



N°1
 Noviembre 2020

*mun*do

pyme



@revistamundopyme



@revistamundopyme

Las Instituciones
 Gremiales Empresarias
 la primera línea
 de defensa para
 tu empresa

¿Qué es el Fondo para la
 Asistencia y Promoción
 de las MiPyMEs
 de Alte. Brown?

CAMARA

COMERCIAL

INDUSTRIAL

ALM

**Te presentamos "Mundo PyME" la nueva
 Revista Digital de la CACINAB Regional**

Tradición argentina en cerraduras



Cerraduras



Cerrojos



Pestillos



Candados



Cilindros



Cierrapuertas

¡Seguinos en nuestras redes para estar al tanto de todas las novedades!

   [kallayArg](https://www.kallay.com) |  INDUSTRIA ARGENTINA | WWW.KALLAY.COM





SUMARIO

Nº 01 Noviembre
2020

05 Editorial

¡Una nueva forma de comunicarnos!

06 Institucional

¿Cual es el valor de ser una Institución?

11 Capacitación

Herramientas digitales

14 Quienes somos, que hacemos

15 MiPyMEs

Fondo para la Promoción y la Asistencia de las Micro y Pequeñas Empresas de Alte. Brown

20 Realidad Laboral

¿Seguirá el teletrabajo tras la pandemia?: encuesta revela qué prefieren los empleados

27 Marketing

Plan de Marketing Estratégico – Operativo pos pandemia – Etapa I

31 Recetas de Mundo

Rösti de Papas

33 Nuestro país

Las Grutas fue elegida como la mejor playa del país

Staff

DIRECTOR:

Comisión Directiva

DIRECTOR EJECUTIVO:

Alfredo Martín Cao
presidencia@cacinab.org.ar

GERENCIAMIENTO:

Cesar A. Schulz
cacinab@hotmail.com.ar

EDICIÓN Y REDACCIÓN:

Comisión Directiva CACINAB

PRODUCCIÓN GRÁFICA:

Walter Düsing

Tel. (5411) 6595-2511

walterdusing@hotmail.com

D´Erben Design

SUSCRIPCIONES:

cacinab@hotmail.com.ar

La Revista Interacción MiPyMEs es una publicación de la Cámara Regional del Comercio y la Industria del Partido de Almirante Brown (CACINAB Regional)

Esteban Adrogué 1177

Adrogué (B1846FHC)

Buenos Aires - Argentina

Tel.: (5411) 4294-4056

cacinab@hotmail.com.ar

Tres generaciones imprimiendo la historia de la Cámara



1948



1983



2008



Talleres Gráficos
GUARDAMAGNA

Desde 1924

REVISTA “MUNDO PYME”

¡Una nueva forma de comunicarnos!

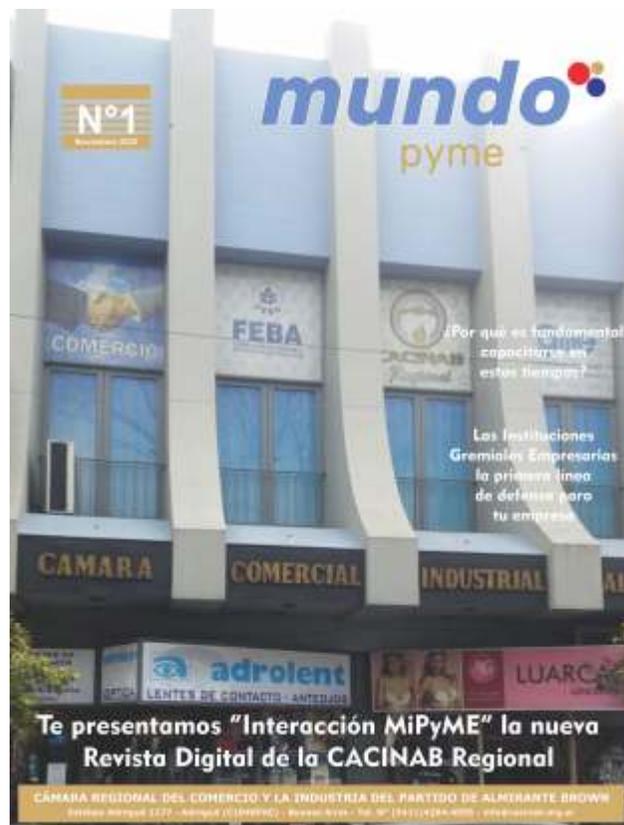
Es un gusto presentarles la primera edición de la nueva publicación de la Cámara Regional del Comercio y la Industrial del Partido de Almirante Brown (CACINAB Regional) la Revista Digital “Mundo PYME”

Desde de la **CACINAB Regional** siempre hemos privilegiado la comunicación con nuestros socios, los sectores que representamos (comercio, servicios e industria) así como la comunidad con la que interactuamos.

Es por ello que durante casi tres décadas publicamos y distribuimos nuestra revista institucional en papel la que nos permitió comunicar aquellas noticias e información que considerábamos de importancia vital para las MiPyMEs de Almirante Brown.

Los tiempos han cambiado y hemos pensado en una publicación 2.0 desde donde continuar el cumpliendo de ese noble objetivo de informar, pero sumándole el dinamismo y flexibilidad de los medio digitales de estos tiempos que favorezcan el alcance de su distribución y posibilidad de lectura.

Hoy más que nunca necesitamos aprovecharnos del conocimiento útil, de las capacitaciones que requerimos, de las novedades impositivas y fiscales, de las oportunidades de negocios, de la visión y proyección del futuro, de la interacción empresaria y de las gestiones que realiza tu Entidad Gremial Empresaria a tu favor.



Hoy día es difícil competir con la enorme cantidad de información que circula, pero vale la pena intentarlo.

Te invitamos a acercarte a esta ventana a la realidad de las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestra región. Sumate a los lectores de nuestra revista digital “Mundo PyME”.

La Comisión Directiva

¿CUAL ES EL VALOR DE SER UNA INSTITUCIÓN?

En tiempos turbulentos donde la inmediatez es todo lo que vale, esta es una pregunta que surge desde distintas visiones en cuanto a lo que es y deber ser una Entidad Gremial Empresaria.

