

# NOSOTROS

DIGITAL

REVISTA OFICIAL DE LA CORPORACIÓN  
DEL COMERCIO, INDUSTRIA  
Y SERVICIOS DE BAHÍA BLANCA  
AGOSTO/SEPTIEMBRE  
2019



Corporación del Comercio,  
Industria y Servicios  
de Bahía Blanca  
100 AÑOS



**PROTAGONISTA DE NUESTRA HISTORIA**

Roberto Spagnoli

Más de 60 años en la Corporación del Comercio,  
Industria y Servicios de Bahía Blanca.



www.profertil.com.ar



PROFERTIL

Vida para nuestra tierra

SOMOS DE LA

**TIERRA**

DEL

**alimento**

Y EN ESE

**Origen**

**ESTÁ TODO**

**¡BUSCA EL PUNTO PROFERTIL!**

Llevate tu **kit para creadores de alimento.**



**SEMILLAS + UREA**



**VERDEO**

**ACELGA**



# PROTAGONISTA DE LA HISTORIA DE CCIS

**R**oberto Spagnoli, hoy vicepresidente tercero de la entidad, fue protagonista directo de los grandes hitos de la Corporación del Comercio, la Industria y los Servicios de Bahía Blanca.

Hijo de Guido, quien fundó la marroquinería Bambi hace 75 años, Roberto, quien inició su trabajo en la institución ad honorem cuando apenas tenía 16 años, en diálogo con el diario La Nueva comentaba lo siguiente:

"Me incorporé a la institución en el año 1955, a pedido del tesorero de aquel entonces, que se llamaba Francisco Bessone, quien era muy amigo de mi padre. En aquella época, en la que ni siquiera estaba construido el edificio actual, porque recuerdo que la sede estaba en la segunda cuadra de calle Soler, la Corporación nucleaba alrededor de 40 cámaras distintas, porque cada rubro u oficio tenían sus propios convenios. No existían las gremiales empresarias y los sindicatos. Yo empecé a trabajar en la de Comercio. Después de un par de años me sumaron al Directorio general. Y me mantengo en ese lugar hasta la fecha. He visto pasar muchísimos presidentes y he sido testigo de grandes trabajos" "En aquellos tiempos había, como mucho, 500 socios. Hoy ya son más de 3.000."

"Siempre se formaron lindos grupos de trabajo, que son la clave del crecimiento", sostuvo Spagnoli.

El teléfono masivo

"El Plan Telecorp al principio fue un éxito. Y yo digo que el teléfono llegó masivamente a Bahía Blanca gracias a la Corporación. Después casi nos fundimos por ese tema, pero al principio fue revolucionario".

--¿Cómo surgió?

--En aquellos años Entel no disponía de aparatos para ampliar el servicio. Entonces, la Corporación decidió poner el dinero para hacer la obra para financiarla y la gente venía a pagar a nuestra sede de acuerdo al plan de ahorro que le correspondía. Con la plata que sobraba, se le poveía el servicio a instituciones públicas o carenciadas, como el Hogar del Anciano, el Hogar del Niño, el Patronato de la Infancia.

"Pero cuando se inició el último plan, que eran alrededor de 5.000 teléfonos, Entel dijo que ya no tenía más capacidad para seguir instalando. Entonces propuso construir un edificio propio, que es el que hoy está en la primera cuadra de Berutti, al lado de la actual sede de Telefónica. Y a eso se sumó que hubo que realizar tendidos subterráneos a distintos puntos de la ciudad. Pero en plena ejecución de la obra llegó el Rodrigazo y los valores se fueron a las nubes. Y a la gente no le podíamos pedir más. Así y todo, la Corporación logró terminar la obra, pero adquiriendo deudas con distintas entidades crediticias".

"Un banco privado que tenía sede en Bahía, nos ofreció un préstamo a cambio de un remanente de teléfonos. Pero tuvimos tanta mala suerte que ese banco quebró y toda la deuda pasó al Banco Central, que empezó a reclamar el pago. No se pudo afrontar en ese momento, pero después se canceló con plata de los bolsillos de varios asociados".

También, a mediados de la década del '60 y principios del '70, la Corpo-



ración dio el empuje necesario para que el gobierno nacional permitiera el desembarco del polo petroquímico a nuestra ciudad.

"En marzo de 1971, el movimiento "Bahía Blanca de pie" reunió a las 162 entidades que la conformaban en dependencias de la Corporación del Comercio y la Industria de nuestra ciudad, para delinear los pasos a seguir buscando que el presidente, Agustín Lanusse, confirmara definitivamente que el Polo se instalaría aquí", recordó.

Campaña de ayudas

"Nos pusimos al frente de muchas, sobre todo cuando se producían inundaciones en otras partes del país. Recuerdo que toda la ciudad colaboraba y las empresas transportistas asociadas a la Corporación ponían los camiones en forma gratuita para llevar lo recaudado. También somos padrinos de la Escuela 70, a la que siempre se trató de ayudar con elementos o algunos trabajos de infraestructura o mantenimiento. Siempre colaboramos con entidades de beneficencia.

--La Corporación dio un salto de calidad con el edificio que construyó?

--Sin dudas, porque fue uno de los primeros que se hicieron frente a la Plaza Rivadavia. Pero la construcción también fue problemática. A la par que se iba levantando, se iban vendiendo los pisos, pero hubo momentos de crisis que costaba vender y cobrar para seguir adelante.

--¿Y el predio?

