

NOSOTROS

DIGITAL

REVISTA OFICIAL DE LA CORPORACIÓN
DEL COMERCIO, INDUSTRIA
Y SERVICIOS DE BAHÍA BLANCA
OCTUBRE 2021



Corporación del Comercio,
Industria y Servicios
de Bahía Blanca

COMPRA FORMAL

A través de tus compras en comercios formales
contribuís al bienestar de miles de familias



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



www.profertil.com.ar



@profertilagro

EXITOSA CELEBRACION DEL DIA DE LA MADRE JUNTO A LOS COMERCIOS BAHIENSES

Dentro de su plan de acciones de impulso e incentivo de ventas de los comercios locales Corporación del Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca llevó adelante la acción llamada: "La Corpo te regala el regalo de mamá". La mecánica de la misma consistía en que todas las personas que realizaban sus compras en los comercios adheridos a la acción podían participar de un sorteo en el que podían acceder a la devolución en efectivo del importe gastado en sus compras. Dicha acción se llevó a cabo desde el 16 de septiembre al 18 de octubre inclusive. Con cada ticket de compra efectuado en los comercios mencionados y en las mencionadas fechas, el cliente suma una chance.

Así los participantes debían guardar el ticket de compra, seguir el perfil de Instagram de la institución (@ccisbahia blanca), buscar la imagen de la promo en el feed de CCIS (solo participan los comentarios de una sola imagen del feed que está en el Instagram @ccisbahia blanca publicada el día 16 de septiembre), escribir un comentario en la publicación indicando "yo compre

en...." Mencionando al comercio donde efectuó la compra a través de su nombre de usuario en la red mencionada. Cada consumidor participa en el sorteo a través de un solo comentario, por ticket, por comercio.

Los ganadores, que acrediten cumplir con todas reglas de la acción podrán recibir un reintegro en efectivo del monto equivalente al consumo expresado en el ticket, con un tope de \$ 2500 por ticket, el cual cobrarán en el mismo establecimiento donde realizaron la compra. La adhesión fue muy importante y muchos consumidores participaron y se sumaron a esta iniciativa.

Afortunadamente la participación del público fue masiva.

De esta manera nuestra institución siguen trabajando incansablemente en pos de aportar todas las ideas y herramientas posibles para que las pymes de los distintos ámbitos productivos puedan atravesar el complicado contexto de la pandemia e ir iniciando entre todos el camino de la recuperación y reactivación económica.



MONÓXIDO DE CARBONO SI SE PUEDE DETENER

✓ **Mantené los ambientes ventilados:** dejá una puerta o ventana entreabierta.

✓ **Verificá que la llama siempre sea de color azul.**

✓ **Controlá los artefactos con gasistas matriculados.**



Ante la sospecha de intoxicación,
**abrí las ventanas, llamá al 107 y
apagá los artefactos que usen gas.**

COMPRA FORMAL

APOYEMOS A NUESTRAS PYMES

El comercio ilegal es un fenómeno que crece de manera significativa en el país y priva al sistema recaudatorio del Estado del ingreso de fondos para mejorar la calidad de vida de los argentinos. Las causas de este fenómeno responden a la falta de controles sobre las principales actividades que alimentan este delito: contrabando, falsificación de marcas y complejos comerciales irregulares, en distintas jurisdicciones. También se reconocen otros factores que lo fomentan: carga tributaria a la producción nacional, falta de fuentes de trabajo genuino e índices de pobreza. Por la inacción de las autoridades de control, administración de justicia y dirigencia, las organizaciones controlantes del comercio ilegal captaron y convirtieron a los desocupados en un escudo social. Además, estas organizaciones se quedan con las ganancias y adquieren poder para corromper al sistema de control.

La clandestinidad comenzó en zonas de fronteras y con el correr de los años, se extendió hacia los grandes centros urbanos del país. Allí se instalaron ferias comerciales irregulares que

adquirieron el reconocimiento nacional e internacional, ante la pasividad general y la complacencia social de los consumidores.

La ocupación de territorios municipales para las ferias facilitó la relación de esta modalidad comercial ilegal con manifestaciones delincuenciales de mayor entidad, como el tráfico ilícito de drogas, tráfico de armas, la trata de personas, el robo y hurto de automotores, tráfico de divisas y financiamiento de otros delitos, en un contexto de economía informal o mercado negro. Así, el comercio ilegal se convierte en un generador de inseguridad pública. También es competencia desleal para el comercio formal –con carga tributaria y administrativa–, que se ve obligado a cerrar puertas por estas exigencias.

Muchas veces la gente no es consciente que el tráfico de droga, la financiación de terrorismo y el lavado de dinero tienen un vínculo muy estrecho con el comercio ilegal en todas partes del mundo. Según un estudio de 2017 encargado por International Chamber of Commerce (ICC), International Trademark



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

LA MEJOR OPORTUNIDAD PARA INVERTIR EN TU FUTURO PROFESIONAL

Ingresá en el área de capacitación de la Corporación del Comercio Industria y Servicios de Bahía Blanca www.ccis.org.ar/capacitaciones y vas a descubrir la más completa barería de cusos de formación profesional.
Si sos socio de la institución gozás de un 20 % de descuento!!
Además podés financiar el pago con Mercado Pago a través de las promos con las distitnas tarjetas .
Consultanos y pedí tu código de descuento al 2914 62-6672



Financiá todos TUS CURSOS



a través de





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



2914192528

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  

MAS HERRAMIENTAS PARA NUESTROS ASOCIADOS

Si estás en búsqueda activa de empleo, en el área administrativa, contable o financiera, bien por no tener trabajo o por intentar mejorar profesionalmente, seguramente encontraste ofertas en las que se pide experiencia en SAP o conocimientos de SAP. Con este curso aumentá tus chances que te llamen a una entrevista por tener experiencia como usuario de SAP. SAP es un sistema de software cuya finalidad es administrar de manera integrada las principales áreas de una empresa, como pueden ser recursos humanos, recursos financieros, contabilidad y administración, logística y ventas.

