

# NOSOTROS

DIGITAL

REVISTA OFICIAL DE LA CORPORACIÓN  
DEL COMERCIO, INDUSTRIA  
Y SERVICIOS DE BAHÍA BLANCA  
JULIO / AGOSTO 2020



Corporación del Comercio,  
Industria y Servicios  
de Bahía Blanca



## PYMES

Propuestas integrales para la  
reactivación de las PyMes



PROFERTIL

Vida para nuestra tierra

SOMOS DE LA  
**TIERRA**  
DEL  
**alimento**  
Y EN ESE  
**Origen**  
**ESTÁ TODO**



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



# TRABAJANDO INCANSABLEMENTE POR LA RECUPERACION DE LAS PYMES

**E**n el complejo escenario que la pandemia del Coronavirus ha generado en todo el mundo mantenemos la comunicación con nuestros asociados y la comunidad de Bahía Blanca y la región a través de la versión digital de nuestra tradicional Revista Nosotros.

Hoy, como siempre, y más que nunca, nos encontramos trabajando a pleno en las distintas variables y problemáticas que hacen a la vida comercial de las pymes, en pos de poder superar entre todos este delicado momento para lograr entonces la recuperación y reactivación de la actividad económica. Así la CCIS está llevando a cabo numerosas gestiones en materia laboral, crediticia, fiscal, legal, entre otras, trabajando e interactuando con las distintas entidades gremiales, gubernamentales, económicas y sociales.

Frente al inédito contexto que atraviesa todo el entramado empresarial, y manteniendo con firmeza sus principios fundacionales, CCIS trabaja incansablemente con el mismo compromiso de siempre de defender y honrar los valores del trabajo y la producción que movilizan a todos y cada uno de nuestros asociados.

A través de nuestras vías de comunicación seguiremos en permanente contacto y a su disposición, para que entre todos podamos salir adelante!

Los conceptos expresados en esta publicación pueden no coincidir con la opinión institucional de la CClyS. Corporación de Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca entidad afiliada a: C.A.M.E. Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias F.E.B.A Federación Económica de la Pcia. de Bs. As. A.D.I.B.A. Asociación de Industriales de Pcia. de Buenos Aires. REGISTRO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN TRÁMITE.



Jorge H. Bonacorsi  
Presidente CCIS



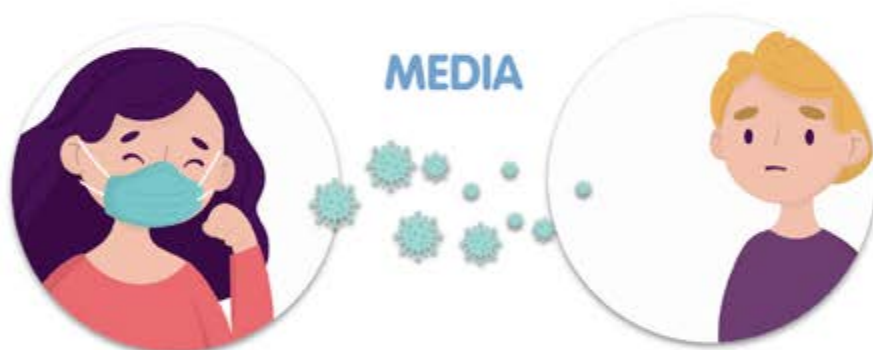
Alsina 19 2do. Piso  
Tel. (0291) 4522112  
www.ccis.org.ar



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

# USÁ TAPABOCA SIEMPRE

Evitemos al máximo la posibilidad de contagiarnos o contagiar al resto.



#CuidarteEsCuidarnos  
[www.bahia.gob.ar/coronavirus](http://www.bahia.gob.ar/coronavirus)

**BAHÍA**

# NUEVA CÁMARA EMPRESARIAL

Con el apoyo de nuestra institución se creó CAPREV  
(Cámara de Proveedores para Eventos)

Con el Objetivo de representar al sector, proteger, velar, nuclear, promover y desarrollar los intereses y demandas de la Industria de los Eventos de la Ciudad de Bahía Blanca se creó la "Cámara de Proveedores para Eventos" CAPREV, dentro de la Corporación del Comercio Industria y Servicios.

A causa del COVID19, este sector que involucra a más de 6000 trabajadores directos e indirectos, será uno de los últimos en poder trabajar.

Al no visualizar en un futuro cercano, el inicio de sus actividades, decidieron unirse y trabajar juntos para mejorar su situación.