--Es otro hito importantísimo. La mayoría de las instalaciones existentes se realizaron a fines de la década del '80. Y a partir de ahí se pensó en organizar una feria, que nos permitió contactarnos con las ciudades de la zona y luego con provincias. Así nació FISA, que ya es una historia conocida.

--¿Cómo analiza el presente?

--Los tiempos han cambiado mucho. Hoy la Corporación es manejada en forma profesional. Antes era todo a pulmón y se hacía lo que se podía. Hoy es una entidad que tiene un respaldo social enorme, cuyo nombre garantiza credibilidad y seriedad.



Alsina 19 2do. Piso  
Tel. (0291) 4522112  
www.ccis.org.ar



Diseño, diagramación y ventas  
Ravens Sociedad de Publicidad  
Vieytes 167 - Tel.: (0291) 4-555-777  
www.ravenspublicidad.com.ar

EN ZAPATILLAS, TODO LO QUE BUSCAS...



# TENI! GO!

## Zapatilandia



# Medidas de alivio para Pymes y trabajadores

El Gobierno dispuso una serie de medidas que alcanzarán a monotributistas, autónomos, pequeñas y medianas empresas y asalariados registrados e informales tanto del sector público como el privado.

## Pymes:

Entre las facilidades para las Pymes AFIP amplía de 6 a 10 la cantidad de planes permanentes que las empresas pueden tener abiertos al mismo tiempo y se suspenderá los embargos por 90 días. Además, se podrán refinanciar los planes vigentes para convertirlos en planes de hasta 120 cuotas con deuda vencida hasta el 15 de agosto de este año. También se prevé la posibilidad de aumento de líneas

de crédito. Desde la entidad aseguran que la medida ayuda a alrededor de 400 mil pequeñas y medianas empresas a aumentar su capacidad para financiar el flujo corriente y el stock.

## Monotributistas:

Por su parte los monotributistas no pagarán el componente impositivo de su cuota de septiembre, siempre y cuando se abone en tiempo y forma. Esto equivale en promedio a 1.000 pesos por persona o hasta 4.000 pesos en las categorías más altas.

## Autónomos:

Los autónomos recibirán una reducción del 50% en los anticipos que deben pagar el resto del año.

## Para los trabajadores que pagan el Impuesto a las Ganancias:

- Aumento de un 20% del piso y la deducción especial. Esta medida beneficia a 2 millones de personas e implica una mejora de alrededor de \$2.000 mensuales.

- Devolución por los impuestos ya pagados en el año, del orden de 12.000 pesos para una familia tipo casado con dos hijos con un salario bruto de 80.000 pesos al mes.

- El nuevo mínimo no imponible del salario bruto a partir del que se paga el impuesto queda en 55.376 pesos para un trabajador soltero y en 70.274 pesos para un trabajador con cónyuge y

dos hijos. Trabajadores en relación de dependencia

- Suspensión de impuestos al trabajo (aportes personales, equivalentes a 11% del sueldo bruto) durante septiembre y octubre para trabajadores con sueldos brutos menores a \$60.000, con un tope para el beneficio de 2.000 pesos por mes.

- Aumento del salario mínimo.

También se incluyen beneficios a trabajadores informales, desempleados, empleados públicos, de Fuerzas Armadas y Seguridad federal, y Becas Progresar. Por último se prevé un congelamiento del precio de combustible por un lapso de 90 días



# CADA VEZ MAS BENEFICIOS

La Corporación del Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca celebró un importante acuerdo con la empresa YPF. El mismo consiste en la implementación del programa "YPF EN RUTA", a través del cual los asociados a la institución podrán acceder a importantes descuentos y bonificaciones en la compra de combustibles, servicios y otros productos de la red de estaciones de servicio YPF.

Se accederá al paquete de beneficios y servicios a través de una tarjeta exclusiva que YPF entregará a cada solicitante. Los usuarios además podrán controlar online sus consumos, obtendrán reportes con detalle de transacciones, y recibirán facturaciones quincenales con pagos a 10 días.

YPF EN RUTA es un programa de la empresa YPF S.A., destinado a cubrir las necesidades de abastecimiento y administración de flotas de vehículos,

tanto de carga como de pasajeros, mediante el uso de una tarjeta de beneficios con descuentos especiales sobre los precios de surtidor y otros

productos y servicios, adaptables a las necesidades y requerimientos de cada empresa adherida



Felipe Beato, Jefe Comercial de YPF EN RUTA en Argentina, y el Dr. Mario Brandizzi, Prosecretario de CCIS, firmaron el convenio en presencia del Sr. Gonzalo Rozado, Ejecutivo local de YPF EN RUTA y el Sr. Juan Carlos Starovinsky, gerente de la institución



## Apuesta del comercio bahiense

El comercio bahiense renueva la acción promocional de El 20 todos por el 20. La nueva edición se llevará a cabo el próximo 20/9 y consistirá en ofrecer un descuento del 20% y con todos los medios de pago en locales bahienses que previamente adhirieron a la acción.

Recordemos que este programa es desarrollado a través de una idea del comercio bahiense y con apoyo de la Corporación del Comercio Industria y Servicios de Bahía Blanca. De

esta manera, los adheridos, otorgarán un descuento en LA TOTALIDAD de sus PRODUCTOS y con TODOS LOS MEDIOS DE PAGO de un 20% sobre el precio publicado o en vidriera.

Esta promoción va por cuenta del COMERCIANTE BAHIENSE en su TOTALIDAD y el descuento es instantáneo y en el momento de la adquisición del producto. NO será ACUMULABLE con OTRAS PROMOCIONES y en un solo pago (sin financiación).