Fecha: Martes 02 de noviembre (4 clases) 18 a 19:30 hs.
Más info : 2914 62-6672



CURSO **FORMACIÓN INICIAL EN SAP**



 2 de Noviembre

 18:00 a 19:30hs

A cargo de Luciano Sívori
(Ingeniero Industrial – Consultor funcional SAP)

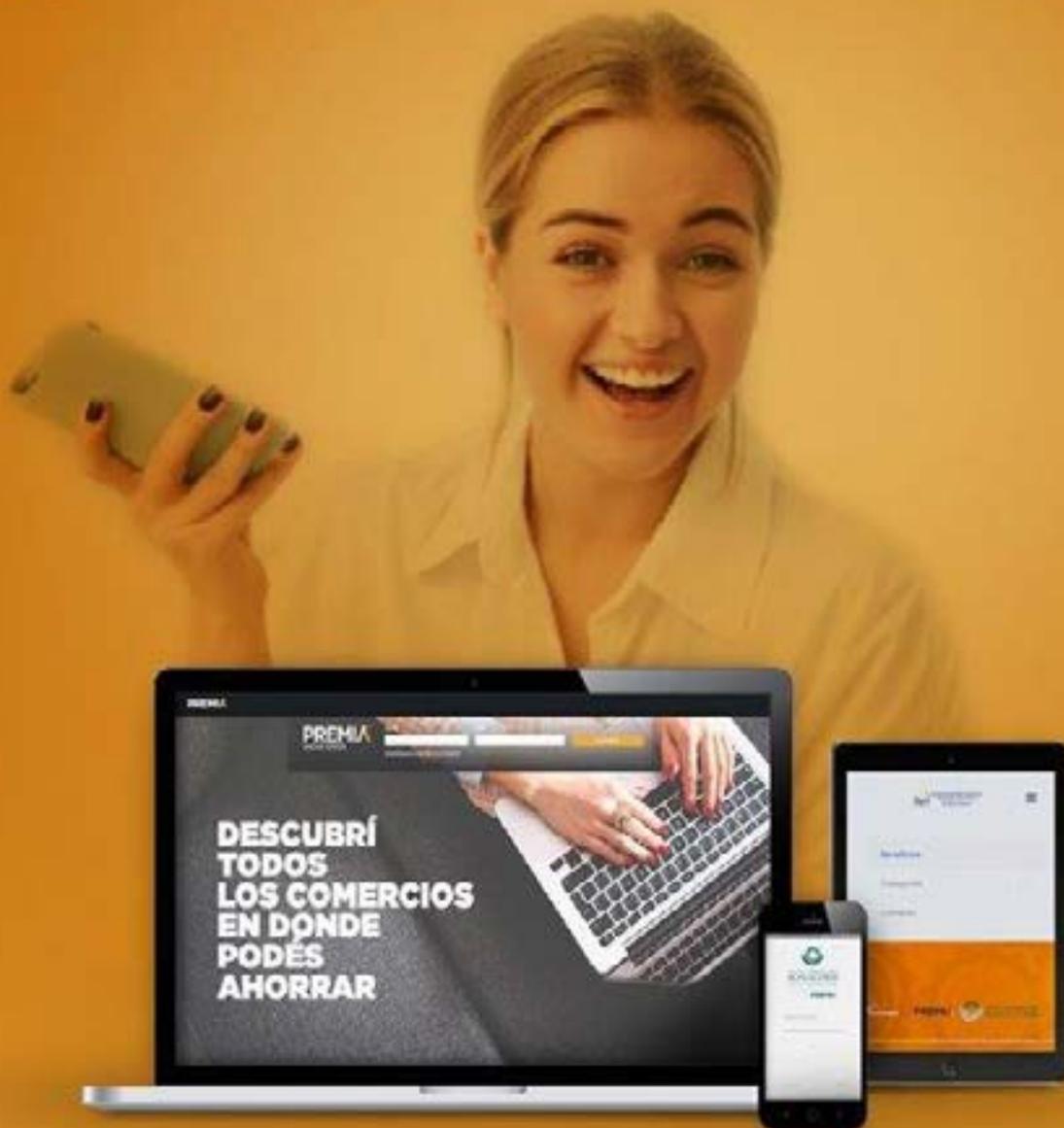




PREMIA



GRUPO EMPRESARIO
BONACORSI



BENEFICIO EXCLUSIVO PARA SOCIOS DE LA CORPORACIÓN DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS

NUEVO BENEFICIO

PARA LOS SOCIOS DE CCIS

Ahora todos nuestros socios pueden ingresar a 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

Blanqueo laboral: tiene fecha en Diputados el tratamiento de la ley que baja el costo del empleo a las Pymes

a Cámara de Diputados puso fecha para el próximo martes 26 al tratamiento del proyecto que transformará programas sociales y prestaciones de la seguridad social en trabajo formal, al tiempo que baja el costo laboral para pymes que tomen empleados y perdona deudas de la seguridad social.

El proyecto denominado "Un Puente al Empleo" tiene los siguientes beneficios para empresas:

1. Las pymes tendrán una rebaja de hasta el 100% durante 24 meses de las contribuciones patronales con un tope equivalente a 2 salarios mínimos, vitales y móviles por cada nuevo trabajador que contraten.