El miércoles se reunirán en el municipio para comunicar sus demandas inmediatas al Sr. Intendente y luego se establecerán acciones de trabajo.

**Contactos de prensa:**

**Marcelo Márquez Garabano. Tel : 2916482943**

**Carranza Guillermo. Tel: 2914700400**



**CAMARA  
DE PROVEEDORES  
DE EVENTOS**



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  



# Nuevo beneficio para los socios de CCIS



Ahora todos nuestros socios pueden ingresar a [www.tarjetapremia.com.ar](http://www.tarjetapremia.com.ar) y acceder a múltiples beneficios solo con su DNI. También podrán ofrecer promociones **SIN COSTO EN INVERSION PUBLICITARIA**.

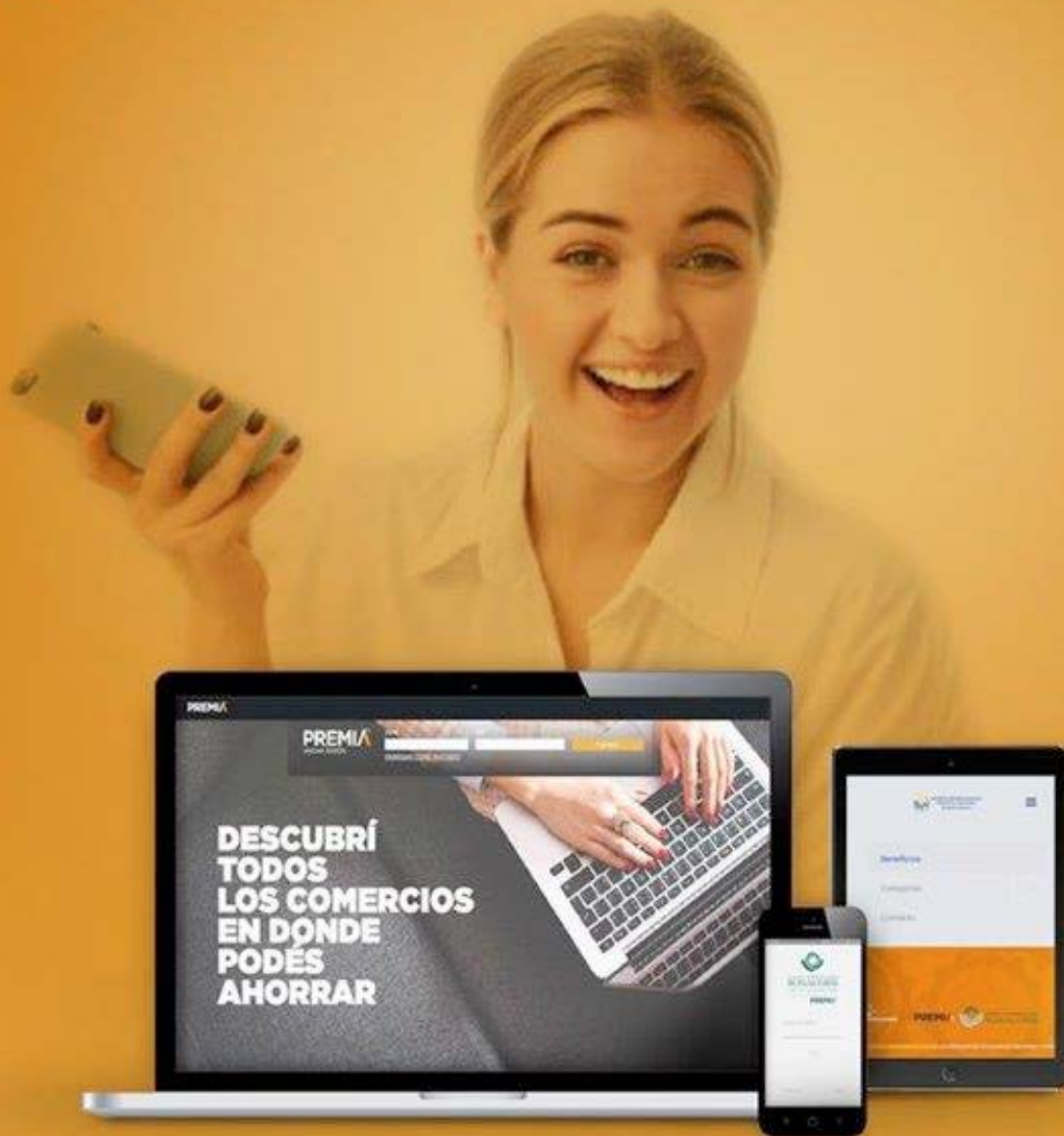
Para mayor información o consultas de uso comunicarse por Whatsapp al 2916 42-6418 o por mail a: [institucionales@ccis.org.ar](mailto:institucionales@ccis.org.ar)