UNA ACCIÓN  
DEL COMERCIO  
BAHIENSE Y  
LA CORPORACIÓN

EL **20** TODOS  
X EL VEINTE

TODOS LOS 20 DE CADA MES *el Comercio*

TE REGALA UN 20% DE DESCUENTO EN TODOS SUS PRODUCTOS Y CON  
TODOS LOS MEDIOS DE PAGO (promoción no acumulable).

Conocé los comercios adheridos en  CCIS Bahía Blanca y [www.ccis.org.ar](http://www.ccis.org.ar)

CINCUENTA  
AÑOS

9.700.000 DE PARQUE  
AUTOMOTOR ATENDIDO

160 COLABORADORES INTERNOS

1.000.000  
DE KILÓMETROS  
RECORRIDOS POR AÑO

185 LÍNEAS DE  
PRODUCTOS

+ 80 COLABORADORES EXTERNOS

100.000 APLICACIONES  
DE VEHÍCULOS

185.000 DESPACHOS ON TIME ANUALES

Y SEGUIMOS **EVOLUCIONANDO**



**auto náutica sur**

*Siendo parte de tu movimiento*

1969/2019

**Auto Náutica Sur.** Distribuidor Nacional de Autopartes.

**Sede Central** Chiclana 915/917. **Bahía Blanca** +54 291 4597777 ☎ 291-155708527

**Rosario** +54 341 4388383 **Mendoza** +54 261 4313480 **Mar del Plata** +54 223 4755999 **Bs.As.** 0800 333 1743

📘 autonauticasur1969 🐦 AutoNauticaSur 📷 autonauticasur 📺 autonauticasur [www.autonauticasur.com.ar](http://www.autonauticasur.com.ar)



# Nuevo plan de pagos a 10 años para Pymes.

Mediante la Resolución General 4557/2019, AFIP oficializó el nuevo plan de facilidades de pago de deudas impositivas anunciado por el Gobierno Nacional.

De esta manera, la resolución es aplicable para la cancelación de obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social, retenciones y percepciones vencidas hasta el día 15 de agosto de 2019 inclusive, con sus respectivos intereses y multas. Además, el régimen comprende deudas impositivas y previsionales –

incluidas retenciones y percepciones- correspondientes a sujetos que registren la condición de Micropymes.

Asimismo, se permitirán refinanciar determinados planes vigentes del título I de la Resolución General N° 4477 y sus modificatorias.

Cabe destacar que tendrán un pago a cuenta del 5%, 10% o 20% las micro, pequeñas y medianas empresas y del 5% quienes deban cumplir con obligaciones incluidas en planes de facilidades de pago generales, sectoriales, regionales o especiales, cuya ca-

lidad haya operado durante julio de 2019.

Además, es importante subrayar que la tasa de financiación para las empresas MiPymes, como así también para los monotributistas y autónomos tiene un tope del 2,5% mensual. La cancelación mediante los planes de facilidades de este régimen no implica reducción alguna de los intereses, así como tampoco la liberación de las pertinentes sanciones. A su vez, las cuotas serán mensuales, iguales en cuanto al componente capital a cancelar y consecuti-

vas. El monto del pago a cuenta -de corresponder- y de cada cuota en lo referente al concepto de capital deberá ser igual o superior a 1.000.

Finalmente, la primera cuota vencerá el 16 de diciembre de 2019, cualquiera sea su fecha de consolidación y las cuotas subsiguientes vencerán el día 16 de cada mes, las que se cancelarán mediante el procedimiento de débito directo en cuenta bancaria.

## Habilitan la primera zona franca en Río Gallegos para ventas al por menor de autos, tecno y ropa

A partir del viernes se podrá hacer uso de los locales comerciales, depósitos y terrenos disponibles, bajo el control de la Dirección General de Aduanas

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) habilitó la zona franca de Río Gallegos, que permitirá realizar ventas al por menor de mercaderías de origen extranjero.

La apertura fue producto del diálogo entre el gobierno de Santa Cruz y la AFIP, y entre otros rubros habrá venta de materiales de construcción, indumentaria y automóviles, como también se podrán adquirir productos en forma mayorista, informó el organismo

recaudador.

Así se dispuso a través de la resolución general 4545 publicada hoy en el Boletín Oficial, y a partir de mañana se podrá hacer uso de los locales comerciales, depósitos y terrenos disponibles, bajo el control de la Dirección General de Aduanas.

“Se trata de la primera zona franca con negocios minoristas del país, para la venta de automóviles, productos de informática, cosmética, indumentaria, joyería y materiales



para la construcción, entre otros”, destacó la AFIP.

También se permitirá el comercio mayorista y la prestación de servicios, y el sector industrial se verá beneficiado por la importación de materias primas, insumos, maquinarias y equipos.