Cuál es la función de una Institución? ¿Cual es su verdadero valor? ¿Como medir ese valor?



buscando el verdadero bien común.

Analicemos algunas cosas que hacen a una verdadera

Hay algunos que creen que los tiempos de gestión de una institución deben ajustarse a su única conveniencia, creen que si no soluciona su problema, todo lo demás realizado no vale nada, el que brega por encontrar su voz y ser generador de influencia sin haber trabajado humildemente por ganar la experiencia ni cultivar la modestia de aprender, pero se siente habilitado para la crítica mordaz, la crítica que no reconoce méritos, que prefiere destruir hasta aquello que le puede ser útil así mismo y a otros a quien dice querer ayudar.

Pero también están aquellos que saben que para lograr lo mejor, avanzar como país y como sociedad es necesario fortalecer las instituciones desde dentro, perteneciendo, aportando ideas, escuchando las de otros, aprendiendo a trabajar colectivamente

Institución, aquella que puede decir que representa a los sectores por los cuales trabaja.

En primer lugar, debe ser una Entidad de Bien Público reconocida como ONG Gremial Empresaria a nivel provincial por los organismos correspondientes (Dirección de Personas Jurídicas, por ejemplo), y por Instituciones representativas de 2° y 3° grado (FEBA, ADIBA, UIPBA, CAME y CAC).

Tener una estructura puesta a disposición de sus representados a nivel administrativo, legal y profesional. Que da garantías en su asesoramiento, trabaja desde la legalidad, el estudio de la ley, la protección del empresariado, la gestión permanente a nivel Distrital, acompañando a las Entidades provinciales



GOURMET
CAFÉ
AROMAS
CHOCOLATES
SABORES
BOMBONES

Bonafide

*Ariel Moreno, Osvaldo Moreno S.h.
Franquicia Bonafide - Adrogué*

*Esteban Adrogué 1064 - Adrogué (1846)
Buenos Aires - Tel. 4294 - 1423*

Desde 1972 expertos en ajuares para bebes

El Osito Amarillo
Tienda de ropa para bebes

Galería Esteban Adrogué

Esteban Adrogué 1180 - Local 30 - Adrogué (B1846FHC) - Bs. As.
Tel. (5411) 4214-0080 - <https://el-osito-amarillo.negocio.site/>



Nuestra sede y nuestro personal continúan brindando servicio a la Comunidad

y Nacionales de las que es parte como asociada y conformando muchas veces sus comisiones de trabajo. Donde las gestiones de esas Entidades también son propias, porque las apoya y acompaña.

Quien dirige la Institución es una Comisión Directiva conformada por titulares de empresas MiPyMEs de su localidad o Distrito. Dónde nadie es dueño de la Entidad ni impone su voluntad. Donde se trabaja en base a una estructura democrática en la que puede participar cualquier comerciante que sea socio. Dónde la cuota social es simbólica, no representa un impedimento para que hasta el comerciante mas modesto pueda formar parte de la Cámara.

La Institución trabaja todo el tiempo, no solo lo hace cuando las circunstancias lo demandan, perdura y persiste en su búsqueda cuando los individualistas se conforman con ver la solución a sus propios problemas, no aúna voluntades para fines egoístas de algún individuo, sino genera gestión siempre buscando el



Reuniones con funcionarios de Seguridad, Producción, Comercio son habituales. Las gestiones son permanentes

bien común.

La Institución tiene canales de comunicación públicos, fija su posición de forma clara y busca siempre los medios adecuados y nobles del dialogo y trabajo en equipo.

La institución trabaja con los que trabajan en esa misma linea, deseando alianzas estratégicas y proactivas, evitando la difamación y el ataque gratuito a sus pares o representados, la calumnia, las acciones que promueven desprestigiar la ley como medio de conseguir los objetivos.

La Institución se guía por un Estatuto, su carta orgánica, el conjunto de principios guías que no obedecen a los caprichos y modos del que busca solo fines egoístas y conveniencias personales, ni los que usan a otros solo para conseguirlos.

Esta Institución, junto con otras de este Distrito encontró el camino para un trabajo consensuado con la administración Municipal. Cuando estas tristes circunstancias terminen, cuando poco a poco vayamos regresando a cierta



Historia, respeto, trabajo en conjunto, una trayectoria y personas detrás de esa historia

normalidad, cuando los que hoy alzan la voz airados ante una situación que nadie desea y que ningún actor ha propiciado se encuentran en su zona de confort habitual y se suman en su rutina de individualidad, esta Institución, la Cámara Regional del Comercio y la Industria del Partido de Almirante Brown va a continuar allí para cada comercio, prestador de servicio, pequeño productor, profesional o industria. En silencio, con humildad, sin pomposidad, sin denostar a nadie para ser lo que es.

Los hechos muestran lo que alguien o algo es realmente. Tenemos una extensísima lista de hechos que nos respaldan, una historia, un compromiso,

una realidad que ni el más de los viles malintencionados pueden denostar.

Si querés conocer a esta Entidad que tiene 77 años de existencia y fue forjada por personas de bien como vos, acercate, las puertas están abiertas, no permitas que otros formen tu opinión, deja que sean esos hechos y no las palabras vacías los que te convencen de lo vital que es contar con Instituciones como la CACINAB Regional.

La Redacción



TINTORERÍA EXPRESS
LAVADO - PLANCHADO

Seguinos en nuestras
REDES SOCIALES
y enterate antes
que nadie
de todas nuestras
**PROMOCIONES Y
DESCUENTOS**



Adrolav Tintorería Express

Galería Stella - Local 7

Esteban Adrogué 1151 - B1846FHC
Adrogué - Buenos Aires



11-3691-5854



HERRAMIENTAS DIGITALES: CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Se trabaja en la actualización de los sitios web institucionales, para que permitan centralizar y difundir la información del comercio local.

Desde el PROCOM, se está trabajando con distintos Centros Comerciales Abiertos para acercar las instancias de capacitación diseñadas por CAME Educativa. Varias de ellas están siendo dictadas desde que se estableció la cuarentena, como el programa "Cómo implemento el comercio electrónico en mi negocio en cinco pasos".