PREMIA



GRUPO EMPRESARIO  
BONACORSI





# Beneficios CCIS

Tu negocio tiene sistema de transporte y querés mayor control y menores costos?. Ahora podés tramitar tu tarjeta **YPF en Ruta** y acceder a importantes beneficios tales como :

- 4 % de descuento en consumo de combustibles , servicios y otros productos en las estaciones de servicio de YPF
- Detallado control de consumo de toda tu flota , pudiendo asignar topes e identificación única para conductores
- Facturación quincenal con 10 días de plazo de pago.
- Amplia cobertura en más de 850 estaciones

Para mayor información comunicate por [Whatsapp al 291- 6426418](https://www.whatsapp.com/business/profile/2916426418), o por mail a: [institucionales@ccis.org.ar](mailto:institucionales@ccis.org.ar)

## PRECIOS DIFERENCIALES PARA TU SERVICIO DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Si sos socio de CCIS podrás acceder a tu tarjeta YPF en Ruta.  
Muy fácil y con beneficios al instante.



Mas info:  
[institucionales@ccis.org.ar](mailto:institucionales@ccis.org.ar)  
+54 9 291 642-6418



#Siempre junto  
a los que hacen



# 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

EN ZAPATILLAS, TODO LO QUE BUSCAS...



**TENI  
GO!**  
**Zapatilandia**



# SE APROBO LA LEY DE TELETRABAJO: lo más destacado de su regulación y las críticas del sector empresario

El Senado de la Nación promulgó recientemente y sin cambios, el proyecto del oficialismo recibido de Diputados, convirtiéndolo en Ley al Teletrabajo, a través de un marco regulatorio en el que se fijan los derechos y obligaciones para quienes desarrollen esta modalidad

La iniciativa que modifica a LCT fue avalada después de un arduo debate donde oficialismo y oposición trabajaron a contrareloj para acercar posiciones y finalmente lograr un acuerdo que quedó plasmado en un dictamen unificado, pese a algunas disidencias parciales. Al borrador original se le incorporó un plazo de 90 días para la entrada en vigencia de la Ley después de la finalización del aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio, para darle un margen de tiempo a los empleadores a adecuarse a las exigencias que demandará el nuevo marco normativo, algo que en plena cuarentena se considera que podría ser peligroso por la fuerte caída de la actividad.

## FINALIDAD

La ley busca establecer los presupuestos legales mínimos para la regulación de la modalidad de teletrabajo en aquellas actividades que lo permitan por su naturaleza y características, y aclara que los aspectos específicos se establecerán en el marco de las negociaciones colectivas.

## AMBITO DE APLICACIÓN

Se aplicará tanto al sector privado como a toda la Administración Pública Nacional, tanto centralizada como descentralizada, incluyendo aquellas empresas pertenecientes al régimen provincial y municipal y cualquier otro ente perteneciente al sector público. Las leyes de contrato de trabajo y de empleo público continuarán plenamente vigentes y serán consideradas un piso mínimo de protección del trabajador

## DEFINICION

La misma establece, entre otros puntos, la **incorporación del artículo 102 bis a la LCT**, que considera teletrabajo cuando la realización de actos, ejecución de obras o prestación de servicios es "efectuado total o parcialmente en el domicilio de la persona que trabaja, o en lugares distintos al establecimiento o los establecimientos del empleador mediante la utilización de tecnologías de la información y de las comunicaciones".

## PUNTOS CLAVES DE LA LEY

**Igualdad entre trabajadores:** Las personas que trabajen bajo esta modalidad gozarán de los mismos derechos y obligaciones que las que trabajen en forma presencial y su remuneración no podrá ser inferior a la que percibían o percibirían en modalidad presencial.

**Jornada laboral:** Deberá ser pactada previamente por escrito en el contrato de trabajo, de conformidad con los límites legales y convencionales, tanto en lo que respecta a las tareas desarrolladas fuera de línea, como aquellas que se realizan en línea y las plataformas y/o sistemas utilizados por el empleador deberán desarrollarse de modo acorde a la jornada laboral, impidiendo su conexión fuera de la misma.

**Descanso:** La asignación de tareas para los trabajadores a distancia deberá hacerse de manera que garantice su derecho a contar con un descanso de carácter recreativo.