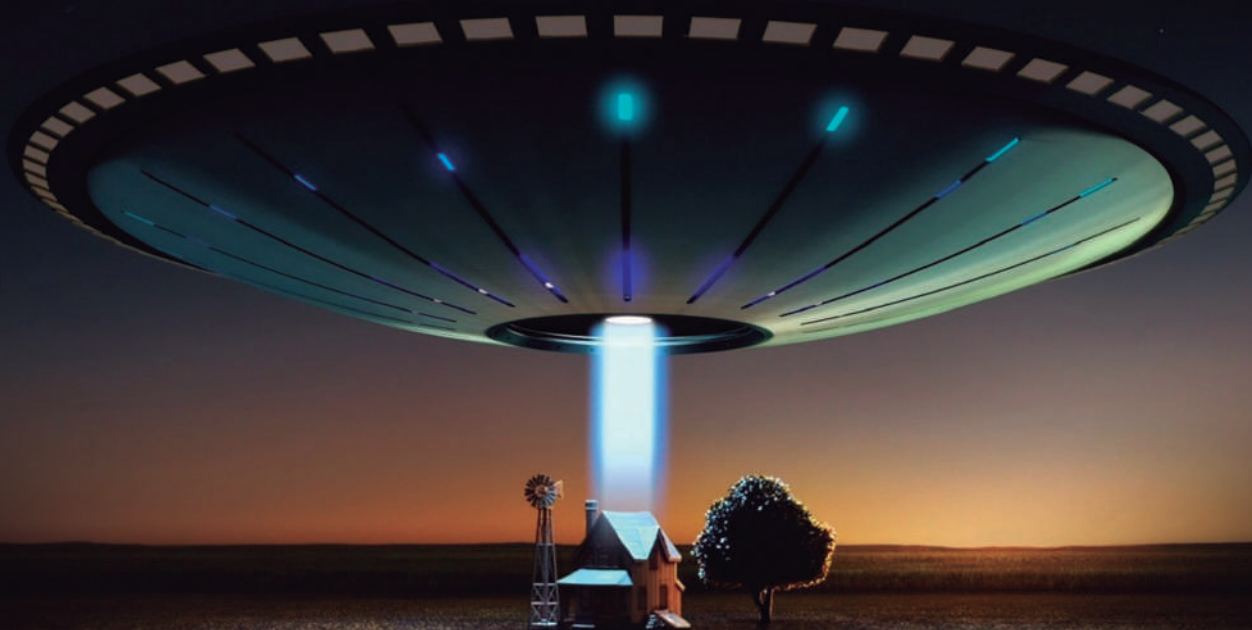
La zona franca de Río Gallegos se ubica en un predio intervenido de 14 hectáreas cercadas en las afueras de la capital provincial, con acceso al Puerto Marítimo de Punta Loyola, al aeropuerto de Río

Gallegos y a la frontera con Chile.

Se trata de la 13° zona franca que se habilita en el país y la segunda en la región Patagónica, según se informó.

“El objetivo principal de estos emprendimientos es fomentar el comercio y la actividad industrial exportadora a través de la reducción de costos y la simplificación de los procedimientos administrativos, ofreciendo, además, inc


**CUANDO UNA ORGANIZACIÓN ES SOLIDA,  
TU TRANQUILIDAD QUEDA ASEGURADA  
ANTE CUALQUIER "SORPRESA"**



**Extensa y probada trayectoria en la prestación  
de servicios integrales de seguros.**

Seguros de automotores, Seguros de vida, Seguros para el hogar, ART,  
Responsabilidad civil, Seguros de viaje, Seguros de retiro, Accidentes Personales  
**Y MUCHO MAS**



Santa Fe 102 - Bahía Blanca - (0291) 4553332 - ☎ 291-4029634  
organizacionsf@gmail.com - [www.storti-faggiano.com.ar](http://www.storti-faggiano.com.ar)  Storti-Faggiano

Jorge Faggiano - Productor de Seguros . Mat. N° 51301  
SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION- Tel: 0800-666-8400 - [www.ssn.gob.ar](http://www.ssn.gob.ar)

# La importancia de capacitarse para mejorar el rendimiento laboral

El mercado exige que las empresas brinden a sus clientes cada vez más y mejores servicios, y a su vez esto requiere un recurso humano cada vez mejor preparado. Por ello tanto quienes tienen un empleo en alguna empresa

o comercio como así también quienes son postulantes a un trabajo deben estar a tono con los requerimientos que nos presenta el mundo laboral, y por su parte los empresarios deben encontrar en su personal ese perfil profesional que les permita obtener ventajas

competitivas y comparativas en el mercado. Una capacitación de excelencia es la que brindará las herramientas necesarias en pos de cumplir con lo que el mencionado mercado exige. Así lo entendemos en la Corporación del Comercio, Indus-

tria y Servicios de Bahía Blanca. Por ello nuestro departamento de capacitación continuamente lleva adelante distintos cursos de formación profesional y diplomaturas.

Info: [eventos@ccis.org.ar](mailto:eventos@ccis.org.ar) / [capacitacion@ccis.org.ar](mailto:capacitacion@ccis.org.ar)  [@eventosycapacitacionccis](https://www.facebook.com/eventosycapacitacionccis) / [www.ccis.org.ar](http://www.ccis.org.ar)

## ESTOS SON ALGUNOS DE LOS CURSOS Y DIPLOMATURAS QUE INICIAN EN SEPTIEMBRE





Curso práctico de Recursos Humanos

Selección de talento humano y conducción de equipos de trabajo

12 SEPT. | 2019

DIAS: Jueves  
HORA: 13 a 15:30hs  
LUGAR: Alsina 17 piso 1





Curso

Marketing Digital y Comercio Electrónico

5 SEPT. | 2019

DIAS: Jueves  
HORA: 19 a 21hs  
LUGAR: Alsina 17 piso 1





Diplomatura Universitaria

Marketing, Comercio Electrónico y Negociación

11 SEPT. | 2019

DIAS: Miércoles y Sábados  
HORA: 18:00 a 21:00hs (miér.) - 9:00 a 12:00hs (sáb.)  
LUGAR: Alsina 17 piso 1





Diplomatura Universitaria

Gestión de Negocios

9 SEPT. | 2019

DIAS: Lunes y Jueves  
HORA: 13:00 a 16:00hs  
LUGAR: Alsina 17 piso 1

# HOGAR

DULCE **HOGAR**

Así te sentís en tu casa cuando acudís a un experto.