Algunos de los cursos disponibles son: "Cómo vender por Internet", "Pasos para implementar comercio electrónico en las pymes", "Cómo utilizar las redes sociales para vender mejor", "Cómo utilizo Facebook para vender mejor", "Cómo utilizo Instagram para vender mejor", "Técnicas de ventas con Whats-App", "Herramientas digitales para mejorar las ventas".

Además, el equipo de consultores está brindando asistencia para actualizar los sitios web institucionales y hacer que permitan centralizar y difundir la información del comercio local. Esta gestión incluye la difusión de CAME Pagos como herramienta de utilidad.

En este sentido, se está trabajando con distintos CCA en la implementación y actualización de las plataformas digitales que sustentan clubes de beneficios, iniciativas

Campañas en redes

Se está trabajando en el diseño de un par de videos de concientización en relación al comercio en el contexto del coronavirus. El mensaje a difundir hará foco en la importancia de seguir tomando las medidas sanitarias y de prevención, para evitar la propagación del coronavirus. Se destacará que los comercios siguen los protocolos, pero también se apelará a la responsabilidad del consumidor. Además, se busca estimular la valoración del vínculo de identidad y pertenencia entre el comercio y su comunidad.

diseñadas para fidelizar clientes en el comercio local.

"Tenemos que internalizar el uso del comercio electrónico y entender que complementa nuestro desempeño en el local físico. Hay que animarse a intentarlo", destacó Fabián Tarrío, vicepresidente del Sector Comercial de la CAME.

Urbanismo comercial

Como parte de una iniciativa para desarrollar propuestas de mejora urbanística y gestión de los Centros Comerciales Abiertos (CCA), de cara al futuro y en el escenario post-pandemia, se está trabajando con urbanistas de todo el país por medio del intercambio de experiencias y conocimiento.

En el marco de este proceso, los especialistas en arquitectura y urbanismo Nora Larosa y Ramón Prieto, que forman parte del equipo del Programa de Fortalecimiento del Comercio Minorista (PROCOM), organizaron un encuentro virtual del que participaron referentes del urbanismo de distintas ciudades. El foco estuvo puesto en ideas y propuestas para "repensar la ciudad, el comercio y el turismo urbano ante la pandemia global".

Prieto destacó el modelo de CCA -que la CAME viene impulsando hace veinte años-, como "el formato más innovador de la gestión urbano-comercial" y subrayó que, "en este contexto, es clave como factor de recuperación del comercio en los cascos urbanos".

Por su parte, el vicepresidente del Sector

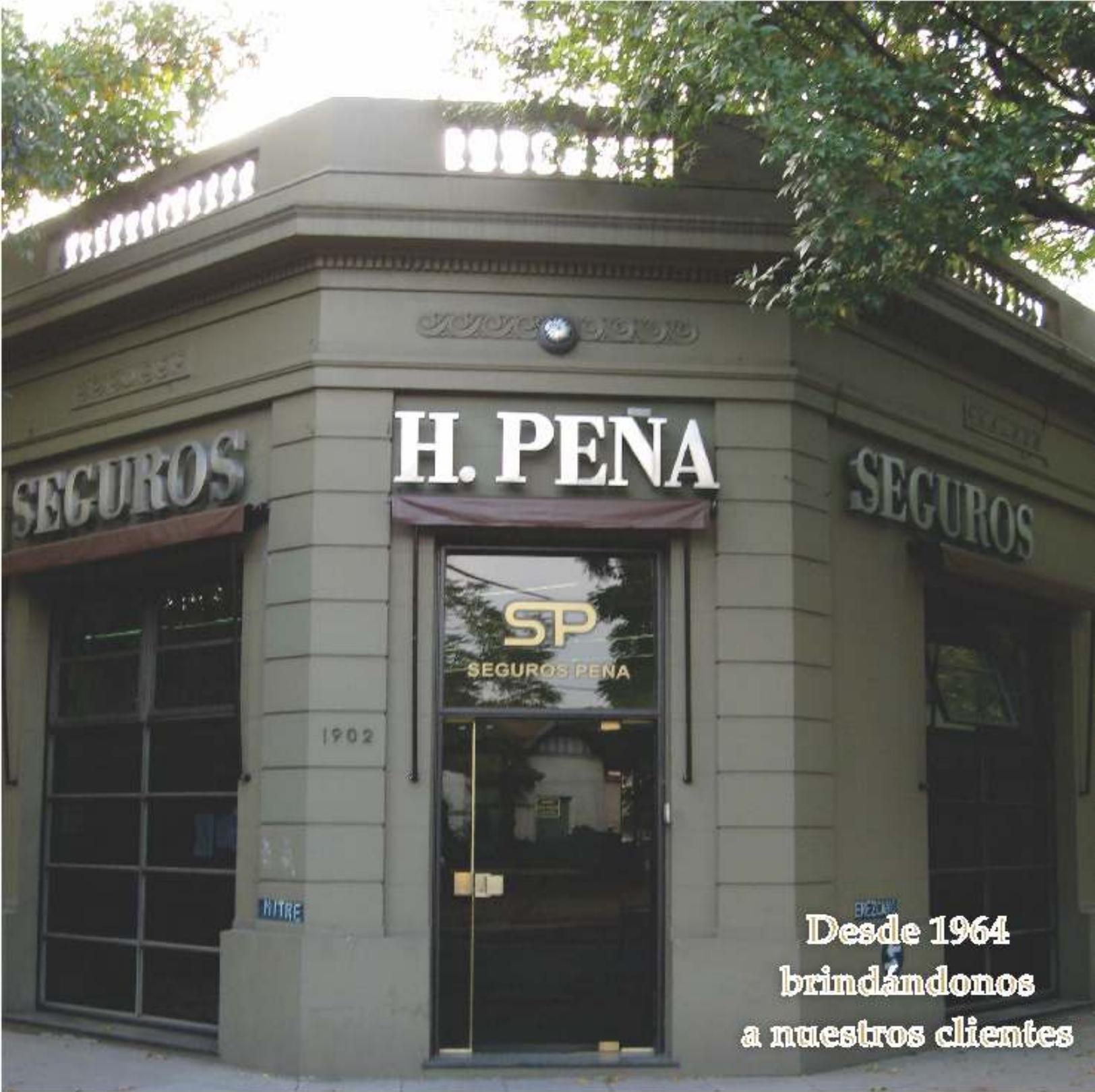


Alta Gracia. El sitio <http://www.soysocio.com.ar>, rediseñado con la asistencia del equipo de consultores del PROCOM.