**Opción por nacimiento o adopción:** En caso de nacimiento o adopción, el personal tendrá derecho a optar por adquirir la modalidad de teletrabajo durante los 12 primeros meses posteriores al nacimiento o adopción de hijo/a, siempre que la naturaleza de sus actividades se lo permita. Estos plazos aplicarán para el trabajador como para la trabajadora que no haya gestado al hijo/a.

**Desconexión:** Establece el derecho a desconectarse de los dispositivos digitales y/o tecnologías de la información y comunicación, fuera de la jornada laboral y durante los períodos de licencias, sin sanciones por hacer uso de este derecho.

**Voluntariedad:** El traslado de quien trabaja en una posición presencial hacia la modalidad de teletrabajo, salvo casos de fuerza mayor debidamente acreditados, debe ser voluntario y el consentimiento debe prestarse por escrito.

**Reversibilidad:** Es uno de los puntos que más discrepancias generó, y que indica que el consentimiento prestado por la persona trabajadora para pasar a la modalidad de teletrabajo es reversible en cualquier momento de la relación laboral. Una negativa del empleador "dará derecho a la persona que trabaja bajo esta



modalidad a considerarse en situación de despido o accionar para el restablecimiento de las condiciones oportunamente modificadas".

**Compensación de gastos:** El trabajador a distancia "tendrá derecho a la compensación por los mayores gastos en conectividad y/o consumo de servicios que deba afrontar", y "dicha compensación operará conforme las pautas que se establezcan en la negociación colectiva",

**Herramientas:** El empleador deberá proporcionar el equipamiento -hardware y software-, las herramientas de trabajo y el soporte necesario para el desempeño de las tareas, y asumir los costos de instalación, mantenimiento y reparación de las mismas, o la compensación por la utilización de herramientas propias de la persona que trabaja.

**Derecho a la intimidad:** "Los sistemas de control destinados a la protección de los bienes e informaciones de propiedad del empleador deberán contar con participación sindical a fin de salvaguardar la intimidad de la persona que trabaja bajo la modalidad de teletrabajo y la privacidad de su domicilio".

**Protección de datos:** El empleador deberá garantizar la protección de los "datos utilizados y procesados por la persona que trabaja bajo la modalidad de teletrabajo para fines profesionales, no pudiendo hacer uso de software de vigilancia que viole la intimidad de la misma".

**Tareas compartidas:** "Las personas que trabajen bajo esta modalidad y que acrediten tener a su cargo, de manera única o compartida, el cuidado de personas menores de 13 años, personas con discapacidad o adultas mayores que requieran asistencia específica, tendrán derecho a horarios compatibles con las tareas de cuidado a su cargo y/o a interrumpir la jornada. Cualquier acto, conducta, decisión, represalia u obstaculización proveniente del empleador que lesione estos derechos se presu-

mirá discriminatorio".

**Capacitación:** "El empleador deberá garantizar la correcta capacitación de sus dependientes en nuevas tecnologías, brindando cursos y herramientas de apoyo, tanto en forma virtual como presencial, que permitan una mejor adecuación de las partes a esta modalidad laboral. La misma no implicará una mayor carga de trabajo".

**Representación sindical:** "Será ejercida por la asociación sindical de la actividad donde presta servicios", y los empleados "deberán ser anexados por el empleador a un centro de trabajo, unidad productiva o área específica de la empresa a los efectos de elegir y ser elegidas, para integrar los órganos de la asociación sindical".

**Higiene y seguridad:** "La autoridad de aplicación dictará las normas relativas a higiene y seguridad en el trabajo con el objetivo de brindar una protección adecuada a quienes trabajen bajo la modalidad laboral del teletrabajo. El control del cumplimiento de esta normativa deberá contar con participación sindical". Además "la autoridad de aplicación determinará la inclusión de las enfermedades causadas por esta modalidad laboral dentro del listado previsto" en la Ley de Riesgos del Trabajo, así como también los "accidentes acaecidos en el lugar, jornada y en ocasión del teletrabajo".

**Prestaciones transnacionales:** Se "aplicará al contrato de trabajo respectivo la ley del lugar de ejecución de las tareas o la ley del domicilio del empleador, según sea más favorable para la persona que trabaja". Para el "caso de contratación de personas extranjeras no residentes en el país, se requerirá la autorización previa de la autoridad de aplicación", aunque "los convenios colectivos, acorde a la realidad de cada actividad, deberán establecer un tope máximo para estas contrataciones".