**AIRE ACONDICIONADO Y CALEFACCIÓN**



**CLIMATIZACIÓN POR AGUA**



**ABERTURAS Y DEKS DE PVC  
SISTEMAS DE CALEFACCIÓN POR AGUA**

**ASESORAMIENTO PROFESIONAL- SERVICIO TÉCNICO ESPECIALIZADO**

# **CLIMATEC** S.R.L.

Santa Fe 345 - Tel(0291)4523075 - Bahía Blanca - [www.climatec-srl.com.ar](http://www.climatec-srl.com.ar)

**DESDE HACE 75 AÑOS...**

*Viaje por donde viaje, de Bambi el equipaje*



**Bambi**

**CHICLANA 140**

# Inmobiliarias, fintechs y automotrices mantienen el dólar a \$45

Mientras en la mayoría de los bancos la cotización del dólar es dispar y con brechas que a veces superan los cinco pesos, en varios sectores económicos aplican un precio cercano al que la moneda norteamericana cotizaba antes de las elecciones PASO del domingo 12 de agosto.

Por lo menos así se desprende de ofertas lanzadas por algunas automotrices, desarrolladoras inmobiliarias y fintechs que buscan seguir generando ventas y operaciones tomando

los dólares a un valor muy por debajo de los \$58 que opera en estos momentos.

Una cifra un poco menor al bautizado "dólar Alberto" que hace referencia a las declaraciones del candidato presidencial por el Frente de Todos, Alberto Fernández, sobre la conveniencia de mantener el tipo de cambio en los \$60 por dólar.

En el caso de las empresas que utilizan un precio menor a esa cotización buscan mitigar de alguna forma los efectos

que en los bolsillos de los consumidores causó la fuerte devaluación de la moneda argentina frente a la divisa norteamericana que comenzó a repercutir en los precios de los productos fabricados y comercializados por casi todos los sectores de la economía del país.

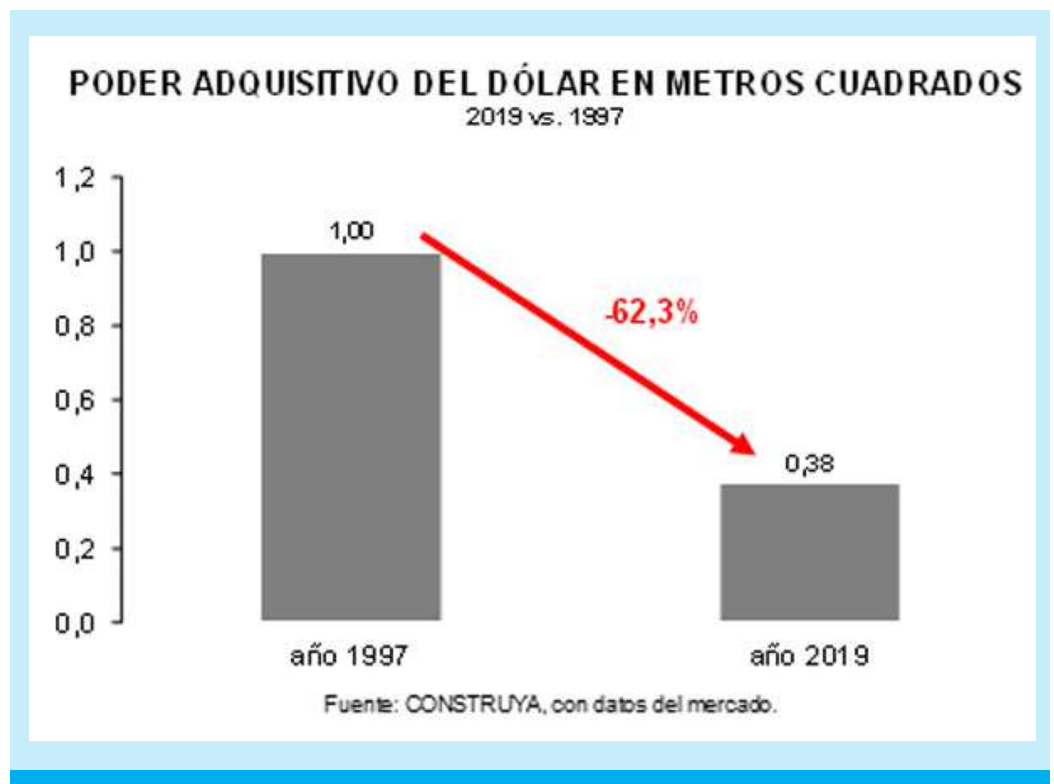
Un ejemplo es el de General Motors (GM), que hasta el domingo ofrece algunos de sus modelos a \$45, una forma indirecta de ofrecer en sus concesionarias descuentos de hasta un 25% en los valores

de las unidades si se toman al costo actual del dólar. La alternativa se suma a los descuentos del plan de bonificaciones "Agosto 0 km", que ideó el Gobierno con la entrega de fondos que permitirán abaratar los costos locales de la producción y que se complementan con los descuentos de \$50.000 que las concesionarias realizan en modelos cuyos precio de venta sea iguales o inferiores a los \$750.000, y de \$90.000 por encima de ese valor, quedando excluidos los vehículos alcanzados por impuestos internos.