Comercial CAME, Fabián Tarrío, valoró el trabajo del PROCOM: "Estas propuestas generan esperanza para salir adelante, junto con las cámaras y los municipios. Se trata de ayudar al comercio para adaptarse a la nueva normalidad y seguir siendo el alma de los pueblos. De esta manera, va a resurgir para animar, como siempre, a la comunidad en la que se desarrolla".

Fuente: *Comerciar*





Desde 1964
brindándonos
a nuestros clientes



HUGO I. PEÑA e HIJOS S.A.
ASESORES EN SEGUROS

Bartolome Mitre 1902 - José Mármol - Bs. Argentinas (CP B1846) - Tel (5411) 4293-8200

 (5411) 15-2290-7524 / 15-6534-8002 / 15-3155-9427  info@peñaehijos.com

www.peñaehijos.com

CONOCIÉNDONOS MEJOR, CONOCIENDO A LA CACINAB REGIONAL



CACINAB
Regional

¿Cuál es la función que desempeña socialmente la Cámara?

La principal función y el motivo de la existencia de nuestra Institución es la representación gremial empresaria del comercio y la industria local. En ello se halla comprendido la defensa de nuestros asociados ante cualquier "agresor" que perjudique sus intereses económicos y el normal desenvolvimiento de sus actividades empresariales.

Asimismo el accionar de nuestra Institución beneficia a toda la comunidad ya que las diversas gestiones realizadas procuran un mayor progreso económico y social en la zona, mayores servicios urbanos públicos y privados (iluminación, barrido y limpieza, forestación, parquización, mantenimiento y mejoramiento de calles, avenidas, espacios públicos en general, etc.).

COMISION DIRECTIVA

Presidente: Alfredo Martin Cao
5aSEC - Adrogué - Flores

Vocal Titular: Martín Gilio
Luarca

Vicepresidente: Christian Carrizo
Carrizo & Carrizo Inmobiliaria

Vocal Titular: Oscar Antoniazzi
El Osito Amarillo

Secretario: Esteban Giana
Colombres 999

Vocal Suplente: Emilio Fuertes
Lencería LRC

Prosecretario: Horacio Salgueiro
Directivo de la FEBA (Secretario de Actas)

Vocal Suplente: Esteban Diaz
Foonu

Protesorero: Alejandro Korin
Laboratorio Óptico Adrolent

Gerente: Cesar Schulz
Contador Público Nacional

FONDO PARA LA PROMOCION Y ASISTENCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ALMIRANTE BROWN

La CACINAB Regional, junto a las Cámaras de Comercio e Industria de Longchamps y Burzaco han desarrollado un Proyecto de Ordenanza que tiene como objetivo que todas las empresas del distrito, comerciales, de servicios y productivas tengan el respaldo para su fortalecimiento y desarrollo. Es por ello que han propuesto la creación del FOPAM, Fondo para la Promoción y la Asistencia a la Micro y Pequeña Empresa.

Ante la reciente noticia de la iniciativa municipal de crear un fondo destinado al mejoramiento del Sector Industrial Planificado de Almirante Brown (SIPAB), deseamos celebrar este tipo de acciones que resulten en un apoyo activo para el sector que esta Cámara también representa (la CACINAB Regional es fundadora del SIPAB, y generadora de la iniciativa frente a la Provincia de Buenos Aires a través de su Comisión de Industrias).



Una buena idea merece intentar aplicarla

Es por ello que creemos oportuno señalar que las Cámaras de Comercio e Industria de Alte Brown hemos presentado ese mismo concepto en el mes de Mayo del corriente, haciendo referencia a la necesidad de auxiliar, asistir e impulsar a las micro y pequeñas empresas de todo el Distrito de Almirante Brown. Esta situación inédita de pandemia ha evidenciado una realidad y condición precaria de estos sectores.

Un comercio de barrio es una empresa, un

zapatero es una empresa, una tornería metal mecánica, un taller mecánico, un lubricentro y cientos de unidades productivas de distintos tipos que se encuentran en todo el territorio del Distrito, también lo son. Representan no solo numéricamente un alto porcentaje de contribuyentes, también son generadores de trabajo y dan vida a nuestras localidades.

Desde la CACINAB Regional felicitamos las iniciativas municipales, y agradecemos la



MAQUILLADORA PROFESIONAL

Maquillaje para eventos

Maquillaje y peinado para producciones fotográficas

Cursos de automaquillaje

Perfeccionamientos a profesionales



paulafuertes.makeup



paulafuertesmua



paulafuertesmk@gmail.com



1157033193

Desde 1999 en Adrogué

LUARCA

Lencería

Esteban Adrogué 1175



lencerialuarca



lencerialuarca@gmail.com



1169246413



Las MiPyMEs representan a todo emprendimiento productivo, comercial o de servicios

respuesta dada en relación a nuestro planteo (junto a otras Cámaras) de una necesidad de eximir a los mencionados sectores de las Tasas y Derechos durante los periodos de inactividad total o parcial. Apoyamos e impulsamos el trabajo con la Secretaría de Producción, Empleo y Formación Profesional ya que consideramos que el trabajo junto a las instituciones formales constituidas es el camino adecuado, y el fortalecimiento de dichas instituciones lo que logra verdadera representatividad para nuestro sector empresario.

El día lunes 31 de Agosto hemos presentado ante el Intendente Mariano Cascallares y el Secretario de Producción, Empleo y Formación Profesional Federico Sassone un Proyecto de Ordenanza para la creación del Fondo para la Promoción y Asistencia de la Micro y Pequeña Empresa. Dicho Fondo tiene como objetivo:

... generar acciones que redunden en el bien de los sectores a quienes se destina, mediante la

generación de capacitaciones y especializaciones de acuerdo a la demanda del mercado, el desarrollo de líneas de créditos a bajo interés, la organización y ejecución de eventos como Ferias, Rondas de Negocios, Expos que sean sustentables por sí mismas, incubadoras de empresas, el desarrollo de acciones

comerciales conjuntas, redes de compra, desarrollo de marca e identidad comercial de cada localidad, desarrollo de herramientas de promoción y búsqueda por sitios web y redes sociales, generación de estadísticas e investigación de mercado, propiciar acciones para incentivar la



Hay cientos de industrias en todo Alto Brown



Tu comercio de barrio es a MiPyME y puede crecer, mejorar y brindar mejores servicios

la inversión, financiación de delegaciones comerciales y productivas al exterior, etc. así como cualquier otra acción que propenda a estimular y proteger a nuestros sectores productivos.”