Si los nuevos trabajadores son beneficiarios de planes sociales nacionales, podrán seguir percibiendo los subsidios por un plazo máximo de hasta 12 meses. Estos contratados tendrán que cumplir con cursos y programas de formación que establecerá el Ministerio de Trabajo, aclaró el especialista Daniel Pérez.

El experto aclaró que los beneficios no se producen solamente por incorporar personas beneficiarias de planes sociales, sino para toda relación laboral que se inicie a partir de la vigencia de la ley.

2. Regularización de empleo no registrado, que incluye la rectificación de la remuneración o de la fecha de inicio de la relación laboral. Pérez aseguró que podría denominarse verdadero blanqueo de relaciones laborales.

Quedan fuera de estos beneficios las relaciones laborales correspondientes al Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares, advirtió Pérez.

A los trabajadores regularizados se les computarán hasta 60 meses de servicios con aportes equivalentes al salario mínimo para reunir los 30 años de servicios requeridos para jubilarse y para el beneficio de Prestación por Desempleo.

Los meses así regularizados no serán considerados para el cálculo del sueldo promedio de los últimos 10 años anteriores al cese laboral para determinar el haber previsional inicial.

El Poder Ejecutivo tendrá que tomar los recaudos presupuestarios necesarios para compensar los menores ingresos al sistema de la Seguridad Social que surjan de esta ley.

Baja del costo laboral y blanqueo

Para Silvia Tedin, del estudio SMS San Martín, Suárez & Asoc., el proyecto tiene dos aspectos importantes.

Uno que es aminorar el costo salarial por empleado incremental para las pymes desde micro hasta medianas tramo 2, por un tope de 20 empleados, y además reducir entre un 85% y 100% de las contribuciones patronales por el término de 24 meses.

Y el otro permite blanquear relaciones laborales preexistentes rectificando monto y fecha de inicio de la relación laboral y reconociendo hasta 60 meses de aportes para esos empleados que se encuentran en situación de precariedad laboral, indicó Tedin.

Va a haber un plazo de 90 días para esta suerte de blanqueo de hasta 10 trabajadores con mayores beneficios para las pymes de menor tamaño del 100% al 60%. La regularización podrá ser al contado o mediante plan de pagos, explicó Tedin.



Otro punto muy favorable es la coexistencia de empleo formalizado con planes y programas sociales por hasta 12 meses, donde se permitirá la inserción laboral de personas que se encuentran en una situación de vulnerabilidad social, opinó.

Sin lugar a duda son todas muy buenas medidas para incentivar la contratación de nuevos empleados, aunque quedará definir cuál es el criterio federal para cada actividad, esto será definido mediante la reglamentación, y regularizar empleo que se encuentra sin registración, enfatizó Tedin.

Sin embargo, la experta comentó que el proyecto del presidente de la Cámara de Diputados, Sergio Massa, no contempla que esos nuevos puestos tengan un nuevo esquema de indemnizaciones laborales. Esto queda pendiente y es un tema clave".

El proyecto de Massa prevé una baja de impuestos laborales para pymes

El proyecto de Massa prevé una baja de impuestos laborales para pymes

La baja de contribuciones, en números

Pérez enumeró los beneficios del proyecto:

- Micro empresas: hasta 5 empleados de incremento de nómina, 100% de reducción de contribuciones el primer año y 100% los segundos 12 meses.

- Pequeñas empresas: hasta 10 empleados, en las mismas condiciones de reducción total por dos años.

- Empresa Mediana Tramo 1: hasta 15 empleados nuevos, tendrá 100% de reducción de contribuciones los primeros 12 meses y 85%, los segundos.

- Empresa Mediana Tramo 2: hasta 20 empleados, podrá contar con una rebaja de impuestos laborales de 85% el primer año y 85% el segundo

El beneficio no incluye ninguna exención para la obra social sindical ni para la ART.

Existe otro tope adicional, precisó Pérez, ya que debe considerarse como tope máximo remunerativo una suma equivalente a 2 salarios mínimos vitales y móviles. Teniendo en cuenta el valor del SMVM a partir del 1 de este mes, ese valor sería de \$64.000.

Para que el programa pueda ser utilizado, los empleadores no deberán registrar obligaciones de seguridad social, líquidas y exigibles vencidas, ni figurar en el REPSAL, subrayó Pérez.

El Gobierno da una nueva moratoria esta vez para deudas laborales y previsionales

El Gobierno da una nueva moratoria esta vez para deudas laborales y previsionales

Beneficios del blanqueo

Esta segunda parte del programa referida al blanqueo es similar a la establecida en 2008, que también incluyó una regularización amplia del empleo y una forma de fomento con reducciones, afirmó Pérez.

El proyecto de Massa establece la forma de regularización a través de la registración de la relación laboral y la denuncia de la real remuneración, según el caso. Las obligaciones condonadas son todas las de los subsistemas, excepto las del régimen de salud y las cotizaciones con destino a las ART, puntualizó Pérez.

Sí se encuentran incluidas dentro de las obligaciones que se extinguen las correspondientes a las contribuciones adicionales con destino al Régimen de la Industria de la Construcción, añadió el experto.

Esa regularización condonará la deuda por capital, intereses, multas y punitivos que "tengan origen en la falta de pago de aportes y contribuciones con destino a los Subsistemas de la Seguridad Social": SIPA (jubilaciones y pensiones), PAMI, Obras Sociales, Fondo Nacional de Empleo y Régimen Nacional de Asignaciones Familiares.

Por lo demás, también como sucede en estos programas de amnistía, se extinguen las acciones penales y se condonan las sanciones firmes o no laborales e impositivas, entre otras, comentó Pérez.