## Afirman que, por bajos costos en pesos, la construcción es hoy la alternativa de inversión más rentable

Debido a la devaluación, los costos de la construcción en pesos bajaron más del 30% en el último año, mientras que el metro cuadrado siguió en alza

La devaluación sigue generando una ventana de oportunidad en el mercado inmobiliario, en el que los costos de construcción en baja y una cotización del metro cuadrado estable arman un escenario favorable para los inversores. Los costos actuales de construcción en dólares presentan una magnífica oportunidad para invertir, con un alto retorno de una inversión muy segura. Comparando los datos del INDEC de junio de 2019 con abril de 2018, (momento a partir del cual se produjo el mayor salto del tipo de cambio) podemos ver que los costos de la construcción bajaron un 30,4%.



En definitiva, quien guardó dólares en efectivo perdió riqueza en relación con el que compró un inmueble. Esa es la gran diferencia entre ambas alternativas de inversión: in-

virtiendo en construcción los ahorros incrementan su valor en el largo plazo. De esta manera, el mercado actual nos ofrece la posibilidad no sólo de construir con

calidad a un costo razonable, sino también obtener un claro beneficio a lo largo del tiempo.

# ALDEA DEL ESTE

## URBANIZACION MONTE HERMOSO DEL ESTE

UN ESTILO DE VIDA DIFERENTE EN LA MEJOR PLAYA ARGENTINA.

Conjunto Urbano Integrado, donde interactúan viviendas particulares, cabañas, hoteles, apart hoteles y edificios para vivienda multifamiliar con actividad comercial en planta baja. Una perfecta armonía con el paisaje y espacios comunes recreativos a una cuadra del mar.



## PINAR DEL GOLF

Lotes de 500 a 1300 mts., dentro del único bosque natural de Monte Hermoso. A metros del mar y de la renovada cancha de golf.



**FINANCIACION EN PESOS. ANTICIPO Y 36 CUOTAS**

**MONTE HERMOSO DEL ESTE**



**OBRASUR S.A.**

COMERCIALIZAN:

Macagno - Tel. (0291) 4554440 / Atlantic Inmobiliaria - Tel. (02921) 481105  
H. Rusconi Propiedades - Tel. (02921) 481334

# LA REVANCHA DE LOS BANCOS: Ahora dan pelea a Mercado Libre con descuentos agresivos y cuotas en tiendas virtuales



**Las entidades apuestan al ecommerce no sólo con el objeto de fidelizar clientes, sino también para ofrecerles una oferta de servicios más amplia**

La batalla cada vez más explícita entre la banca tradicional y las fintech suma un nuevo round, esta vez en el terreno del ecommerce.

A medida que Mercado Libre va creciendo a pasos agigantados en el negocio financiero, los bancos contrarrestan esa incursión sumando millonarios ingresos por ventas en sus tiendas virtuales o "marketplaces".

El viejo folleto que antes enviaban a sus clientes con un puñado de artículos para canjear por puntos luego dio paso a un catálogo virtual de un programa de beneficios. Siguió evolucionando y hoy ya propone la más variada gama de productos -como cualquier otro sitio de ecommerce-, pero con una ventaja que apasiona a los argentinos: las cuotas sin interés, una carta clave en un contexto de tasas a niveles altísimos.

Si bien por ahora el objetivo con estas tiendas es fidelizar usuarios, lo cierto es que los sitios web de algunas entidades ya se ubican entre los 20 portales de comercio electrónico que más facturan en el país. "Así como Mercado Libre quiere dar pelea en el negocio bancario, los bancos nos hemos

metido en el negocio retail. Las fronteras se van moviendo", grafica un banquero local.

En ese sentido, algunas de las que se lanzaron de lleno al mundo del ecommerce son:

- ICBC, con ICBC Mall
- Tarjeta Naranja, con Tienda Naranja
- Supervielle, con Tienda Supervielle
- BIND Banco Industrial, con TiendaJubilo
- El Ciudad, con Tienda Ciudad
- Los bancos del Grupo Peter- sen, con Tienda Clic

Todos estos marketplace tienen características similares a sitios de comercio electrónico, con gran variedad de modelos por producto y un abanico de ofertas en diversidad rubros.

Después hay otro grupo de entidades que van por ese mismo camino si bien cuentan con una gama de propuestas más limitada, aunque con beneficios exclusivos dirigidos a sus clientes. En este pelotón se ubican:

- El Galicia, con su sistema de puntos Quiero
- HSBC, con el Programa

Rewards

- Macro, con MacroPremia
- Banco Columbia, con Tienda Columbia

Entre otros. "Cuando vimos que el catálogo de productos impreso carecía de relevancia -el 97% de nuestros clientes reciben el resumen de forma digital-, apuntamos a digitalizar toda la información y ese esquema fue evolucionando. Primero como ICBC Store, y ahora como ICBC Mall", explica Federico Martínez Minué, gerente de Alianzas Comerciales y Fidelización de ICBC, uno de los bancos que más explota su tienda virtual.

Tanto es así que ICBC Mall ahora es un verdadero marketplace para todos los clientes del banco: los corporativos -que son los únicos habilitados a ofrecer sus productos en la tienda- y los minoristas -que son los que pueden comprar los más de 62.000 bienes y servicios más las propuestas de 13 empresas de turismo.

"Esperamos concluir este 2019 con ingresos por 2.000 millones de pesos", detalla Martínez Minué en diálogo con iProUP.

Tanto como la cifra, importa su evolución, habida cuenta que es el triple de los \$700 millones de 2018, cuando del lado de la oferta había apenas 50 empresas, lejos de las más de 200 que hoy día exponen sus productos en esa vidriera.

