

NOSOTROS

SEPTIEMBRE/OCTUBRE 2019

DIGITAL



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

LA IMPORTANCIA DE CAPACITARSE

Nuestra institución brinda herramientas para el mundo de los negocios a través de numerosos cursos de formación profesional y diplomaturas



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



AUTO NAUTICA SUR

50 AÑOS DE EXCELENCIA EMPRESARIA.

Si bien los modelos de PyMes familiares parecieran estar pensados para la ausencia de gerenciamientos profesionales, hay momentos de la maduración de las mismas en los cuales se hace inevitable. Este momento llega por el desinterés de los sucesores o por el contrario, su gran interés en que perdure la empresa los obliga a profesionalizar los mandos medios. Con esto quiero decir que creo que no hay términos medios para llevar adelante esta decisión, como dirían nuestros viejos es "cara o seca"

Usualmente las PyMES comienzan por áreas de administración, impuestos y finanzas, así fue nuestro caso, donde hace unos 15 años solo había dos gerencias, y la operatividad o corazón comercial de la empresa seguía con el protagonismo de sus socios. A medida que fue creciendo la organización, el contexto en el cual se desenvuelve con alta competitividad, avance de la tecnología de información y transacciones on-line, entre otros, llevó a los propietarios a la necesidad de delegar funciones sin dejar de ejercer la función de control.

Fue fundamental y debe suceder en la mayoría de las empresas familiares, que para delegar funciones gerenciales, en primer lugar aparezca la confianza en la persona y rescatar el valor de los RRHH. Auto Náutica Sur basó esa delegación en una cultura empresarial caracterizada por eso. Durante años los socios sembraron confianza en sus empleados.

La dispersión geográfica de la compañía (sede central en Bahía Blanca, sucursales en Rosario, Mendoza y Mar del Plata, con un alcance comercial nacional), suma otro ingrediente. El solo hecho de no tener frecuencias de vuelos con Bs.As. genera una incomodidad para las relaciones comerciales, ya que todavía el "face to face" hace parte del éxito en los negocios en nuestra compañía. Ni hablar si queremos lograr visitas sistemáticas a nuestras sucursales.

Hoy Auto Náutica Sur está en un verdadero proceso de transformación que tendrá que dar luz verde a nuevos escenarios comerciales que nada tendrán que ver con los vividos durante 50 años. Su estructura de mercado se segmenta en base a características que están cambiando a diario, y comienza otra etapa de apertura al mundo con la llegada de grupos internacionales del aftermarket. Hoy formamos parte de Nexus Automotive, líder mundial e innovador en este nuevo concepto de negocios, inculcando el "piense global y actúe local".

Los productos y servicios tienen como destino a más de 4500 comercios minoristas distribuidos en alrededor de 600 localidades de 20 provincias de nuestro país. Los clientes son comercios de repuestos en general; especialistas, casas de accesorios; estaciones de servicio; concesionarios; y otros.

El mercado en el que se desenvuelve la empresa es altamente





competitivo, lo cual impone una permanente renovación e innovación, que se logra llevar adelante de manera satisfactoria debido a la conjunción de experiencia en el rubro y profesionalismo en la toma de decisiones.

En los últimos años la empresa creció en estructura, empujada por las características de la distribución en nuestro país. Hoy se invierten esos paradigmas y nuestras estructuras, con los actuales costos, no puede competir ante nuevas modalidades comerciales. La "rentabilidad" será quien maneje nuestros próximos pasos.

Hoy, las Pymes deben necesariamente mejorar los resultados, y comienzan a "aflojar" ciertos temas como:

-El valor de la experiencia. Empieza a pesar más la capacidad profesional o técnica sobre determinados temas.

-La decisión que tome el propietario. Suele ser difícil cuestionar las decisiones de los propietarios, cuando ellos durante años han desarrollado el negocio y lo han conducido con éxito. No obstante, la profesionalización del management facilita que el proceso decisorio pase de la mano de los dueños a las manos de expertos.

-Es difícil llegar a evaluaciones objetivas porque no existen mediciones previas, pronósticos o proyecciones con las cuales poder comparar o controlar la gestión. De ahí la importancia de maduración de las Pymes familiares.

-Esta ausencia de mediciones o pautas de gestión, hace que en la empresa Pyme y familiar, se diluya la responsabilidad de los actos y de la gestión. Profesionalizar sigue siendo la clave.