Las Micro y Pequeñas Empresas comerciales, de servicios y productivas de Almirante Brown merecen también ser tenidas en cuenta de forma activa mas allá de no estar ubicadas geográficamente en un sector específico, hecho que no condenamos, sino mas bien que indica necesidades específicas que ya se están contemplando.

Decenas de miles de familias dependen de la existencia de esas micro y pequeñas empresas, sus titulares también cada día hacen su esfuerzo y luchan no solo para sobrevivir sino para impulsar a nuestro Distrito y a nuestro país.

Invitamos al Señor Intendente Mariano Cascallares a que analice junto a su equipo de trabajo esta propuesta.

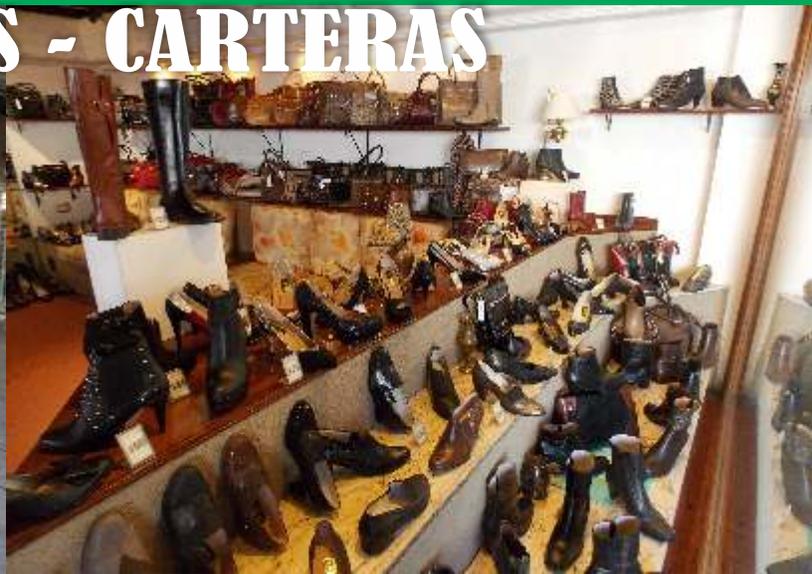
Nos ponemos a disposición para desarrollarla y ampliar su alcance trabajando en equipo. Creemos que una iniciativa de estas características será un modelo a replicar en muchos otros Distritos.

Entendemos los problemas reales relacionados con la falta de recursos que algunos municipios afrontan. Sin embargo, el asistir, fortalecer e impulsar la creación de nuevos emprendimientos es el camino para la generación de nuevos recursos genuinos, sustentados en un crecimiento y fortalecimiento de nuestro sector empresario.

La Redacción

VERNET

ZAPATOS - CARTERAS



ESTEBAN ADROGUE 1073 - LOC. 202
ADROGUE

Flores Bottier



Zapatos - Carteras

Bartolomé Mitre 991 - Adrogué

¿SEGUIRÁ EL TELETRABAJO TRAS LA PANDEMIA?

Encuesta revela qué prefieren los empleados

El regreso al trabajo presencial en la oficina tradicional plantea inquietudes para los empleados y desafíos para las empresas. Una encuesta reveladora

A medida que se levanta el confinamiento y las restricciones disminuyen en todo el mundo, los trabajadores quieren sentirse seguros de que la salud, la seguridad y el bienestar son prioridad al regresar al lugar de trabajo.



En este sentido, según una investigación de mercado realizada por ManpowerGroup, el 43% de los trabajadores consultados quieren seguir desempeñándose desde sus hogares cuando se supere la pandemia y 8 de cada 10 aspiran a un mejor equilibrio entre familia y trabajo.

La investigación, realizada en el marco de la crisis sanitaria se realizó en junio último e incluyó a más de 8.000 personas, incluidos desempleados, de 18 años o más, en Francia, Alemania, Italia, México, Singapur, España,

Reino Unido y Estados Unidos, y un nivel similar de respuestas se estaría detectando en la Argentina (donde recientemente se sancionó una ley específica para regular el teletrabajo).

Entre los trabajadores que no quieren seguir trabajando desde su hogar se argumentó que prefieren colaborar en persona y valoran el espacio entre trabajo y casa.

Según la investigación internacional, los consultados en España y Estados Unidos están más nerviosos, menos animados por regresar

al trabajo, según el estudio.

En el Reino Unido y Estados Unidos, donde la situación se ha politizado y fracturado, la gente está más reacia a regresar y en Italia, se sienten más confiados pero no desean perder su nueva autonomía y libertad.

Entre los trabajadores, el 76% consideró que se debería pagar más a los trabajadores esenciales durante la crisis y uno de cada cuatro que los aumentos concedidos deberían mantenerse

Qué valoran más los empleados

La mayoría de los trabajadores coincidieron en que lo que quieren para el futuro es conservar su trabajo, mantenerse saludables, aprender y seguir desarrollando habilidades y no volver a la antigua forma de trabajar.

"Sin embargo, si se mira más de cerca, parece probable que se produzca una bifurcación aún mayor dentro de la fuerza laboral y aquellos con habilidades en demanda pueden tomar las



Teletrabajo: la modalidad tendrá mayor presencia en la nueva normalidad.

cuando pase la emergencia sanitaria.

Según la investigación de Manpower Group, la salud de los hombres podría verse más afectada por la crisis, mientras que las mujeres se verán afectadas económica y socialmente a largo plazo.

decisiones salariales, trabajar de forma remota, evitar los desplazamientos y permanecer seguros en casa", según la investigación.

Los que tienen menos deberán trasladarse al lugar de trabajo y están sujetos a una exposición aún mayor.