Con esos números, además, ICBC Mall se ubica como uno de los 20 sitios de ecommerce más grandes del país, detrás de gigantes como Mercado Libre, Jumbo, Coto, Falabella y algunas empresas de turismo.

En rigor, según sostiene, el site empieza a convertirse en una plataforma de atracción de nuevos usuarios que valoran

el diferencial que le ofrece el banco de capitales chinos.

Una de las pioneras en el desarrollo de un marketplace fue Naranja, la firma cordobesa que con más de 9 millones de tarjetas de créditos es la principal emisora de plásticos del país.

"En 2018 registramos una facturación de \$350 millones en Tienda Naranja. La cantidad de clientes que operó aumentó 85% interanual y el volumen de unidades vendidas creció 42%", asegura Nicolás Alsina, gerente de Nuevos Negocios, quien agrega que tienen más de 50.000 productos disponibles en la tienda. Según explica el ejecutivo, la estrategia responde a la búsqueda de expandir su oferta de productos y servicios por fuera de la industria financiera.

"Este año estará disponible una versión renovada con múltiples promociones y beneficios orientada a satisfacer las necesidades ya no sólo de clientes de la compañía sino de cualquier usuario, que podrá transaccionar con todas las tarjetas de crédito y débito", adelanta Alsina. Esta jugada que Naranja prepara marcará un diferencial respecto de la mayoría de los bancos, que sólo permiten compras de sus clientes.

Es el caso del Ciudad, en mayo lanzó su marketplace y en los primeros 45 días vendió más de 2.000 unidades y facturó \$20 millones de pesos. "Combinamos precios agresivos, cuotas sin interés y envíos gratis", sostienen desde la entidad porteña.

"Nuestra tarjeta digital permite a los no clientes solicitar una en línea y realizar las compras en la tienda en cuotas y sin interés", acotan en el Ciudad, donde ya disponen de más de 8.000 artículos para ofrecer y



un promedio de 120 proveedores en su tienda virtual.

Otro banco que se sumó este año a la experiencia del marketplace fue el BIND Banco Industrial, con TiendaJubilo, inaugurada en marzo y aún en fase inicial.

"Es un e-commerce asistido, porque se realiza en las sucursales de BIND con los comerciales de TiendaJubilo. El público accede al catálogo si bien aún no puede operar", explica Ramón Menalled, CEO de TiendaJubilo, quien agrega: "Próximamente habilitaremos el acceso e incorporaremos el pago con tarjeta". La firma proyecta ventas entre \$200 y \$250 millones anuales.

## Algo más que fidelizar

Desde la Ciudad señalan que si bien la tienda inicialmente estaba pensada para retener usuarios, ahora el foco se amplió a sumar nuevos. "El porcentaje de ganancia surge del ingreso de arancel y de las tasas de interés que en breve sumaremos", comentan.

En tanto, desde Naranja explican que todos los productos y servicios que corren por fuera del core de la entidad (incluida Tienda Naranja) ya representan 12% del total de la facturación de la compañía y ese número sigue en ascenso.

El HSBC, por su parte, prefirió poner todas las fichas en innovar su programa de beneficios y recompensas en vez

de transformarlo en un marketplace.

"Entendemos que muchos argentinos fueron atraídos por las tiendas virtuales. Nosotros tomaremos un camino parecido pero con innovaciones orientadas a brindar facilidad e instantaneidad de las operaciones", sostiene Yuri Muchenik, director de segmentos de HSBC en diálogo con iProUP.

"Emprendimos varios desarrollos que algunos bancos no están implementando. Estamos avanzando con la campaña 'Tus puntos son pesos' para que nuestros clientes adquieran lo que deseen en vez de condicionarlos a una determinada vidriera", acota Muchenik.

Así, con puntos, sus clientes pueden canjearlos por pesos para comprar productos en comercios de los aeropuertos de Ezeiza y Aeroparque, en el local Dutty Free o hasta para pagar el estacionamiento en esas terminales.

El ejecutivo del HSBC adelanta que están próximos a relanzar "nuevas modalidades que satisfagan la necesidad de espontaneidad y diversidad de propuestas, en donde el cliente mismo arma su diseño".

En el Macro, en tanto, destacan que su programa de beneficios MacroPremia combina productos de un marketplace con las mejores condiciones financiación, descuentos o bonificaciones de un club de beneficios.

"El objetivo es premiar y recompensar. De esta manera, no lo encuadramos como una unidad de negocios sino como un programa integral en el cual el cliente es quien genera ahorros, ingresos o beneficios", asegura Milagro Medrano, gerente de Relaciones Institucionales y Atención al Cliente de Banco Macro.

Según detalla, en el banco proyectan terminar 2019 con 1 millón de transacciones, duplicando así por segundo consecutivo la cantidad de clientes de MacroPremia.

En las entidades coinciden que los productos más buscados son celulares, televisores y electrodomésticos. En el Macro, además, también

usan muchos los puntos para recargar saldo de teléfono celular y de la tarjeta SUBE.

Las cuotas sin interés, que van desde los 6 a los 12 meses, son el principal valor agregado de las tiendas virtuales de los bancos, frente a tasas de aproximadamente 80% anual que proponen otros e-commerce para financiar las compras. Además, la mayoría les exige a sus vendedores por contrato que el precio de los productos no puede ser mayor al que publican en su propio sitio de ventas.