Hoy contamos con una Gerencia General, y diferentes gerencias departamentales como Administración y Finanzas, Abastecimiento, Logística, Comercial, Sistemas, Control de Gestión y RRHH.

Es un orgullo llegar a los 50 años, pero también una responsabilidad.

-Responsabilidad para quienes conducimos este momento porque debemos allanar el camino para quienes vendrán.

-Responsabilidad para seguir siendo referentes del aftermarket en nuestro país.

-Responsabilidad para representar a la ciudad. No son muchas las Pymes que con capitales locales trascienden nuestras fronteras.

-Y por sobre todo la responsabilidad social, de la que todos debemos empezar a hacernos cargo.

Es un orgullo para quienes formamos Auto Náutica Sur poder transitar una nueva etapa, tanto desde lo humano como desde lo profesional. Hemos podido salir del modelo prototípico de empresa familiar, en donde usualmente los empresarios son reacios a delegar, sobrevalorando el valor de su propia experiencia y creyendo que las fórmulas del éxito pasado son garantía del éxito futuro. El conjunto de nuevos retos configura un nuevo escenario propicio para la innovación y el desarrollo de nuevas iniciativas. Estamos convencidos que el futuro no es solamente el que viene sino, el que nosotros hagamos que venga.

Feliz cumple AUTO NAUTICA SUR



**Adrián Osvaldo
Rodríguez**
GERENTE GENERAL

EN ZAPATILLAS, TODO LO QUE BUSCAS...



**TENI
GO!**
Zapatilandia





Según Decreto 665/2019

El Presidente de la Nación Argentina en acuerdo general de Ministros decreta en su artículo 1º: "Establécese una asignación no remunerativa para todos los trabajadores en relación de dependencia del Sector Privado, que ascenderá a la suma de PESOS CINCO MIL (\$5000), la cual se abonará en el mes de octubre de 2019 o en los plazos, cuotas y condiciones que establezcan las partes signatarias de los Convenios Colectivos de Trabajo en ejercicio de su autonomía colectiva.

Ante esto y dada la difícil situación económica que atraviesan las pymes, la Corporación de Comercio Industria y Servicios adhiere a la solicitud de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), en su propuesta de realizar el pago en 5 cuotas.

Jorge Horacio Bonacorsi - Presidente CCIS

Decreto 665/2019 DNU-2019-665-APN-PTE - Asignación.

VISTO el Expediente N° EX-2019-86742054- -APN-DGD#MPYT, las Leyes Nros. 14.250 (t.o. 2004), 20.744 (t.o. 1976) y sus modificatorias, 23.546 (t.o. 2004), 24.013, sus modificaciones, 25.212, sus modificatorias y 27.345, y

CONSIDERANDO:

Que a través del Régimen de Convenciones Colectivas de Trabajo del Sector Privado, regulado por la Ley N° 14.250 (t.o. 2004) y según el procedimiento establecido por la Ley N° 23.546 (t.o. 2004), se llevaron adelante las negociaciones colectivas correspondientes al año en curso.

Que en dicho marco normativo se realizaron las negociaciones salariales entre los representantes de los trabajadores y de los empleadores de cada actividad, sector o empresa, arribándose a las distintas fórmulas de aumento salarial, plasmadas en los respectivos instrumentos de efectividad convencional.

Que sobre los citados convenios y acuerdos se practicaron los controles de legalidad y de no vulneración del interés general.

Que son de público conocimiento los recientes acontecimientos económico-financieros desencadenados y la incertidumbre generada en el marco del proceso electoral en curso.

Que las recientes mediciones efectuadas por el organismo estatal

competente han arrojado una variación coyuntural del nivel general del índice de inflación de precios al consumidor.

Que ante el impacto socio-económico producido por dicho fenómeno, resulta urgente y necesario adoptar las medidas pertinentes para que, con la celeridad del caso, se mantengan los estándares adquisitivos de las remuneraciones que han sido considerados por las partes colectivas al momento de celebrar los citados acuerdos.

Que en virtud de lo expuesto, resulta procedente establecer una asignación no remunerativa para los trabajadores del sector privado, dejándose constancia que ello no implica una afectación del derecho constitucional de negociación colectiva, el cual mantiene plena vigencia con los niveles y alcances que determinen las partes en cada caso.

Que el Servicio Jurídico de Asesoramiento Permanente del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO, ha tomado la intervención que le compete.