Spring en el Faro

Llevamos tu pedido

 **4293-5307**
4214-4144

Hacé tu pedido por Whatsapp

 **115099 2911**

Seguinos en las redes

 **ELFAROADROGUE**

Hacé vereda

 **ESTEBAN ADROGUE 1189**



- PIZZERIA - RESTAURANTE - CAFETERIA -

Los trabajadores de tecnología informática y de servicios financieros esperan una mejor vida laboral después de una crisis, en comparación con los de manufactura o minoristas y los a tiempo completo esperan un mejor equilibrio entre vida y trabajo, en comparación con los trabajadores de medio tiempo.

beneficios de trabajar desde sus hogares.

Por eso mismo, plantea, "la vuelta a las oficinas requerirá de nuevos ajustes tanto para los empleados como para los empleadores".

En esta línea, muchas empresas ya están trabajando para adecuar los espacios a una



El modelo de trabajo virtual ha demostrado ser efectivo en muchas organizaciones

Cómo se preparan las empresas

Ante un panorama en el que muchos colaboradores le vieron el lado positivo al trabajo remoto, las organizaciones empiezan a (pre) ocuparse en cómo será el retorno de sus empleados.

Según dice Sergio Meller, fundador y director de Meller, consultora regional especializada en liderazgo, mucha gente ya se ha habituado al trabajo remoto porque han encontrado los

nueva forma de trabajo en donde no haya espacios predeterminados para cada uno, sino espacios comunes donde la gente pueda elegir cada día dónde sentarse en función de los proyectos o actividades que tenga.

"Esto permite una mejor articulación y coordinación entre las personas a la vez que rompe los silos imaginarios que las culturas corporativas basadas en funciones, las jerarquías y los espacios físicos predeterminados construyeron", asegura

Meller.

Volver y el deseo según cómo fue la cuarentena

Para la licenciada Elvecia Trigo, psicóloga clínica, quien cuenta con un canal de YouTube preventivo y gratuito, el cómo se dé la vuelta a las oficinas va a depender de muchos factores.

Lo cierto es que esta situación le ha abierto a las personas un nuevo paradigma: la posibilidad de trabajar desde su casa. Por lo que pueden sentir malestar al tener que volver a su antiguo lugar de trabajo. Según ella, "si la acomodación al hogar fue un proceso brusco, el retorno a la oficina va a implicar una nueva adaptación. Pero si la persona se vio beneficiada con el trabajo remoto, le va a costar volver".

El deseo de volver a la oficina será proporcionalmente inverso a la comodidad que haya tenido en su hogar. "El home office le implica ahorro en tiempos, en costos, evita el transporte público, pero si la persona no cuenta con las comodidades necesarias en su casa, preferirá volver", destaca la especialista.

Según Trigo, "no es fácil pasar de una adaptación a otra, pero hay personas con una flexibilidad tal que, así como se adaptaron al momento de tener que irse a sus casas, ahora podrán hacerlo para volver a la oficina".

El "síndrome de la cabaña"



La empresa tendrá que rever cómo seduce al empleado para volver. O puede pasar también que la empresa obligue al empleado a volver lo que estaría dando lugar a un conflicto de intereses.

En este caso, "habría que negociar y para eso es importante el diálogo y la serenidad para llegar a un acuerdo entre partes. Desde el punto de vista del empleado, es importante hacerle ver al empleador que puede reducir costos y que la modalidad remota hace que el trabajador sea más productivo en su casa", postula la psicóloga.

Guillermo Miguenz, psicólogo social y comunicador social, responsable de las Divisiones Formativas Quilmes y Consultora Dinamo, destaca también que las empresas deben tener espacios de diálogo para poder articular esta nueva normalidad.

"Las empresas deben trabajar la recepción de sus empleados, dado que es un cambio que impacta en el sujeto, relaciones, y objetivos de la organización", sostiene. Para graficar esto, habla del "síndrome de la cabaña", algo que se da cuando experimentamos miedo a salir a la calle.



ACCESORIOS PARA TU CELU

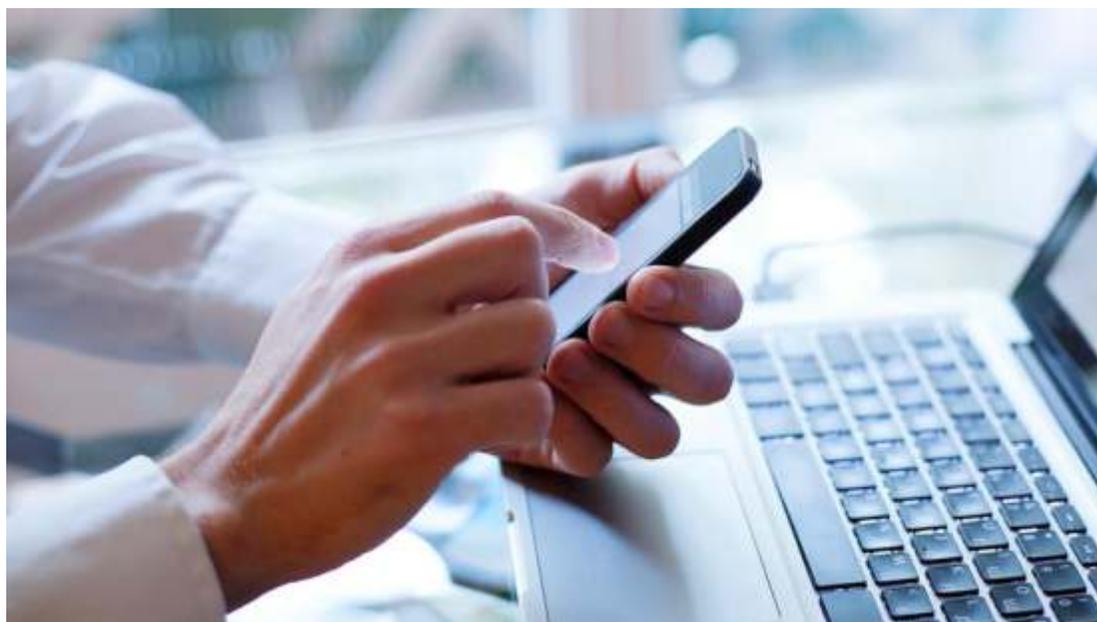
AVICULARES

CARGADORES

CASES

Y MÁS

SEGUINOS EN  /FOONU  FOONU.ACCESORIOS



La empresa tendrá que rever cómo seduce al empleado para volver

"Miedo a contactar con otras personas fuera de las paredes de nuestro hogar, temor a realizar actividades que antes eran cotidianas como trabajar fuera de casa, utilizar medios de transporte público, relacionarnos con otras personas. No se trata de un trastorno psicológico, por lo que no hay definición oficial sobre ello. Más bien hablamos de una consecuencia conocida, o incluso podría verse como 'natural', al hecho de pasar tanto tiempo confinados", detalla.