El proyecto divide la posibilidad de utilizar los beneficios de extinción de obligaciones y amnistía para los empleadores, en función de la cantidad de trabajadores que se regularicen por el programa: de hasta 10 trabajadores y a partir de 11 contratos.

Para los empleadores que regularicen hasta 10 trabajadores registrados de la siguiente forma:

- Micro y pequeñas empresas: del 100%

- Medianas empresas tramo 1: del 80%

- Medianas empresas tramo 2: del 60%

A partir del trabajador número 11 y siguientes se establece que los beneficios de condonación de capital, intereses resarcitorios y punitivos será en todos los casos del 100%.

Estas extinciones y condonaciones tendrán efecto, en la medida en que los empleadores cancelen los conceptos que el proyecto no condona (obras sociales, seguro de salud, ART), mediante cancelación de contado o a través de un régimen de facilidades de pago que establecerá la AFIP por reglamento, alertó Pérez.

HACE CRECER TU NEGOCIO

MULTIPLICA TUS VENTAS



SERVICIOS PUERTA A PUERTA 24 HS.



291 4449659

www.correointerpost.com.ar / 0800-9990-ENVIO (36846)

clientes@correointerpost.com.ar

  @interpostok



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
+54 9 291 642-6418

#Siempre junto
a los que hacen

NUEVO BENEFICIO

PARA LOS SOCIOS DE 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, o por mail a: institucionales@ccis.org.ar

Día de la Madre 2021: Repunte de las ventas minoristas pymes

- Las ventas realizadas por los comercios minoristas pymes en el Día de la Madre subieron 42,1% frente al año pasado, a precios constantes, es decir, quitando el efecto precios.

- Fue una fecha muy tranquila, con pocas expectativas de salvar el mes con los regalos como sucede habitualmente en cada festejo especial. Pero aun así, el 57% de los comercios consultados dijo que su actividad superó o cumplió con lo esperado.

- Los 8 rubros relevados subieron, siempre midiendo la variación real, lo cual no sorprende si se tiene en cuenta que se está comparando contra un 2020 que fue muy flojo en consumo y con muchas restricciones para circular.

- Uno de los sectores que más creció este año fue el gastronómico, donde las ventas reales subieron 82,6%, ya que los restaurantes el año pasado o estaban cerrados o trabajaban con aforos. Este año quedaron colmados, con reservas de grupos familiares ya desde el sábado por la noche.

- No hubo faltantes de productos pero sí escasas variedades, aunque en un mercado que empieza a acostumbrarse a pocas opciones de marcas y modelos, especialmente en electrónicos, celulares y computación.

- Hubo menos promociones que lo habitual (sin incluir el año 2020), porque los comercios están trabajando con rentabilidades muy ajustadas.

- El ticket promedio se ubicó en \$3776, casi el doble del año pasado, lo que se explica por suba de precios y por cierta mejora en la disponibilidad tanto de efectivo como de financiamiento que posibilitó realizar compras de mayor magnitud.

- Los datos surgen de un relevamiento realizado por CAME entre el domingo 17 y el martes 19 de octubre en 300 comercios pymes del país por un equipo de 30 encuestadores.

Día de la Madre 2021: Variación de las Ventas Minoristas Pymes (2021 vs 2020 – facturación a precios constantes)

Principales comentarios realizados por los comercios consultados:

- "Decidimos no ponernos un objetivo de ventas tan alto porque la situación actual no es la mejor. Fuimos prudentes en la compra de mercadería pero esperamos que fin de año sea muy bueno" (Rubro Indumentaria, comercio de Santiago del Estero. El rubro aumentó 42,5% a precios constantes frente a la misma fecha 2020.)

- "Se regalaron cosas de mediano valor como planchitas, secadores de pelo, depiladoras, y productos de cuidado personal" (Rubro Electrodomésticos, comercio de Ciudad de Buenos Aires. Aumentó 49,0% a precios constantes frente a la misma fecha 2020)

- "Se vendió mejor que el año pasado pero menos de lo que esperábamos" (Rubro Artículos del Hogar, Ciudad de Resistencia, Chaco. El rubro aumentó 38,3% a precios constantes frente a la misma fecha 2020).

- "No fue lo esperado porque la gente se volcó al comercio informal, compras en las calles o por redes" (Rubro Calzado y Marroquinería, comercio de la Ciudad de Río Gallegos, Santa Cruz. El aumento fue de solo 11,1% a precios constantes frente a la misma fecha 2020).

- "Se consumió muy bien, sobre todo almuerzos y meriendas el domingo, salieron muchos menú completos, con entradas, postres y café en grupos familiares grandes. Trabajamos con salón lleno" (Rubro Gastronomía, Castelar, Provincia de Buenos Aires. El aumento fue de 82,6% a precios constantes frente a la misma fecha 2020).

Variación anual de las Ventas Minoristas Pymes por el Día de la Madre



Las 7 claves para impulsar un emprendimiento en las redes sociales

Cómo elegir las plataformas más adecuadas para expandir el negocio y qué tener en cuenta al momento de crear el contenido.

A pesar de que la transformación digital no es algo nuevo, en el último tiempo tomó un protagonismo mayor debido a que muchos emprendedores encontraron en las redes sociales un medio para ofrecer sus productos y cautivar audiencia.

Estas plataformas ayudan a conectarse con los consumidores, aumentar el conocimiento de la marca e incrementar las clientes potenciales y ventas. Es así que, sin importar si se trata de una empresa pequeña, una pyme, o una gran compañía, hoy las redes sociales deben ser una pieza esencial de una estrategia de marketing empresarial.

Empezar a utilizar redes sociales, y más si es para un emprendimiento personal, puede parecer abrumador. Pero si se tienen en cuenta algunas claves y recomendaciones se podrá poner en marcha un plan de redes de manera rápida y sencilla. Luego, se podrá requerir de algún asesoramiento extra si lo que se quiere es lograr objetivos concretos de crecimiento.