Que la situación expuesta configura una circunstancia excepcional que hace imposible seguir los trámites ordinarios previstos por la CONSTITUCIÓN NACIONAL para la formación y sanción de las leyes.

Que la presente medida se dicta en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 99, inciso 3 de

la CONSTITUCIÓN NACIONAL.

Por ello,
EL PRESIDENTE DE LA NACIÓN ARGENTINA EN ACUERDO GENERAL DE MINISTROS

DECRETA:

ARTÍCULO 1º.- Establécese una asignación no remunerativa para todos los trabajadores en relación de dependencia del Sector Privado, que ascenderá a la suma de PESOS CINCO MIL (\$ 5.000), la cual se abonará en el mes de octubre de 2019 o en los plazos, cuotas y condiciones que establezcan las partes signatarias de los Convenios Colectivos de Trabajo en ejercicio de su autonomía colectiva.

ARTÍCULO 2º.- Cuando la prestación de servicios fuere inferior a la jornada legal o convencional, los trabajadores percibirán la asignación en forma proporcional, de acuerdo a los mecanismos de liquidación previstos en el convenio colectivo aplicable o, supletoriamente, según las reglas generales contenidas en la Ley N° 20.744 (t.o. 1976) y sus modificatorias.

ARTÍCULO 3º.- La suma referida en el artículo 1º del presente se compensará en las próximas revisiones salariales. Los empleadores que hubiesen otorgado, unilateralmente o por acuerdo de manera extraordinaria, otros incrementos sobre los ingresos de los trabajadores a partir del 12 de agosto de 2019, podrán com-

pensarlos hasta su concurrencia con la suma total de la asignación establecida en el artículo 1º del presente.

ARTÍCULO 4º.- Quedan excluidos de los alcances del presente decreto los trabajadores del sector público nacional, provincial, municipal y de la CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES, cualquiera sea su modalidad de vinculación y/o el régimen laboral aplicable. También se encuentran excluidos del presente decreto los trabajadores del Régimen de Trabajo Agrario, regulado por la Ley N° 26.727, y del Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares, regulado por la Ley N° 26.844, sin perjuicio de lo que puedan establecer los órganos competentes.

ARTÍCULO 5º.- La presente medida entrará en vigencia el día de su publicación en el Boletín Oficial.

ARTÍCULO 6º.- Dése cuenta a la COMISIÓN BICAMERAL PERMANENTE del HONORABLE CONGRESO DE LA NACIÓN.

ARTÍCULO 7º.- Comuníquese, publíquese, dése a la DIRECCIÓN NACIONAL DEL REGISTRO OFICIAL y archívese. MACRI - Marcos Peña - Rogelio Frigerio - Jorge Roberto Hernán Lacunza - Guillermo Javier Dietrich - Carolina Stanley - Dante Sica - Jorge Marcelo Faurie - Germán Carlos Garavano - Patricia Bullrich - Luis Miguel Etchevehere - Alejandro Finocchiaro - Oscar Raúl Aguad

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  Storti-Faggiano

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

NUEVAS MEDIDAS DE ALIVIO PARA FAVORECER EL CONSUMO: RESULTADOS Y PROYECCIONES

El Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación determinó nuevas medidas para favorecer el consumo y los efectos de las ya implementadas.

Respecto a los "Precios Cuidados" se renueva el programa con 553 productos en 2500 puntos de venta de más de 44 cadenas de supermercados de todo el país, hasta el 7 de enero de 2020, lo que genera un aumento promedio de 4,66% respecto a mayo de 2019.

En esta renovación, se incorporan opciones de yogures con cereales, legumbres, galletas de arroz, productos de higiene personal entre otros, y nuevas marcas y proveedores. 106 empresas productoras

participan del Programa, de las cuales el 64% son Pymes.

Además, dentro del programa "Precios Cuidados", el consumidor también tiene la posibilidad de adquirir 64 Productos Esenciales que mantienen sus precios en 14 categorías de productos: yerba, leche, harina de trigo y subproductos, aceite, puré de tomate, arroz, fideos, polenta, conservas, galletitas, mermeladas, infusiones y bebidas.

Cabe destacar que desde la implementación de la medida de la reducción del IVA al 0% en alimentos de la canasta básica, se registra una desaceleración de sus precios, mostrando así una tendencia descendente en las últimas semanas.