En este sentido, según Meller "el desafío de las organizaciones consiste en poder adaptarse a esta nueva forma de trabajo y proponer alternativas a sus empleados para encontrar la mejor ecuación para cada empresa, cada área y cada persona".

Según el vocero, "una estrategia que podría ayudar a los colaboradores a regresar consiste en repensar la propuesta de valor de la empresa hacia los empleados. La experiencia de los colaboradores debería ser diferente a la

que tenían antes del Covid-19. Volver a la oficina no implica necesariamente volver a encontrar todo tal y como era antes. Es necesario volver a pensar los espacios, el layout, las dinámicas

internas de vinculación entre las personas".

Por otro lado, sigue, "es importante plantearles a los colaboradores diferentes alternativas para regresar de forma que ellos encuentren la más adecuada para ellos. Dar la posibilidad de elegir hace que el proceso sea más motivador para las personas".

"El modelo de trabajo virtual ha demostrado ser efectivo en muchas organizaciones. Volver a formas de trabajo pre-pandemia habla de la dificultad que tenemos en desapegarnos de modelos mentales que dominaron la escena del trabajo durante muchísimo tiempo, Esto, obviamente puede generar temor por parte de algunos empleadores. El desafío y la oportunidad que tenemos por delante consiste en hacer mañana por elección lo que hoy estamos haciendo por necesidad. Ahí veremos la verdadera capacidad de una organización de aprender", concluye Meller.



Fuente: IPyMEs

Plan de Marketing Estratégico – Operativo pos pandemia – Etapa I

El marketing es en nuestros tiempos una valiosa herramienta a favor de las iniciativas mipymes. En el contexto actual de pandemia, y en el periodo siguiente a esta será vital hacer uso de todas las estrategias que permitan ganar el tiempo y los recursos perdidos.



Desarrollo

- Cada empresa, marca, productos y/o servicios, deberá desarrollar un Plan de Marketing, teniendo como objetivo principal poder poner en marcha un esquema Estratégico – Operativo a fin de alcanzar las metas a que quiere llegar la Corporación, en un período determinado.
- El Plan de Marketing es uno de los resultados más importantes del proceso de “Desarrollo de un Negocio Rentable”.
- Pero, ¿en qué consiste un Plan de Marketing? ¿Qué contiene?

Los planes de Marketing tienen varias secciones, las cuales enumeramos a

continuación: Etapas en el Proceso de Planificación

- Análisis Estratégico Competitivo: Mercado, Competencia, Target objetivo.
- Diagnóstico Estratégico: ¿Dónde está la empresa, el producto / servicio y por qué?
- Pronóstico: ¿Hacia dónde va la empresa? Objetivos Cualitativos-Cuantitativos
- Objetivos: ¿Dónde debería dirigirse el producto/servicio?
- Estrategias: ¿Cuál es la mejor forma de llevar a cabo la máxima presión táctica?
- Tácticas: ¿Cuál es el ángulo mental competitivo que nos llevará al éxito.



SUMMUS

Confitería - Sandwichería

Adrogué

4214 - 3469

Esteban Adrogué 1092

www.confiteriasummus.com.ar



confiteriasummus



Planificación de Marketing



- Planes de Acción: Cómo, cuándo, dónde y con quién, pondremos en marcha las estrategias definidas. Tiempos y Costos.
- Presupuestos y Control / Seguimiento: ¿Cuál es la inversión necesaria para la ejecución del plan de acción? ¿Cómo se va a monitorear el cumplimiento de los objetivos?
- Plan de Contingencia. En caso de escenarios negativos, ¿qué medidas correctivas se deben tomar para minimizar el impacto negativo de resultados en los objetivos finales.

Todo Plan de Marketing debe comenzar con un Análisis Estratégico de la Empresa y en su introducción se deberán describir:

En qué negocio se encuentra = Misión

- Qué se quiere ser = Visión
- Qué conductas regirán nuestro negocio =

Valores

Resumidamente, esto implica describir la Misión de la Empresa, la Visión de sus accionistas y los Valores que guiarán el accionar de la Corporación frente a sus empleados, el estado y la sociedad. En el siguiente cuadro, detallamos esquemáticamente el proceso de planificación de Marketing Estratégico – Operativo:

Reflexión final: Existen cinco clases de empresas:

- Aquellas que hacen que las cosas sucedan
- Aquellas que piensan que hacen que las cosas sucedan
- Aquellas que miran como suceden las cosas
- Aquellas que preguntan qué sucedió



- Aquellas que nunca se enteran qué paso.

En próximas publicaciones detallaremos el contenido de cada sección del Plan de Marketing Estratégico – Operativo.

Nota elaborada por el Licenciado Miguel A. Dojas. Docente de CAMEeducativ@.

¿Qué es CAMEeducativ@?

La Secretaría de Capacitación brinda un completo Programa de capacitación tanto presencial como a distancia a las entidades gremiales empresarias de todo el país, como las Federaciones y Cámaras asociadas a la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

En ese marco, CAME Educativa es el resultado de más de 20 años de experiencia en capacitación, consolidados en un sistema con plataforma de educación a distancia. La excelencia en los servicios se sustenta en un equipo profesional interno y externo con más de sesenta (60) docentes, apoyados en un proceso de gestión de la calidad que apunta a mejorar los procesos internos

–Certificados por las Normas IRAM-ISO 9001/15.

Las Cámaras sectoriales o territoriales asociadas a la CAME tendrán la posibilidad de ofrecer a sus Pymes asociadas diferentes cursos a distancia gratuitos y programas de formación de alto valor agregado, realizando de tal modo un gran aporte al desarrollo socio-económico local de su región.