¿Cuáles son las 7 claves para impulsar un emprendimiento?

1. Identificar a la audiencia

Primero hay que hacer foco en el público al que se quiere llegar con el contenido, ya que son los potenciales clientes. En este ítem se debe ser lo más específico posible.

Se puede empezar respondiendo las siguientes preguntas: ¿Quién es el cliente típico al que suelo llegar? ¿Qué edad tiene? ¿Son en su mayoría hombres o mujeres? ¿Cuál es su nivel de ingresos y educación? ¿Cuáles son sus intereses?

Las respuestas a estas preguntas, ayudará a construir el perfil

de la audiencia a la que se esté llegando.

2. Definir los objetivos

Una vez que se logra identificar el público, habrá que definir objetivos para esa audiencia.

Cada publicación debe tener un objetivo. No se trata de postear porque sí, sino de hacerlo con un propósito de comunicación claro. ¿Se quiere vender? ¿Se quiere mostrar resultados? ¿Beneficios?

Como propietario de un negocio, es probable que su objetivo principal sea impulsar las ventas atrayendo clientes, sin embargo, pueden existir otros objetivos creativos para las redes sociales como impulsar el reconocimiento de su marca, fidelizar clientes, desarrollar relaciones cercanas con sus clientes, acercarse a clientes potenciales o brindar soporte de servicio al cliente.

3. Elegir la plataforma adecuada para el negocio

El uso de redes sociales se disparó desde que Facebook se hizo público en 2006, y luego fueron surgiendo muchas plataformas dedicadas a diferentes tipos de contenidos.

Ante todas las opciones actuales habrá que buscar y elegir las más adecuadas según la audiencia, el emprendimiento y los objetivos. Según aconsejan los expertos, lo ideal es seleccionar dos o tres de las más populares.

En ese sentido el emprendedor, digital market y CEO de Neolo y Pulsión Digital, Esteban Cervi, detalló una Clarín que "primero deberá determinarse qué red utiliza nuestra audiencia. Si se trata de un público entre 30 y 60 años con un perfil más profesional seguramente la red sea LinkedIn".

"Si en cambio tiene entre 17 y 25 años, entonces serán Snapchat o Instagram. Si tiene más de 40 y está en un momento de esparcimiento, utilizará Facebook", aclara.



CAMPAÑA DE SEGURIDAD AIRBAGS TAKATA

SI TENÉS UN CHEVROLET CLASSIC O CELTA
DEBÉS REALIZAR EL CAMBIO DE AIRBAG.



2013 A 2017



2013 A 2016



ESCANEÁ Y AGENDÁ TU TURNO
O ENTRÁ EN: CHEVROLET.COM.AR/AIRBAG-TAKATA

EL SERVICIO ES ÁGIL Y GRATUITO.

Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar/airbag-takata

Facebook: los usuarios utilizan esta red social para entablar relaciones y mantener el contacto con viejos amigos. Esto la convierte en una buena plataforma para fidelizar a su base de clientes existente.

LinkedIn: es utilizada por audiencias mayores, de usuarios entre los 30 y 49 años. Las personas usan LinkedIn para buscar trabajo y establecer contactos profesionales. Como resultado, la plataforma es útil para la generación de clientes potenciales y la contratación de empleados.

Twitter: su característica principal es la inmediata, es ideal para empresas cuya audiencia es menor de 50 años y necesita estar al tanto de información urgente, como noticias de último momento, anuncios y temas de actualidad.

Pinterest: diseñado para compartir fotos, es la plataforma adecuada para empresas con atractivo visual (restaurantes, moda, arte, viajes, etc), y es excelente para impulsar las ventas porque muchos usuarios miran el sitio para planificar compras.

Instagram: es una de las plataformas de más rápido crecimiento, especialmente entre una audiencia joven. Como Pinterest, Instagram se basa en las fotos y, como resultado, funciona muy bien para negocios basados en elementos visuales, como arte, comida, venta minorista y belleza.

YouTube: se convirtió en una de las mayores plataformas de motores de búsqueda y muchas de estas búsquedas son de videos de procedimientos o en los que se explica cómo hacer algo. Las empresas de la industria de servicios pueden ofrecer este tipo de contenidos en esta plataforma.

"En cada momento hay algún tipo de contenido que funciona diferente, posicionarse en el lugar del saber siempre suele ser una buena estrategia porque casi todas las personas quieren aprender a hacer algo, y nada mejor que nuestra marca pueda ser una referencia a quien consultar", destacó Cervi.



4. Crear contenido de valor

Cualquiera podría simplemente sacar una foto y hacer videos de su producto, pero a las personas les llama más la atención encontrar una publicación que les aporte algo.

En ese sentido, desde Kwai, una aplicación de servicio de videos cortos, explicaron que al crear contenido visual se debe tener como objetivo generar algunos segundos de felicidad a la audiencia.

A modo de ejemplo, detallan algunas ideas para videos:

- Describir 5 beneficios del producto que se está ofreciendo.
- Compartir algún logro
- Contar cuáles son tus 4 apps favoritas
- Relatar una anécdota emprendedora

Crear un stop motion del producto (conseguir que los objetos inanimados cobren vida)

Revelar cuál fue el antes y el después de la marca.

5. Conectar con la audiencia

Las redes sociales abren la conversación para la interacción instantánea, para la construcción de relaciones y la lealtad del cliente. Por lo tanto, hay que aprovechar este espacio para fidelizar a los clientes, que conozcan la marca y se conecten con ella.