Finalmente, el programa "Ahora 12" incrementó su facturación a \$29.217 millones en julio, lo que significa un 72% real interanual, y se estima para agosto \$32.000 millones.

De esta manera, el programa representa el 50% de las compras financiadas con tarjetas de crédito en nuestro país. Además, la adhesión de comercios creció en un 24% desde junio. Los rubros que más crecieron entre junio y julio fueron turismo con un 164% de aumento, y motos con un 133%.

"Con este conjunto de medidas buscamos llevar alivio a las familias en el día a día, con la posibilidad de acceder a más productos ampliando Precios Cuidados, manteniendo los 64 Productos Esencia-

les, reduciendo la alícuota a 0% del IVA en la canasta básica de alimentos, y favoreciendo el comercio interno en nuestro país con Ahora 12", señaló Ignacio Werner, secretario de Comercio Interior.

Desde CCIS seguiremos trabajando en conjunto para poder continuar impulsando y profundizando este y nuevos tipos de medidas que posibiliten que el consumo siga incrementándose y así promover la productividad y ventas de las pequeñas y medianas empresas que se encuentran afectadas por la delicada situación económica.

VENTAS MINORISTAS PYMES

Las ventas minoristas de agosto tuvieron muchas dificultades, sobre todo tras las PASO, que generaron incertidumbre en el sector y provocaron demoras en la entrega de mercadería, falta de precios y cancelación de pedidos. Los siguientes fueron los resultados obtenidos:

El "Ahora 12" sigue siendo una buena herramienta para morigerar la baja en el consumo.

Las cantidades vendidas por los comercios minoristas cayeron 18,6% en agosto frente a igual mes del año pasado y acumulan en el año una baja de 12,5%, cuando se compara enero-agosto de 2019 con iguales meses de 2018.

El 27,5% de los comercios espera que sus ventas aumenten en los próximos tres meses, un 47,1% que se mantengan sin cambios, y otro 25% que continúen cayendo. El resto no sabe precisar la tendencia.

Muchos proveedores aumentaron las planillas ajustando los valores al nuevo tipo de cambio post PASO; cancelaron ventas ante la incertidumbre económica, o plantearon operaciones de contado sin financiamiento.

Sobre cuándo creen los comercios pymes que comenzará la reactivación del consumo, el 37,4% piensa que será entre septiembre y diciembre, mientras que el resto lo espera a partir de 2020.

Estimador de variación de ventas minoristas (físicas + online) Agosto 2019 vs. agosto 2018 en cantidades vendidas

Rubros relevados	Ponderación de cada rubro en el IVM	COMERCIOS			Enero-Agosto 2019 vs. Enero-Agosto 2018
		Físicas	on line	TOTAL	
Alimentos y Bebidas	23,5%	-15,2%	-13,0%	-15,1%	-7,8%
Bazar y Regalos	3,0%	-21,3%	-20,5%	-21,3%	-14,6%
Calzados y Marroquinería	5,5%	-22,7%	-17,5%	-22,3%	-16,8%
Ropa y artículos deportivos y de recreación	4,5%	-17,8%	-7,6%	-16,5%	-12,2%
Electrodomésticos, Electrónicos, Computación, y Celulares	13,7%	-20,4%	-26,1%	-23,3%	-14,8%
Farmacias, perfumería y cosmética	7,0%	-21,5%	-20,0%	-21,4%	-12,8%
Ferretería, materiales eléctricos y materiales para la construcción	6,0%	-20,9%	-12,0%	-20,9%	-13,1%
Joyería, Relojería y bisutería	3,5%	-23,5%	0,0%	-21,9%	-16,3%
Juguetería, y artículos escolares	5,8%	-18,0%	-15,0%	-17,6%	-13,7%
Muebles, decoración y textiles para el hogar	7,5%	-18,4%	-25,0%	-19,3%	-15,1%
Neumáticos y repuestos de autos y motos	4,0%	-20,5%	-5,0%	-19,3%	-12,0%
Indumentaria	16,0%	-12,5%	-18,3%	-17,4%	-11,0%
Promedio ponderado		-18,7%	-16,5%	-18,6%	-12,5%
Promedio simple		-18,8%	-15,0%	-19,5%	-13,6%

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

AFIP modifica la generación del Volante Electrónico de Pago

Así lo establece la Resolución General 4577/2019

La misma establece que para cancelar obligaciones mediante transferencia electrónica de fondo deberá:

■ Ingresar al servicio «Presentación de DDJJ y Pagos» que se encuentra disponible en el sitio web de la AFIP, mediante la utilización de la Clave Fiscal con Nivel de Seguridad 2 como mínimo, o a través del sitio web de los prestadores homologados por el fisco nacional.