La capacitación es una herramienta fundamental para las Pymes, y un servicio primordial que tienen las entidades para captar la incorporación de nuevos socios. Asimismo, nuestro desafío, mediante la capacitación, apunta a incrementar la competitividad de las empresas pequeñas y medianas de nuestro país.

La formación es una herramienta clave del desarrollo de competencias profesionales en el sector del comercio, la industria y los servicios, indispensable para adaptarse a la realidad cambiante en la que vivimos.



RÖSTI DE PAPAS

Aquí tienes la receta tradicional del rosti de patatas. Es una elaboración muy sencilla para hacer unas deliciosas tortitas de patatas en un momento.



El rosti de patatas es el plato más popular de Suiza, imprescindible en los desayunos y una excelente guarnición para carne y pescado.

Ingredientes para 4 personas

- 2 papas medianas
- 1 cebolla
- Perejil picado
- Aceite de oliva extra.
- Sal y pimienta

Pelamos las patatas y las rallamos con un rallador grueso sobre un plato. A continuación hacemos lo mismo con la cebolla y lo mezclamos todo. Añadimos un poco de perejil picado y salpimentamos el conjunto.

Mezclamos bien la masa, hacemos unas pequeñas bolas que aplastamos como si fuésemos a hacer una hamburguesa o unas tortitas.



Ahora tenemos 2 formas de cocinar los röstis de patata:

1) **En sartén:** Dejamos que se cuaje el rösti en la sartén unos 3 minutos a fuego medio por un lado y damos la vuelta para que se haga por el otro lado. En esta caso haz las tortitas más finas para que se cuezan sin problema en el interior.

2) **Al horno:** En una sartén ponemos un poco de aceite de oliva virgen extra. Ponemos con cuidado las tortitas y las doramos por ambas caras para que se sellen, son suficientes 30 segundos por cada cara. Las ponemos en una fuente y las metemos en el horno unos 15-20 minutos a 200 grados.

Consejos y comentarios

El Rösti se sirve caliente, recién hecho, con huevos, carnes o pescados. En lugar de perejil se puede poner eneldo picado.



¡Date el gusto!

Complejo Hotelero

Las Grutas Inn

Sierras Blancas 370 - Las Grutas - Río Negro



@complejolasgrutasinn



complejolasgrutas



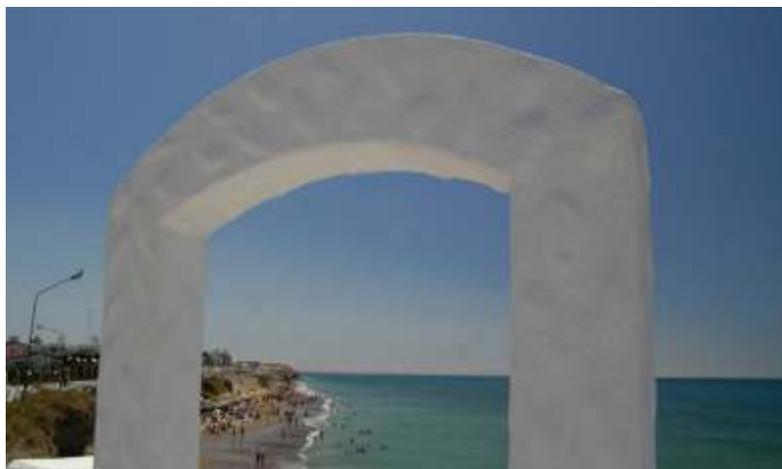
(5411) 1535924057



LAS GRUTAS FUE ELEGIDA COMO LAS MEJORES PLAYAS DE ARGENTINA

Las Grutas es una playa paradisíaca. La ciudad balnearia es relativamente desconocida y tiene un clima maravilloso y playas impresionantes. Es la 33 de Sudamérica.

Las playas del balneario Las Grutas de Río Negro, en el noreste de la Patagonia argentina, caracterizadas por poseer las aguas más cálidas en la costa de Argentina pese a que por la latitud se podría inferir lo contrario, fueron



elegidas como las mejores del país y las número 33 de toda Sudamérica por la prestigiosa agencia de viajes FlightNetwork.

Para confeccionar el rating anual de las Mejores 50 Playas de Sudamérica del 2018, el sitio hizo una encuesta que incluye a turistas, guías, operadores y líderes de opinión en las redes.

Paraíso argentino

"Las Grutas es una playa paradisíaca. La ciudad balnearia es relativamente desconocida y tiene un clima maravilloso y playas impresionantes", indica el famoso sitio de referencia para miles de personas en el mundo. FlightNetwork destaca la extensión de las playas y la temperatura del agua que alcanza los 27 grados en verano. Son consideradas las más cálidas de la costa argentina.

Por estas horas la ocupación hotelera en el balneario supera el 90%, lo que se traduce en cerca de 30 mil personas. Se estima que en toda la zona, incluyendo San Antonio Oeste

(15 kilómetros de Las Grutas) y Playas Doradas (a 31 kilómetros de Sierra Grande), hay más de 40 mil visitantes disfrutando sus vacaciones.

Datos oficiales

Según le informaron en su momento a Télam fuentes del Ministerio de Turismo de Río Negro, en los últimos 15 días de diciembre de 2018 pasaron por Las Grutas unas 50 mil personas. Se estima que, hasta marzo 2019, el balneario albergó a unas 440 mil turistas. Las proyecciones de reservas indicaron que en enero 2019 superó la cifra del mismo mes del año anterior, que llegó a los 113.618 visitantes.

Las Grutas es el principal balneario rionegrino y se caracteriza por sus playas amplias, variadas y por la calidez de sus aguas, que es producto de un efecto natural del Golfo San Matías.

➤ TENÉ TU SITIO **WEB** CON

**CATALOGO DE
PRODUCTOS**



**PEDIDOS
ONLINE**

- ✓ Listo para dispositivos móviles
- ✓ Con sistema de **carga autogestionable**
¡Para que puedas cargar tu catálogo!
- ✓ Recibí los pedidos de tus clientes de manera **fácil y rápida**



**COMUNICATE
CON NOSOTROS**

 **2150-2295**  **11-3091-2212**

info@grupotodo.com.ar · grupotodo.com.ar/catalogoweb