## LAS CRITICAS DEL SECTOR EMPRESARIO

La iniciativa que fuera aprobada recientemente por la Cámara alta generó varios cuestionamientos de parte de los empresarios que consideran que algunas de sus disposiciones serían "impracticables", y que el proyecto en realidad tiene una rigidez tal que mata el argumento principal del home office, que es "la flexibilidad", lo que desalentará a los empleadores a promover puestos de trabajo de esta naturaleza.

Según diversas cámaras empresarias de nuestro país, la normativa no contempla casos mixtos de modalidad parcial de home office, por lo que la regulación cabría tanto para un empleador que otorga una jornada remota a la semana como para el que otorga tres o todos los días, por lo que habría que distinguir las distintas modalidades.-

Asimismo el sector informático ha rechazado el derecho de desconexión para la actividad del software, o la industria del conocimiento, trabajos de internet, medios de información digitales, plataformas informáticas y similares. Manifiestan que la conexión fuera de la jornada laboral, debería permitirse "previo acuerdo" con los trabajadores y las autorizaciones laborales correspondientes, en especial en aquellos casos en que se trabaja con personas conectadas en distintos usos horarios. En tal sentido, la ley podría también ser contraproducente ante la imposibilidad del empleado de organizar sus horarios acordados con el empleador, en función de "sus necesidades personales", por lo que requeriría determinar horarios para cada actividad y no simplificar la desconexión digital con requisitos globales ya que un mensaje o una solicitud por fuera del horario de trabajo podría llegar a considerarse una injuria laboral y fomentar litigios.- Por tal razón algunos sugieren que, en todo caso, la norma establezca la obligación de responder estas comunicaciones o solicitudes hasta el inicio de la próxima jornada laboral del empleado.

La norma establece un esquema rígido que convertirá al teletrabajo en poco atractivo para las empresas y se pide desde el ámbito empresarial "garantizar cierta regularidad de la jornada" ya que la ley no determina cómo se compensarán las horas al trabajador que tenga personas a su cuidado para su cuidado, si interrumpe la jornada laboral.

Que los teletrabajadores tengan derecho en cualquier momento a pedir su regreso al modo presencial, también desató un gran número de críticas en el sector empresario. La reversibilidad debiera ser un derecho de ambas partes, dicen, ya que su aplicación infundada y en cualquier momento, atentaría contra la modalidad de home office y la inversión que exige, por ello la reversibilidad debería ser una opción siempre que sea posible tanto para el trabajador como para el empleador.- Lo contrario impediría las facultades de dirección y organización que tiene la empresa".

Según la norma, los accidentes acaecidos en el lugar, jornada y en ocasión del home office, se presumen accidentes de trabajo o, en su caso, enfermedades laborales, lo cual es visto con preocupación por algunos sectores, debido al potencial aumento de juicios por accidentes de trabajo

Asimismo los empresarios privados coinciden en que es esencial que se trabaje en un apoyo económico a las Pymes, ya sea por medio de la desgravación impositiva o la facilitación al acceso al crédito, poniendo el foco en las actividades que no se nutren con este tipo de tecnologías. Esto es así, señalan los ejecutivos, por los altos costos asociados con la implementación del teletrabajo, entre los que se destacan, el cambio en el diseño organizacional, la implementación de un software adecuado para la empresa, los gastos relacionados con el puesto de trabajo remoto, como la computadora y silla ergonómica

En conclusión el futuro de esta modalidad quedará en manos del Ministerio de Trabajo de la Nación, quien deberá ajustar la reglamentación de la ley a lo que tanto empleadores como empleados esperan del home office.



Dr. Mario Alfredo Brandizzi  
Prosecretario CCIS



ASESORAMIENTO  
INTEGRAL DE EMPRESAS

Moreno 650 -Tel.: 291 4515785

✉ mariobrandizzi@bvconline.com.ar ✉ pablotolu@bvconline.com.ar

# 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)

# Propuesta integral de CAME para la recuperación de las Pyme

**T**ras un gran trabajo intersectorial la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, presenta una ampliación de la propuesta integral preparada previamente para la recuperación de las pequeñas y medianas empresas de todo el país. La misma hace referencia a las medidas que habría que implementar para impulsar y recuperar al sector luego de ser superada la pandemia del COVID-19.

Dentro de este conjunto de ideas se encuentran:

## MEDIDAS LABORALES

### **Ampliación del salario complementario**

Extender el beneficio al 100% del salario neto para todas las empresas de hasta 40 empleados, sin perjuicio del rubro.