Compartir la filosofía de la marca y la promesa de valor en los contenidos, desde la descripción que acompaña a la imagen, hasta el posteo o publicación como tal.

De esta manera se va a lograr humanizar el proyecto y demostrar qué es lo que lo diferencia de sus competidores.

"Utilizar siempre los colores de la marca propia, interactuar con la audiencia, hacer preguntas, responder, y actuar como si la marca fuera de una persona son algunos de los factores clave para que la audiencia confíe y quiera conversar con nosotros", aconsejó Cervi.

6. Organizar concursos y descuentos

Una manera eficaz de dar a conocer la pyme o emprendimiento y sus productos es a través de los concursos. Estas actividades están muy de moda en Instagram y permiten que, con cierta cantidad de productos o servicios que vayan a regalar, lo conozcan otras personas que puedan estar interesadas en lo que ofrece su marca.

Independientemente del tipo de negocio, este método es una buena forma de generar ventas, mientras que se promocionan los productos y se encuentran clientes potenciales.

7. Monitorear el desempeño en las redes

A medida que se vaya implementando la estrategia de redes, es importante realizar un seguimiento de lo que funciona y lo que no.

En este sentido, será fundamental medir las métricas de las publicaciones realizadas, para saber qué contenido prefieren los seguidores de la cuenta. Ya sea para conocer las mejores horas para publicar como los aspectos a mejorar en las próximas creaciones.

Hay diferentes herramientas para hacerlo, de hecho Facebook y Twitter tienen las propias herramientas. Pero hay otras que ofrecen probarlas de forma gratuita y pueden ayudar en esta tarea como Hootsuite, TweetReach, Klout, Social Mention, entre otras.



AFIP extiende el ingreso a los beneficios de la Ley de Alivio Fiscal, la Ley de Sostenimiento e Inclusión Fiscal y el plazo para regularizar deudas de Ganancias y Bienes Personales

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) estableció, mediante la Resolución General 5079/2021, la prórroga de los plazos para que los monotributistas accedan a los beneficios implementados por la Ley de Alivio Fiscal y la Ley de Sostenimiento e Inclusión Fiscal.

Por medio de la normativa, la entidad constituyó que tendrán tiempo hasta el 30 de noviembre para adherir a la moratoria para obligaciones vencidas hasta el 30 de junio de este año, con un plan de hasta 60 cuotas.

Cabe destacar que la tasa de interés máxima será del 1,5%.

A su vez, AFIP, por medio de la Resolución General 5080/2021, determinó la extensión, también, hasta el próximo 30 de noviembre, el plazo para regularizar las deudas correspondientes a Ganancias y Bienes Personales, correspondientes al período fiscal 2020.

Cabe destacar que la resolución acordó que pueda realizarse mediante planes de hasta tres cuotas y con un pago a cuenta del 25%, sin considerar la categoría del Sistema de Perfil de Riesgo (SIPER).



Líneas de financiamiento productivo: Adecuaciones para que micro y pequeños productores puedan acceder

El Banco Central de la República Argentina (BCRA), a través de la Comunicación "A" 7373, resolvió incorporar a la "Línea de financiamiento para la inversión productiva de MiPyME" a las micro y pequeñas empresas agrícolas, quienes podrán acceder a las líneas de crédito de fomento a la inversión y formación del capital de trabajo, con tasas especiales de 30% y 35% respectivamente.

Con respecto a la financiación de proyectos de inversión, serán contemplados como sujetos de crédito aquellos clientes categorizados como micro y pequeñas empresas –según la definición de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME)– con actividad agrícola inscriptas en el Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA) en carácter de "Productor", siempre que los fondos se destinen al incremento de la capacidad productiva de carne y/o leche bovina.

En relación a la formación de capital de trabajo y al descuento de cheques de pago diferido y Facturas de Crédito Electrónicas MiPyME, los beneficiarios incorporados serán los enunciados anteriormente, quienes deberán destinar los fondos a la adquisición de insumos y servicios relacionados con aspectos sanitarios, verdes, alimentación y nutrición animal y/o tecnologías de reproducción de las actividades productivas de carne y/o

leche, y/o a la compra de ganado vacuno para engorde.

En ambos casos, cuando los beneficiarios cuenten con un acopio igual o superior al 5 % de trigo y/o soja deberán:

Comprometerse a que el pago de las obligaciones emergentes del crédito se origine primariamente en la venta del acopio de al menos dicho excedente hasta cubrir la obligación;

O al momento de desembolso del crédito, acreditar venta neta a término con entrega física de ese subyacente con vencimiento similar al del crédito de al menos dicho excedente hasta cubrir la obligación. El remanente, de ser necesario, se saldará con fondos de otros orígenes.



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

Lanzamiento del Concurso CAME Incuba 2021: "Potenciá tu emprendimiento"

El Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme a través de CAME Incuba, la incubadora de emprendimientos de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), invita a participar a emprendedores y microempresas de todo el país del Concurso CAME Incuba "Potenciá tu emprendimiento".

Esta iniciativa, generada desde la incubadora de CAME -que viene asistiendo a emprendedores de todo el país desde 2012 y que se formalizó en 2016 con el Registro N°001 ante el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación-, se propone profundizar el camino de profesionalización de los emprendedores que componen nuestro ecosistema emprendedor nacional.

El concurso, de alcance nacional, busca reconocer y premiar a emprendedores de todo nuestro país, vinculados a CAME INCUBA, que han continuado emprendiendo y transformando sus negocios en este contexto de pandemia, con asistencias técnicas de profesionales y/o especialistas en distintos temas, promoviendo que continúen potenciando y profesionalizando los emprendimientos.