■ Generar el volante electrónico de pago (VEP) por alguna de las siguientes opciones:

1. A) «Nuevo VEP»: en esta opción deberán especificarse las obligaciones a cancelar para lo cual se completarán

los datos relativos a la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) o Clave Única de Identificación Laboral (CUIL), período, impuesto, concepto, subconcepto e importe, y cuando corresponda, otros datos identificatorios del pago.

B) «VEP desde Deuda»: en esta opción el sistema desplegará el detalle de las distintas obligaciones adeudadas por cada uno de los períodos fiscales y para ello se deberá seleccionar la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) o Clave Única de Identificación Laboral (CUIL) con la que se desea operar.

C) «VEP desde Vencimientos»: aquí el sistema informará el

detalle de las distintas obligaciones próximas a vencer. A tal fin se deberá indicar la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) o Clave Única de Identificación Laboral (CUIL) con la que se desea operar.

D) «VEP desde Archivo»: desde esta opción se deberá seleccionar el archivo a utilizar, confeccionado de acuerdo al diseño de registro, validaciones y demás condiciones publicadas en el micrositio «Formas de Pago» del sitio «web» institucional.

■ En todos los casos, el volante electrónico de pago (VEP) generado estará identificado con un número único

y deberá ser cancelado íntegramente en un solo pago aunque contenga más de una obligación.

■ Elegir la entidad de pago que se utilizará para cancelar el volante electrónico de pago (VEP) generado.

■ Acceder al sitio web de la entidad de pago elegida o del banco habilitado y efectuar el pago del volante electrónico de pago (VEP) generado.

Cabe destacar que, los contribuyentes y/o responsables deberán poseer una cuenta bancaria en pesos desde la que se autorizará el pago por débito en cuenta. Para acceder a la Resolución General 4577/2019

Autorizan planes de pago para las multas por infracciones a las obligaciones de la seguridad social

Desde la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) informaron que la Secretaría de Trabajo dependiente del Ministerio de Producción y Trabajo, a través de la Resolución 1520/2019 publicada en el Boletín Oficial, estableció que los planes de pago por multas, por incumplimiento de los empleadores de declarar e ingresar los aportes y contribuciones, cuyo monto no supere la suma equivalente a ochenta veces el valor mensual del salario mínimo, vital y móvil vigente al momento del otorgamiento del respectivo plan de pagos, serán autorizados

por los jefes de las Agencias Territoriales y por el director de Inspección Federal en sus respectivos ámbitos jurisdiccionales.

La normativa dispone además que el número total de cuotas no podrá ser superior a 24. Asimismo, el importe de cada una en ningún caso podrá ser inferior al equivalente del mínimo legal de la sanción de multa previsto en el segundo párrafo del artículo 40 de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones, que actualmente es de pesos tres mil (\$ 3.000.-).





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

LA IMPORTANCIA DE CAPACITARSE

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

ESTOS SON ALGUNOS DE LOS CURSOS Y DIPLOMATURAS QUE INICIAN EN OCTUBRE



Curso

Aspectos Legales: Ley de Contrato de Trabajo, seguridad y salud ocupacional

8 OCT. | 2019

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



Curso

Vinos de la A a la Z

10 OCT. | 2019

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



MASTERMIND
COMMUNITY MANAGER 3.0

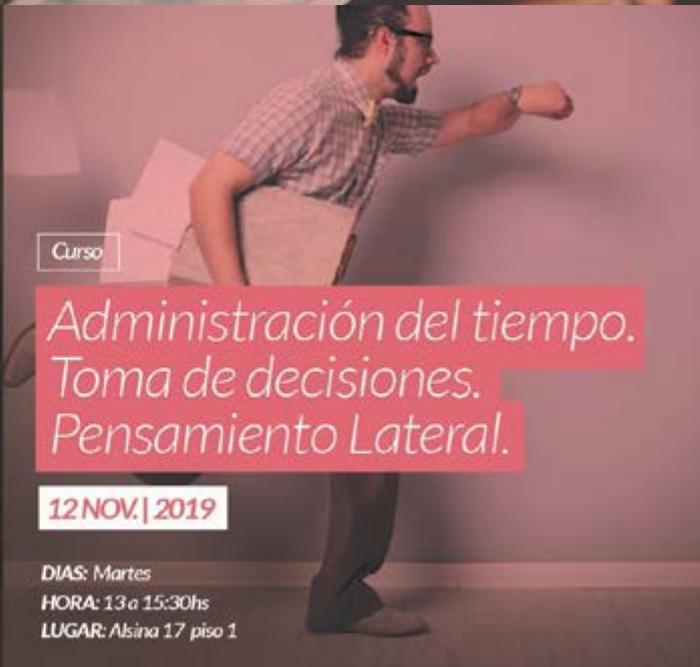
→ Aprendé la profesión con **más salida laboral** del mercado.