### **Reducción de contribuciones patronales**

Ampliar el alcance de la reducción de contribuciones patronales prevista en el programa ATP hasta la finalización definitiva del aislamiento social obligatorio

## MEDIDAS DE FINANCIAMIENTO

### **Salvataje financiero**

Conformar un fideicomiso para la reconstrucción pyme, que tenga como objetivo comprar los cheques rechazados ocurridos entre el 20/3 y el 31/05 de 2020.

Se trata de un Fideicomiso solidario para restaurar la ca-

dena de pagos y donde todas las partes deban demostrar que al final del plazo va a ser pagado salvo casos de cierres o quiebras.

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

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

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

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

## MEDIDAS TRIBUTARIAS

### **Ampliación de plazos de la moratoria impositiva.**

Ampliación de la regularización de obligaciones tributarias, de la seguridad social y aduaneras para MiPymes (RG N°4.667), prorrogando todos los vencimientos hasta 30 días después de finalizado el ASPO (con algún descuento especial para las empresas que cumplan con el calendario original).

### **Reducción de IVA.**

Disminución al 10,5% para IVA para alimentos

### **Cuenta única tributaria pyme.**

Creación de una cuenta única tributaria que permita la compensación automática de saldos y constituya un único

canal para declaraciones juradas, solicitudes de reintegros, etc.

## EMERGENCIA PRODUCTIVA PARA DEUDORES

### **Proyecto de Ley de emergencia productiva y crediticia para deudores concursados, durante el período en que dure la cuarentena.**

Ampliar por 180 días corridos el período de exclusividad establecido en el art. 43 de la Ley 24.522 para que el deudor pueda formular propuestas de acuerdo preventivo. · Establecer que la novación de las obligaciones producidas por el concurso en los términos del artículo 55 de la Ley 24.522 se extiende a las obligaciones del fiador y los codeudores solidarios del concursado. · Suspender por el plazo de 180 días contados a partir de la vigencia de la presente ley en los concursos preventivos, la totalidad de las ejecuciones judiciales y extrajudiciales, incluidas las hipotecarias y prendarias.

## PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

### **Derechos de exportación**

Eliminación de derechos de exportación para las economías regionales Pyme. · Para los sectores que mantengan este tributo, postergar su pago a 180 días y compensación automática de reintegros a través de la cuenta única tributaria

### **Prefinanciamiento de exportaciones**

Líneas de crédito con buena

capilaridad y expansión regional para el prefinanciamiento de exportaciones, para facilitar financieramente las operaciones de comercio exterior.

## REDUCCIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS Y DE TRANSPORTE

### **Costos logísticos y aduaneros**

Establecer nodos de concentración y consolidación de carga de carácter público con participación de AFIP y Aduana para facilitar y reducir los costos de transporte de mercadería para exportación y para consumo interno. · Programa de subsidios públicos para los costos aduaneros y de SENASA que forman parte de los costos de exportación.



# NOVEDADES PARA PYMES

## CRÉDITOS PARA MONOTRIBUTISTAS

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

## REDUCCIONES DE APORTES PATRONALES

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

## DEUDAS CON FONDO DE GARANTÍA

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

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

## GANANCIAS Y BIENES PERSONALES

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

Más información disponible en [www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)



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)

# Con aportes de CAME, la Cámara de Diputados otorgó media sanción al proyecto de moratoria impositiva.

La Cámara de Diputados de la Nación aprobó y dio media sanción al proyecto de ampliación de la moratoria impositiva, previsional y aduanera. Cabe destacar que se tomaron en cuenta las consideraciones de CAME enviadas oportunamente a los legisladores, en el proyecto aprobado.

De esta manera, la normativa permitirá a los autónomos, monotributistas y empresas acceder a un plan de pagos para deudas impositivas y previsionales acumuladas hasta el 31 de julio.

La normativa establece el plazo hasta el 31 de octubre para inscribirse en la moratoria, dispone que el primer pago vencerá en diciembre y fija que las deudas previsionales se podrán pagar en 48 y 60 cuotas.

Es importante remarcar que el proyecto amplía la moratoria aprobada en diciembre pasado, en el marco de la emergencia económica, con el fin de normalizar deudas por más de 500.000 millones de pesos contraídas en el marco de la pandemia.

Entre los principales detalles del proyecto, se establece que las obligaciones tributarias se podrán abonar en 96 o 120 cuotas; la tasa de interés del plan de pago en cuotas será del 2% mensual hasta enero de 2021 y luego se aplicará la Tasa BADLAR en moneda nacional de bancos privados.