REQUISITOS

Tener personería física o jurídica con CUIT ante AFIP, con la que el o la postulante debe estar registrado. Asimismo, se considerarán requisitos obligatorios para participar de este Concurso:

Emprendimientos: El equipo del emprendimiento o el emprendedor postulante deberá ser de nacionalidad argentina y residir en Argentina. Ser mayor/es de DIECIOCHO (18) años y tener entre 1 y 7 años de antigüedad en el rubro que desarrolle. Además, debe contar con un producto o servicio y mercado definido, con ventas demostrables ya realizadas.

Microempresas: Deberán tener hasta 7 años de antigüedad y estar constituidas legalmente en nuestro país, con al menos un 80% de su composición accionaria conformada por personas de nacionalidad argentina y aportes nacionales. Por último, debe cumplir con los requisitos de micro, pequeñas y medianas empresas expresadas en la Resolución 019/2021 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

Se recibirán postulaciones desde el 18 de octubre de 2021 hasta las 23:59hs del 14 de noviembre de 2021 GMT-3 (Hora de Bs As).

Los y las participantes deberán postularse completando un formulario online con información relativa a su historia y a su emprendimiento accediendo desde el siguiente link: <https://bit.ly/3IP8zyT>

Adicionalmente, deberán presentar un video pitch de hasta 3 minutos de duración, link que deberán incorporar al ítem correspondiente del Formulario de postulación.

BENEFICIO/PREMIO

Se seleccionarán 2 ganadores cuyos premios serán:

1er Premio: Una Consultoría de Servicios Profesionales para su emprendimiento o microempresa a elección del/la ganador/a entre las siguientes temáticas:

Asistencia contable/financiera

Marketing Digital y Redes Sociales

Desarrollo de clientes y optimización de la propuesta de valor

2do premio: Una beca para un contenido de CAME EDUCATIVA 2022 a elección.



DETERMINACIÓN DE GANADORES

Los proyectos seleccionados se elegirán luego de un análisis comparativo de las devoluciones de los evaluadores involucrados detallados en el punto EVALUACIÓN DE PROPUESTAS, de acuerdo a los criterios establecidos en la Grilla de Evaluación, presentada en las bases y condiciones.

A partir del 2 de diciembre de 2021, se estará informando a cada ganador seleccionado, por el medio que defina e informe vía correo electrónico.

Consultas: incubadora@came.org.ar



25% DESCUENTO en ART

info@ccis.org.ar / ☎ +54 9 291 405-3710

NUEVO BENEFICIO

PARA LOS SOCIOS DE CCIS



Corporación del Comercio,
Industria y Servicios
de Bahía Blanca

100 AÑOS JUNTO A LAS PYMES

SER PARTE ES NEGOCIO

Reducí tus gastos fijos con estos beneficios

UNA BUENA NOTICIA

El turismo dio un salto en el fin de semana XL y potencia la reactivación económica: se movilizó un 55% más de visitantes que en 2019, con gastos por 17.718,5 millones

Desde el jueves 1.650.000 turistas y 2.623.500 excursionistas recorrieron el país, generando un movimiento gastronómico, hotelero, comercial y cultural muy bueno. Nunca un octubre se había visto tanta gente viajando, lo que deja un panorama muy alentador de lo que podría ser el verano. Es que el décimo mes del año siempre fue un termómetro de la temporada estival.

- El fin de semana XL por el Día del Respeto a la Diversidad Cultural movilizó a 4.273.500 turistas y excursionistas, que gastaron en forma directa \$17.718,5 millones en las ciudades que forman parte del circuito turístico nacional.

- Fue el penúltimo feriado largo del año, y el que suele interpretarse como anticipo del verano. Por eso fue tomado con mucho entusiasmo por el sector. Los bajos niveles de contagio y el programa Pre-viaje fueron dos factores determinantes en las mini vacaciones, aunque también la acumulación de mucho tiempo sin viajar.

- En total se movilizaron 1.650.000 turistas, 55,7% más que en el mismo fin de semana largo de 2019. El aumento se explica tanto por la necesidad de viajar de las familias luego de tanto tiempo en confinamiento, como porque este año el feriado tuvo un día más. Con un gasto diario de \$2.700 cada uno y una estadía media de 3,3 días, los turistas gastaron \$14.701,5 millones en forma directa, 334,5% más que en 2019.

- Completaron el fin de semana 2.623.500 excursionistas, que se desplazaron de una ciudad a otra a pasar el día. Con un gasto promedio de \$1150 per cápita, se estima que gastaron \$3.017 millones en forma directa.

Las salidas de la Ciudad de Buenos Aires quedaron colapsadas jueves y viernes, y en las rutas a la Costa Atlántica, el gobernador de la Provincia de Buenos Aires ordenó levantar los peajes

jar. Incluso se pudo observar que, a diferencia de otras veces, la gente no fue buscando eventos o fiestas, sino descanso, recreación y distracción.

- En la Patagonia, se podían ver filas de autos, camionetas, casas rodantes, motos y colectivos en las rutas y las estaciones de servicio colapsadas. En Entre Ríos, algunas ciudades sumaron el jueves como feriado religioso, y armaron así un fin de semana XXL, lo mismo que en Jujuy.

- Todas las provincias lanzaron campañas de alcance nacional para captar un turista deseoso de viajar. A su vez, permitieron el acceso sin restricciones, aunque se conservaron los protocolos y se cuidaron los aforos.

Mientras se rompen récords turísticos, el programa Pre-Viaje re-lanzado por el gobierno en agosto, viene superando las expectativas. Hasta el momento, casi un millón de turistas compraron con el programa por \$15.000 millones.