CURSO INTENSIVO 19 Y 26 DE OCT.
DESDE 08 AM A 14 PM - BAHÍA BLANCA

Dictado por: Juan Pablo Laco

Certifican: 

- CURSOS LIMITADOS.



Curso

Administración del tiempo. Toma de decisiones. Pensamiento Lateral.

12 NOV. | 2019

DIAS: Martes
HORA: 13 a 15:30hs
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

FERIA FUTURO

Un espacio por y para nuestros jóvenes.

Los días lunes 23 y martes 24 de septiembre estuvimos presentes en la Feria FUTURO organizada por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación por intermedio del Instituto Nacional de Juventud.

La feria es un evento abierto a jóvenes entre 18 y 30 años que recorre el país y los conecta con especialistas en recursos humanos que los ayudan a definir su perfil y a identificar sus competencias. También ofrece un espacio de capacitación y orientación. Nuestra institución estuvo

presente con un stand institucional donde se promocionaron nuestras capacitaciones y se recolectaron datos de jóvenes para incorporarlos al proyecto denominado "Construcción de Talento". El proyecto consiste en formar a jóvenes para que sean expertos en ventas, atención al clientes y ventas on line.

Dentro del marco de RSE organizamos en el sector denominado Experimenta el Futuro, la charla motivacional INSPIRATE donde ganadores de ediciones pasadas de los Premios Corporación a la Excelencia

Empresaria le cuentan a los futuros emprendedores sus historias de negocio y de vida. En esta edición nos acompañaron: Marcelo de la empresa Márquez Garabano, Bruno de Abako desarrollo de negocios Online, Pablo y Agustín de UNO Bahía Club. En las charlas los dos ejes temáticos fueron "el empleo del futuro" y "las competencias que deben tener los jóvenes para afrontar un empleo".

En la Sala 2 de Capacitación, ofrecimos la Disertación NEUROTRABAJO a cargo de Ma-

rizu Noguez. La charla fue un verdadero éxito y muchos jóvenes se mostraron interesados en aprender sobre ventas.

Durante los dos días de feria pasaron por ella muchos jóvenes de la ciudad que además de las capacitaciones podía hacer su CV, conectarse con empresas, practicar entrevistas y conocer proyectos innovadores.





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



“ Nuestra misión es ayudar al fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa privada y potenciar la integración multisectorial, con el fin de lograr el desarrollo socioeconómico y el bienestar de toda la comunidad. ”

SERVICIOS

- Asesoramiento gratuito en créditos y financiamiento público para Pymes.
- Asesoramiento gratuito contable, impositivo, legal y laboral.
- Consulta gratuita de situación crediticia del cliente/empleado a través de Infodata y Veraz Comercial .
- Cobro de tasas municipales.
- Tramitación de pagos por bolsa y BNA.
- Oficina de sellado provincial.
- Contratos profesionales de servicios y de alquileres particulares.
- Asesoramiento y gestiones para el registro de marcas comerciales.
- Tramitación Documento de Salud Laboral.

Además

- Somos los organizadores de FISA, la Feria multisectorial más importante del sur argentino (ofrecemos descuentos especiales para participar de la fecha como expositor).
- Somos los organizadores de los Premios Corporación. Un evento que difunde la historia y trayectoria de las empresas locales y premia su esfuerzo.
- Somos los organizadores de Taller de juegos, la colonia de invierno para niños pensada para que los socios puedan dejar a sus niños mientras trabajan.
- Somos los organizadores de Rural Bike, la única carrera rural bike local.
- Organizamos Encuentros Empresarios con el fin de potenciar las vinculaciones entre los diferentes socios y sectores económicos.

