, recibí dos cotizaciones de comercios que me ofrecían la misma marca y el mismo modelo de la batería que estaba buscando. La situación no podía ser más sencilla y transparente para tomar la decisión de compra. Simplemente comparar precios y elegir la opción más barata. Ambos proveedores vendían lo mismo, ¿o en realidad no era así?

Sucedió que al leer en forma detallada las propuestas, en uno de los casos, quien me ofrecía el precio inferior, requería que llevara mi vehículo a su taller para realizar el recambio de la batería. Esto implicaba llamar a un auxilio mecánico para remolcar el vehículo o para que al menos me hicieran una recarga de batería de emergencia (ambos servicios suponían tiempos y costos adicionales).

En el segundo caso, de precio superior, se incluía el servicio de recambio a domicilio, lo cual me solucionaba un gran problema al tener el auto inmovilizado. Este último dato "descommoditizó" inmediatamente la segunda pro-

**Si vencemos la barrera mental de la commoditización, tendremos la oportunidad de llevar nuestra rentabilidad a otro nivel.**





Cambio de batería en el taller o a domicilio. Un factor diferencial a la hora de facturar.

puesta. Pagué gustosamente el precio cotizado, que no era el más barato.

#### **Barrera mental**

Si vencemos la barrera mental de la commoditización, identificando y comunicando aquellos valores agregados que van más allá de nuestra propuesta básica y que resultan importantes para nuestros clientes, tendremos la oportunidad de llevar nuestra rentabilidad a otro nivel.

Así, nuestra estrategia de precios nos podrá ayudar a capturar el valor que generamos para nuestros clientes y que muchas veces no logramos ver.

Aspectos complementarios al producto físico o al servicio básico pueden transformarse en valiosos diferenciales que ayuden a descommoditizar nuestra propuesta y así defender los precios cobrados.

#### **Atributos para descommoditizar**

- El plazo de entrega
- Las condiciones de entrega
- La cercanía
- La rapidez de atención
- Los horarios de atención
- La facilidad de acceso (estacionamiento propio, transporte público, bicicletas)
- El plazo de financiamiento
- La aceptación de diferentes medios de pago
- La experiencia y trayectoria del vendedor
- La reputación online del vendedor
- El packaging
- El servicio logístico
- El plazo y las condiciones de garantía
- La capacitación y asesoramiento al cliente
- El servicio de atención al cliente
- Los servicios de instalación y mantenimiento
- La garantía y la política de devoluciones
- La provisión de repuestos
- El servicio de asistencia técnica
- El cumplimiento de normas de higiene y seguridad (post-COVID 19)





## 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