Con este programa se pueden comprar anticipadamente programas vacacionales y el 50% del valor se devuelve como crédito para gastarse en destinos locales. Alcanza a quienes contraten servicios hasta el 31 de diciembre y se podrán usar hasta el final del verano de 2022. El monto mínimo que deberá acreditarse en compras anticipadas para acceder al beneficio es de \$10 mil y se podrán otorgar hasta \$100 mil en créditos para utilizar en destinos locales.

Los fondos podrán usarse en alojamientos; agencias de viajes; transporte; excursiones; alquiler de automóviles; atractivos turísticos; servicios profesionales turísticos; gastronomía; servicios de salones de baile y discotecas; productos regionales; ferias y convenciones; y otros servicios turísticos.

Lo que dejó el fin de semana largo del 12 de octubre

	2017	2018	2019	2021	2021/2019
Turistas que se desplazaron por el país	975.000	1.000.000	1.060.000	1.650.000	55,7%
Estadía promedio (en días)	2,8	2,5	2,1	3,3	57,1%
Gasto promedio diario por turista (en \$)	\$ 770	\$ 950	\$ 1.520	\$ 2.700	77,6%
Gasto Total estimado de Turistas (millones \$)	2.102,1	2.375,0	3.383,5	14.701,5	334,5%
Excursionistas que se desplazaron por el país	1.803.750	1.840.000	1.893.800	2.623.500	43,1%
Gasto promedio diario por excursionista (en \$)	265	360	550	1150	109,1%
Gasto Total estimado de excursionistas (millones \$)	514,1	662,4	1008,6	3017,0	199,1%
Gasto Total Turistas + Excursionistas (millones \$)	2.616,2	3.037,4	4.392,1	17.718,5	303,4%
Cantidad de turistas y excursionistas que viajaron	2.778.750	2.840.000	2.893.800	4.273.500	47,7%

debido a las demoras por el intenso movimiento.

- Nueve provincias tuvieron ocupación plena. Fueron Córdoba, Mendoza, Entre Ríos, Salta, San Luis, Chubut, Catamarca, Jujuy y Corrientes. Mientras que los principales destinos fueron: Bariloche, Iguazú, Mar del Plata, Villa Gesell, Ushuaia, Calafate, Salta, Villa Carlos Paz, Mendoza, Puerto Madryn, el Partido de la Costa, San Martín de los Andes, San Salvador de Jujuy, y Gualaguaychú.

- Fue muy notoria la necesidad de las familias por volver a via-



#quedateencasa

Habilitamos el servicio online de sellado , ahora podés gestionarlo desde tu celular o computadora.

- Ingresá a <http://ccis.com.ar/formulario-para-contratos/>
- Completá los datos.
- Envialo

AFIP estableció cómo se pagan las indemnizaciones de despido alcanzadas por el Impuesto a las Ganancias

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) determinó, mediante la Circular 4/2021, cómo las indemnizaciones o gratificaciones laborales motivadas por la extinción del vínculo laboral están alcanzadas por el impuesto a las Ganancias.

La normativa establece que, cuando se trata de empleados que no desempeñan cargos directivos o ejecutivos, las indemnizaciones o gratificaciones abonadas con motivo de la desvinculación laboral no están alcanzadas por el gravamen.

Además, la misma aclara que: "as sumas abonadas por el empleador en ocasión de la desvinculación laboral por conceptos devengados con motivo de la relación laboral (vacaciones no gozadas, sueldo anual complementario, bonificaciones convencionales, indemnización por preaviso, sueldos atrasados, entre otros) se encuentran alcanzadas por el gravamen y sometidas al régimen retentivo previsto por la Resolución General N° 4.003 (AFIP), sus modificatorias y complementarias, aunque el monto correspondiente a esos conceptos no sea identificado expresamente o se lo subsuma bajo otro rótulo".



ACTUALIDAD

La pandemia acelera la mejora tecnológica en las pymes

Según un estudio de Dell Technologies, IDC e Intel, el 56% las pequeñas y medianas empresas afirman están dispuestas a invertir en infraestructura relacionada a TI

La pandemia de Covid-19 trajo aceleró los tiempos de la digitalización. La necesidad de conexión remota para el trabajo a distancia o la popularización del comercio electrónico hicieron que la mayoría de las empresas pymes modifiquen su mirada respecto de los plazos y tomen decisiones estratégicas sobre el uso de la tecnología.

Según el estudio Evaluación de la Oportunidad de Mercado Pyme de América Latina realizado por las empresas tecnológicas Dell Technologies, IDC e Intel, que relevó la opinión de responsables de 900 pequeñas y medianas empresas sobre el uso y consumo de computadoras personales, servidores y almacenamiento, se nota un claro cambio en las prioridades respecto de las inversiones en esas áreas.

En Argentina el 62% señala que necesitan invertir en hardware, software y servicios, mientras que un 24% se muestra optimistas sobre el crecimiento de sus presupuestos en relación a TI.

Además, el informe identificó que un 19% de las empresas pymes está dispuesta a invertir entre u\$s 50.000 y u\$s 100.000 y un 21% más de u\$s 100.000 en estas soluciones.

El trabajo se realizó sobre 900 empresas de las industrias de finanzas, manufactura, servicios, comercio y gobierno de Argen-

tina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú sobre el uso y consumo de computadoras personales (o PC, incluyendo desktops y notebooks), servidores (mainstream x86) y almacenamiento (low-end y midrange).

El informe concluye que las pymes latinoamericanas han cambiado su percepción sobre el tema y que se enfocan en la consolidación de la infraestructura con planes para invertir en el almacenamiento en la nube, adoptar la infraestructura como un servicio (IaaS, infrastructure as a service) e implementar aplicaciones de productividad (tales como colaboración y CRM) en los próximos 12 meses.