BENEFICIOS

- Sistema de descuentos y beneficios a través de Club Corporación.
- Difusión gratuita de actividades y novedades de los socios y cámara adheridas.
- Espacios para eventos: Predio Ferial y en plano centro de la ciudad, equipados para múltiples actividades.
- Descuentos en los seminarios, cursos y diplomaturas universitarias que organizamos.
- Descuento con YPF y facilidad de pago en el consumo de combustible.
- 25% de descuento en ART Federación Patronal.
- Interesantes convenio con prepagas.



1 | ELEGÍ EL *horario* PARA TU EVENTO

 10:00 a 18:00hs
MEDIODÍA/TARDE

 20:00 a 5:00hs
NOCHE/MADRUGADA

2 | ELEGÍ EL *espacio* PARA TU EVENTO

QUINCHO
+ 3 juegos de living
(para 20 personas)
espacio con
capacidad para
45 personas. **\$6.000**

LAS PIEDRAS
+ 3 juegos de living
(para 20 personas)
espacio con
capacidad para
80 personas. **\$6.000**

SALÓN DE FIESTAS
+ 3 juegos de living
(para 20 personas)
espacio con capacidad
para 80 a 100 personas
\$9.000



100 AÑOS
IMPULSANDO LA GREMIAL
EMPRESARIA

Alsina 19 piso 2 | Bahía Blanca | Tel. 0291 452-2112
☎ +54 9 291 642-6722 ⓘ CCIS Eventos y Capacitación

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 transformación necesaria del vendedor

La función de vender es de las más complicadas de ejercer en las empresas. De igual manera, esa función cada día que pasa requiere de personas con perfiles profesionales diferentes a los que ahora parecían adecuado. La venta actualmente demanda otro tipo de vendedor ?

El perfil de vendedor organizado, energético con alto nivel de tolerancia a la frustración, que visita clientes y se relaciona con ellos de forma empática y adecuada, con capacidad comunicativa no es un perfil obsoleto ni mucho menos, solo que las condiciones actuales de las empresas requieren de otras capacidades además de las señaladas para poder obtener buenos resultados en ventas.

La omnicanalidad cada día más habitual en las empresas, la potenciación del canal on line, los procesos de cada vez más frecuentes de transformación digital de las organizaciones, todo ello esta provocando que el perfil de vendedor, que tradicionalmente se poseía en la empresa, el organizado por rutas, con argumentarios de venta aprendido y por que no decirlo, en muchos casos de cierto cariz de charlatán para convencer a los clientes, con estos nuevos escenarios están (han) quedado absolutamente desfasados para su labor.

El vendedor de hoy en día se mueve entre los datos obtenidos en la web, las redes sociales, peticiones por email, es por ello que debe tener una orientación tan omnicanal como sea la empresa. Esto quiere decir que se ha de mover con herramientas de trabajo como saber leer datos del analista de datos o al menos saberlas interpretar, cuando se los envíen para poder aplicar las medidas adecuadas para poder vender sus productos o servicios, en la actualidad quizás necesite de una menor presencia in situ con el cliente, con lo que medios como Skype, emails, WhatsApp, redes sociales sean los nuevos "lugares" donde coincidir, buscar o hacer presentaciones a los clientes. En definitiva, no se puede seguir vendiendo de igual manera, con las mismas competencias, habilidades, pues si hemos cambiado nuestra forma de relacionarnos con el cliente, el proceso de venta y características de esta han evolucionado y con

ello el perfil necesario de la persona responsable de culminar este proceso.

Herramientas como los CRM, ERP, aplicaciones, etc? son instrumentos que pueden potenciar las ventas de las empresas, pero son las personas las que en muchas ocasiones cerrarán esas ventas y las que establecerán relación con el cliente en ese proceso, aspecto este que como sabéis es fundamental en las ventas. A los vendedores ya no se les exigen las mismas cosas para la misma función que algunos llevan desarrollando desde hace años. Esto está provocando que en muchos casos se están creando una bolsa de profesionales que se han quedado obsoletos, y que no tienen muchas opciones de encontrar un empleo a no ser que se incluyan en empresas con modelos de ventas antiguos que, por otra parte, cada vez son menos frecuentes.