Los bancos comienzan a ver en sus tiendas una forma de que las personas valoren la inversión que implican los agresivos descuentos o cuotas sin interés. El razonamiento es que, con una oferta tan amplia de rebajas en el mercado, quizás el público no sea del todo consciente del esfuerzo realizado por la entidad. "Llega a la caja, pregunta con qué banco puede pagar menos ese día, usa esa tarjeta y quizá después no recuerde quién le dio el beneficio", explica un ejecutivo.

"Ya que al banco le sale tan caro mantener las promos de las cuotas sin interés y descuentos, pensamos en participar más de la elección del cliente y de la compra. Y eso quisimos transmitir: que diga que lo compró a través del banco, pasando por el portal, con la tarjeta y nuestros beneficios", aporta, en la misma línea, Martínez Minué, del ICBC.

Como sea, las entidades seguirán buscando sacar rentabilidad en su negocio madre, la intermediación financiera. Las tiendas virtuales sirven para estrechar vínculos, captar nuevos clientes y diferenciarse de la competencia.

En ese marco, van ganando una porción de un mercado que en 2018 movió casi \$230.000 millones, según datos de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE). Y, a su modo, también es una pequeña revancha contra la empresa de Marcos Galperin mientras refuerzan sus reclamos para que el Banco Central y la AFIP nivelen la cancha.

### BANCOS, ANTE LA BAJA DEL CONSUMO: TIENDAS PROPIAS Y DESCUENTOS CON PUNTOS

#### TIENDAS

ICBC  Mall

2.000 millones

Ingresos con los que se espera cerrar 2019.



Posee 62.000 productos de diferentes tiendas.

Tienda Naranja

+85% INTERANUAL

Facturó \$350 millones en 2018 y creció 85% interanual.



Posee un catálogo de 50.000 artículos.

Jubilo  bind



Se realiza en las sucursales con los ejecutivos comerciales.

250 millones

Proyecta ventas entre \$200 y \$250 millones anuales.



Tiendaciudad



Ofrece precios agresivos, cuotas sin interés y envíos gratis.

20 millones

Vendió 2.000 unidades y facturó \$20 millones en 45 días.

#### PROGRAMAS DE PUNTOS

Rewards  PROGRAMA DE PUNTOS 

- ✓ Permiten canjear puntos por pesos para comprar lo que quieran.
- ✓ Disponible en locales, Duty Free y estacionamiento de Aeroparque y Ezeiza.

Macro premia 

- ✓ Combina un marketplace con financiación, descuentos y bonificaciones.
- ✓ Proyecta llegar al 1 millón de transacciones este año.

FUENTE: Elaboración propia

iproup.com

# QUERÉS SER PARTE *del* **Club CORPORACIÓN**



Es un programa mediante el cual los socios activos acceden a múltiples beneficios en comercios de diversos rubros.



## CUÁLES SON ESOS **BENEFICIOS**

En la web de la Corporación vas a encontrar toda la oferta actualizada mes a mes.

[www.ccis.org.ar/club-corporacion](http://www.ccis.org.ar/club-corporacion)



TODAS LAS SEMANAS SUMAMOS  
**NUEVOS DESCUENTOS**

SI SOS SOCIO Y NO TE LLEGÓ

**PEDILA YA!**

SI NO SOS SOCIO PERO

**QUERES SERLO**

TE ESPERAMOS EN ALSINA 19, 2do PISO  
LUNES A VIERNES, DE 8 A 17 HS



# BENEFICIOS

Entre esta edición y las siguientes te iremos presentando los múltiples beneficios en diversos rubros que CLUB CORPORACION tiene para los asociados.



**Club CORPORACIÓN**

LA SOCIEDAD DE CHICOS

**10% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

QUESUR MAYORISTA

**10% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

HOTEL VISTA DE SAN LUIS

**20% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

HOTEL TOWER DE SAN RAFAEL

**25% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

HOTEL DALLAS DE TUCUMAN

**20% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

HOTEL CENTRO NAVAL DE CABA

**20% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

HOTEL ALCOR DE MENDOZA

**20% DESCUENTO**



**Club CORPORACIÓN**

CENTER EL BUEN DORMIR

Hasta **30% DESCUENTO**



**Service Now**

Todos los rubros en un solo lugar

**Club CORPORACIÓN**

SERVICE NOW

**15% DESCUENTO**



LLEVÁ A TU CASA

- CALIDAD
- SEGURIDAD
- CONFIANZA
- PESO EXACTO
- DURABILIDAD



ENVÍOS A DOMICILIO  
de **LUNES** a **SÁBADOS**  
**0800-222-2222**

AHORA HACÉ TU PEDIDO TAMBIÉN POR WHATSAPP





LUNES A VIERNES 8HS A 17HS | SÁBADOS 8HS A 13HS



ARTIGAS (CASA CENTRAL)  
Inglaterra 1750 | Bahía Blanca  
(0291) 451-2254 | 454-6019

ARTIGAS (SUCURSAL)  
Ruta 33 km 134.5 | Pigüé  
(02923) 47-5797 | 47-4403

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

SEGUINOS  



GRUPO EMPRESARIO  
**BONACORSI**  
*Líder en Seguridad Social*



# Arboles de la Memoria

Forestando la ciudad con afectos

Es un homenaje que pueden ofrecer los familiares o amigos de las personas fallecidas.

Un recordatorio que colabora con la ecología y el medio ambiente que se mantiene a través del tiempo. Los árboles se plantarán en función de las necesidades de forestación y embellecimiento de la ciudad.



Solicite mayor información al: 0291 - 4552222  
[www.grupobonacorsi.com.ar](http://www.grupobonacorsi.com.ar)