A su vez, se establece un premio a los cumplidores y en el caso del monotributo una condonación del componente impositivo de 6 cuotas para las categorías A y B. En caso de las categorías C y D será de 5 cuotas mensuales y consecutivas. Mientras que en las Categorías E y F será de 4 cuotas mensuales, en las Categorías G y será de 3 cuotas mensuales, y en las I, J, K será 2 cuotas mensuales. En ningún caso el límite del beneficio podrá superar los 17.500 pesos.

Por otro lado, el proyecto dispone un descuento del 15 por ciento para quienes paguen al contado y las personas inscriptas podrán aumentar un 50 por ciento la deducción especial.



Con aportes de CAME, la Cámara de Diputados otorgó media sanción al proyecto de moratoria impositiva

# La AFIP extendió hasta fin de agosto el plazo para la presentación de Ganancias

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), a través de la Resolución General 4767/2020, oficializó la prórroga, hasta el 31 de agosto de 2020 inclusive, del plazo para la presentación de las declaraciones juradas informativas correspondientes a los impuestos a las Ganancias y sobre los Bienes Personales para el período fiscal 2019. De ese modo, otorgó un mes más para la realización del trámite, ya que la fecha original de vencimiento era el próximo 31 de julio.

La medida busca facilitar el cumplimiento de los contribuyentes y el trabajo de los profesionales de ciencias económicas en el marco del aislamiento, social preventivo y obligatorio.

La normativa eleva de 1.500.000 hasta 2.000.000 de pesos el umbral de ingresos



y rentas a partir del cual los contribuyentes deben presentar las declaraciones juradas informativas correspondientes a los impuestos a las Ganancias y sobre los Bienes Personales para el período fiscal 2019.

Cabe destacar que la decisión no alcanza a quienes deben presentar una declaración jurada determinativa e ingresar el saldo a pagar, lo que implica que no se modificará el cronograma de pago vigente.

## Nuevas propuestas de trabajo para Emprendedores y MiPymes: Consultorios @FINANCAME

El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) junto a CAME Incuba, iniciará un nuevo ciclo de actividades virtuales interactivas con dos ejes puntuales.

- Acercar herramientas a emprendedores y microempresas de todo el país a través de casos de éxitos y de temáticas pensadas especialmente para ellos en este contexto, que los tiene como protagonistas por haber iniciado un proceso de reconversión obligado y ágil en esta difícil situación de pandemia.

- Trabajar de manera regional junto a entidades y MiPymes, para desentrañar problemáticas marcadas por la especificidad de la territorialidad, y poder ofrecer en ese sentido respuestas, soluciones y herramientas a través de lo que llamamos Consultorios Regionales.

Tenemos como meta brindar asesoramiento específico a través de un equipo de expertos pertenecientes a secretarías y equipos técnicos de CAME y diferentes especialistas invitados, en materia de: Financiamiento, Comercio Exterior, Asuntos Tributarios, Responsabilidad Social

Empresaria y Sustentabilidad, Marketing Digital, Kit de herramientas financieras y Ventas y Comercialización.

Con estos consultorios interactivos buscamos estar aún más cerca de los asociados de nuestra Red CAME para brindar de manera directa nuestro asesoramiento técnico y conocer a fondo las necesidades tanto de financiamiento como de mejoras en diversas fases de la competitividad.

En esta propuesta de trabajo conjunto, en la cual participarán diversas áreas de la entidad, se

sumarán, además, CAME Educativa y CAME Pagos para informar a los participantes acerca de los servicios que están ofreciendo y a los cuales pueden tener acceso por formar parte de nuestra Red CAME.

Trabajaremos en todos los encuentros de forma interactiva escuchando sus demandas, consultas y principales problemáticas. Los esperamos para compartir cada uno de estos encuentros.

# UNA PROPUESTA A IMITAR

## El 62% de los españoles apostará por el "smallshopping" para apoyar a los pequeños negocios tras el confinamiento

El confinamiento cambió de forma radical nuestros hábitos y costumbres durante meses, incluidos los de consumo. Sin embargo, con la vuelta a la nueva normalidad, los españoles están recuperando algunas de sus costumbres favoritas. Y entre ellas, la compra en pequeños negocios, según demuestra el estudio llevado a cabo por Vistaprint, proveedor online de productos y servicios de marketing para pequeñas empresas.