Sé que para muchos de los profesionales de ventas, sobre todos los ubicados en mode-

los más tradicionales de visita a clientes, puerta fría, rutas, etc?, cambiar o reposicionarse les supone mucho esfuerzo y ninguna motivación, lo cual está generando ese problema comentado de aumento de paro, pero además se está dando la circunstancia de que muchas empresas en vez de invertir en esta reconversión profesional necesaria para sus antiguos vendedores/as, están optando por el despido o eliminación de las redes comerciales tradicionales, contratando nuevos perfiles y creando nuevas estructuras de redes.

Yo pienso que los vendedores que proceden de otro modelo de venta poseen un Know how y conocimiento del mercado que no es en absoluto despreciable, por lo que creo firmemente que se puede remodelar los perfiles de los vendedores en la gran mayoría de ocasiones, y que haciendo esta evolución se beneficia las empresas en varios aspectos:

- Se mantiene el valor de marca por parte de antiguos vendedores de forma mas definitiva que con nuevos comerciales
- Se sigue contando, aunque por otros canales, con conocimiento sobre el mercado
- Los valores de la empresa se preservan de mejor manera
- El cliente, aunque utilice nuevos canales le puede parecer un valor seguro seguir tratando con el comercial de siempre
- El proceso de venta siempre se potencia cuando hay un mayor conocimiento de la empresa, de los clientes, y de lo que piensan estos
- El conocimiento posee mayor peso en la culminación de la venta que el canal o medio que se utilice, por ello la experiencia es un valor
- En estructuras comerciales organizadas por clientes, todo esto se enfatiza

Son muchos los beneficios de conseguir llevar a la red comercial en esa evolución comercial que la empresa vive continuamente, también es obvio decir que no es fácil, ni cómodo, ni está libre de múltiples incidencias, muchas de ellas negativas, así como que en ocasiones no es posible por la razón que fuere.

El perfil del vendedor que la empresa, esa empresa, que hemos descrito como omnicanal, on line, o que se mueve con diferentes herramientas, por fuerza obliga a cambiar a los perfiles anteriores, para adaptarlo a este nuevo escenario. Se pueden aprovechar muchas cosas de las redes comerciales tradicionales que

tenemos en la empresa, pero para su evolución se requiere inversión, modelo de transición, apoyo y convicción de la dirección y de los trabajadores para culminarla. Puede que haya empresa que obviamente por no haber evolucionado en sus procesos de ventas no requieren de ese nuevo perfil de comercial, pero por esta no

se preocupen, durarán poco en el mercado, se convertirán en organizaciones residuales. Adapte sus vendedores en perfil a las nuevas exigencias que la empresa y el mercado le demanda, con lo anterior ya no da.

DESDE HACE 75 AÑOS...

Viaje por donde viaje, de Bambi el equipaje



Bambi

CHICLANA 140

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



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.



PAPELERA Morus

238 488 2022 / 23
238 42 2225
FACILIDADES CON NUESTRO MÓVIL
MORUS@PAPERCLUB.COM.CO
BOGOTÁ - SUR 10000

Fábrica de bolsas de papel y bobinas empresariales. Pastas y personalizadas.

Venta de papeles, plenas, vales e impresoras, resmas, libros, agendas, etc.

Servicio de corte y grabado láser etc. Acrílico, MDF, fibra, balsa, etc. para sellos, etc. Sup. Máx. 40 x 74 cm.

Distribuidores sellos, bases y puntas. Repuestos multiláser y numeradores. Software Multiláser.

MORUS 10% DESCUENTO



AMOR por La MILA

Milano

MILANNO 20% DESCUENTO



Mendelberg

JOYERIA - RELOJERIA

JOYERIA MENDELBERG 20% DESCUENTO



CROSSFIT

MEGA

Official CrossFit Affiliate

MEGA 50% DESCUENTO



La Porte Rouge

Paseo de compras - Café

CAFETERIA LA PORTE ROUGE 20% DESCUENTO



ALMACEN DE VINOS Y BEBIDAS

15% OFF en vinos y espumantes

GO BAR 15% DESCUENTO



Promo exclusiva socios:

-20% efectivo — todos los días

CASA BLANCA SHOWROOM 20% DESCUENTO



Alonso TRANSPORTES

ALONSO TRANSPORTES 30% DESCUENTO



alineaciones EUROPA

Alineación y Balanceo Tren Delantero Frenos Suspensión Neumáticos

EN EL SERVICIO DE ALINEACION, BALANCEO Y ROTACION 20% 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

SEGUINOS  