En concreto, un 62% de los españoles afirma que quiere apoyar a los pequeños negocios de su comunidad a recuperarse de los efectos de la cuarentena y apostará por el "small shopping". Mientras, un 38% asegura que, a partir de ahora, comprará en este tipo de establecimientos más que antes de la pandemia. Además, 1 de cada 4 ahora está dispuesto a pagar más por un producto o servicio de un pequeño negocio. La proximidad jugará un factor clave, con un 51% que caminará más y conducirá menos que antes.

De hecho, una vez superado el confinamiento, 3 de cada 5 españoles reconocen que la pandemia ha demostrado la importancia de los pequeños negocios para las comunidades locales. Asimismo, un 63% echó de menos comprar en pequeños negocios de forma presencial durante la cuarentena. Las principales razones son las propias de la interacción física con el vendedor: 4 de cada 10 han extrañado el trato cara a cara con los propietarios de los negocios y un 35%, la atención personalizada y presencial.

"Durante el confinamiento, más del 50% de los pequeños comercios reinventaron sus negocios y se duplicaron los casos de venta de productos online en reacción al Covid-19. Para intentar asegurar éxito en su recuperación después del confinamiento, los pequeños comercios se han centrado en cumplir todas las

medidas sanitarias para dar seguridad a sus clientes; adaptando su modelo de negocio para asumir los nuevos hábitos del consumidor. Además, también han modificado algunas de sus acciones de marketing convirtiendo los productos impresos en uno de los principales formatos para promocionar su negocio", ha comentado Simón Braier, Director de Customer Strategy de Vistaprint

La única condición que ponen los españoles para la vuelta a los negocios de sus comunidades es la seguridad. Un 76% considera imprescindible que las tiendas limiten el aforo de clientes, mismo porcentaje que demanda ser atendidos por personas con mascarillas. Del mismo modo, 3 de cada 4 exigen pruebas de que los establecimientos se limpian de forma regular.

"Queremos dar apoyo a nuestros clientes en su día a día para que puedan adaptarse a los nuevos retos que ha traído y traerá la crisis del coronavirus. En este contexto queremos ayudar a los dueños de pequeños negocios para que puedan seguir trabajando con éxito y de forma segura en este nuevo entorno", ha declarado el Southern Europe Marketing Manager de Vistaprint, Laksamy Faymany.

No obstante, esto no quiere decir que los españoles no hayan comprado en pequeños negocios durante el confinamiento. De hecho, según el estudio, un 81% compró en tiendas de su comunidad durante la cuarentena y el 68% se mantuvo en contacto con ellos. Para poder hacerlo, el medio más utilizado ha sido el teléfono (49%), seguido de las redes sociales (45%) y la página web, a través de emails de carácter comercial (34%). Esta tendencia continuará en el futuro y el 39% de los españoles asegura que hay más posibilidades de que compren en pequeños negocios que se mantuvieron activos online durante la cuarentena.



APOYA  
NEGOCIOS  
LOCALES



# HACE CRECER TU NEGOCIO

## MULTIPLICA TUS VENTAS



### SERVICIOS PUERTA A PUERTA 24 HS.



**291 4449659**

[www.correointerpost.com.ar](http://www.correointerpost.com.ar) / 0800-9990-ENVIO (36846)

[clientes@correointerpost.com.ar](mailto:clientes@correointerpost.com.ar)

  @interpostok

**Inter  
Post**  
CORREO  
RNPS 605



# Sistema E-Check del Banco de la Provincia de Buenos Aires

**El cheque electrónico comienza a funcionar desde este lunes: ¿qué es y cómo usarlo?**

Con la iniciativa se busca satisfacer la demanda de la población en la actual situación de aislamiento social, preventivo y obligatorio, potenciando la utilización de los canales digitales y la inclusión financiera de las y los bonaerenses.

Se trata de una herramienta con muchos puntos a favor ya que facilita la negociación, al realizarse de manera electrónica y remota; reduce costos operacionales, de traslado y verificación de documentos y mantiene el carácter de título ejecutivo, por lo cual tiene validez legal.

## **ADEMÁS:**

- Mejora en la gestión del producto: se discontinúan los defectos formales en los cheques.
- Potencia la utilización de entornos 100% digitales.
- Reduce la afluencia de los clientes a las unidades de negocios.
- Amplía las herramientas para la auto-gestión transaccional de cuentas.
- Disminuye los costos y mitiga riesgos asociados a la operatoria de cheques, tanto para el Banco como para nuestros clientes.



# 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 online, los procesos de cada vez más frecuentes de transformación digital de las organizaciones, todo ello está 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.