

MUJERES EMPRESARIAS

CONVOCATORIA POR LA EQUIDAD DE GÉNERO



La reunión en el Ministerio de Producción con mujeres referentes nacionales del sector Pyme

Se llevó a cabo la reunión en el Ministerio de Producción con la presencia de María Contreras-Sweet, referente del sector Pyme de Estados Unidos.

EL GOBIERNO, PENDIENTE DE LA EQUIDAD DE GÉNERO EN EL ÁMBITO PRODUCTIVO

Un almuerzo de trabajo convocado por el Ministerio de Producción de la Nación reunió a las principales referentes de instituciones públicas y privadas que impulsan el desarrollo de la mujer en el ámbito productivo.

El encuentro fue encabezado por el secretario de Emprendedores y Pyme, Mariano Mayer, y la administradora de Pequeñas y Medianas Empresas de Estados Unidos, María Contreras-Sweet.

El objetivo de la convocatoria fue intercambiar mejores prácticas sobre equidad de género en el ámbito del emprendedorismo y Pyme, bajo el lema “Mujeres que emprenden”.

“Creemos fundamental impulsar políticas que pongan el foco en la mujer como potencia y agente de cambio”, señaló Mayer, quien además destacó que desde la cartera productiva se está trabajando

en financiamiento, concientización y capacitación. El funcionario subrayó además la importancia de la articulación público-privada para lograr un desarrollo federal e inclusivo. “Cada una de las que están aquí son parte de un trabajo que queremos llevar a cabo en conjunto con el objetivo de lograr la equidad”, afirmó.

Por su parte, Contreras-Sweet expresó su entusiasmo respecto de la iniciativa que se está desarrollando desde el Ministerio de Producción y aseguró que se llevarán adelante acciones bilaterales para potenciarlo.

“Nuestros programas apuntan a posicionar a las mujeres en el mundo productivo, tanto en aquellos emprendimientos que están recién comenzando como los que están en pleno desarrollo”, puntualizó. También remarcó la necesidad de que las mujeres se apoyen unas a las otras, trabajando en equipo y reconociéndose como promotoras del cambio.

La presidenta del área de CAME fue una de las referentes nacionales del género que estuvo presente en la reunión.

EMPRENDEDORES

UN DOCTOR EN FÍSICA, GANADOR DEL PREMIO JOVEN EMPRESARIO ARGENTINO



El presidente de CAME Joven, Juan Pablo Diab, el secretario general de CAME, José Bereciartúa, el ganador del premio, Nadim Morhell, y el diputado nacional Marcelo Sorgente

Nadim Morhell, creador de MZP Tecnología, una Pyme patagónica dedicada al rubro de la salud, se llevó el máximo reconocimiento.

EL GANADOR DESARROLLÓ UN SIMPLE APARATO PORTÁTIL PARA DIAGNOSTICAR PROBLEMAS CARDIOVASCULARES SIN QUE EL PACIENTE TENGA QUE IR AL HOSPITAL

tesis en el Instituto Balseiro, es capaz de medir viscosidad sanguínea con solo expandir una gota en una lectora especial para diagnosticar problemas cardiovasculares. Se llama microviscosímetro y es un equipo de muy bajo costo especialmente diseñado para diagnóstico clínico. “La idea es que los pacientes no tengan que ir a los hospitales”, explicó Morhell, un innovador en esta materia, con una idea que sin dudas mejora el bienestar de pacientes.

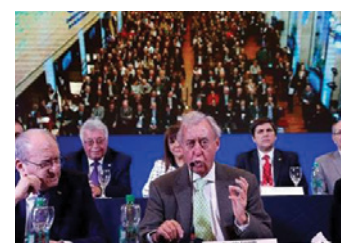
• CONGRESO •

La entrega de premios este año trajo una novedad: por primera vez se realizó en el Congreso de la Nación y ante la presencia de 200 empresarios de todo el país. Participaron también de la entrega de menciones conducida por el periodista Jonatan Viale los diputados nacionales Alicia Ciciliani, Héctor Olivares, José Luis Riccardo, Claudio Poggi, María Paula Lopardo, Adriana Nazario, Pedro Pretto, Susana Toledo, Cornelia Schmidt Liermann, Francisco Torroba, Ana Martínez, Sergio Wiskey, Samanta Acerenza, Alicia Besada.

Nadim Morhell es el dueño y creador de MZP Tecnología, una Pyme localizada en la ciudad de San Carlos de Bariloche, en Río Negro, que ofrece soluciones inteligentes en micro tecnología médica e industrial analizando pequeñas muestras de sangre con equipos portátiles. El aparato, que surgió de su

OSVALDO CORNIDE, REELECTO PRESIDENTE DE CAME

En un clima de fuerte preocupación por la difícil situación que atraviesan las Pyme, más de 500 dirigentes de industria, comercio, servicios, turismo y economías regionales de todo el país reeligieron a Osvaldo Cornide por unanimidad para un nuevo mandato al frente de CAME. “Las Pyme son el termómetro de la economía, y estamos preocupados por la coyuntura actual, pero tenemos



esperanzas”, dijo Cornide frente a los empresarios presentes.

CAPACITACIÓN

La atención al cliente: fundamental para potenciar la imagen de marca

Según el licenciado Miguel Ángel Dojas, docente de CAME educativ@, la atención al cliente puede definir la forma en que los consumidores ven a una marca.

¿Qué es lo que hace que una compañía sea valiosa? Muchas encuestas que cada año seleccionan a las empresas más importantes y con mayor potencial de futuro se centran en las principales fortalezas de la marca y en cómo esas

PARA CONSTRUIR UNA FUERTE IMAGEN DE MARCA ES NECESARIO TENER UN SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE SERIO Y COMPETENTE, QUE NO DÉ LUGAR A CRÍTICAS

potencialidades fueron demostradas a lo largo del tiempo. En definitiva, poseer una marca importante es uno de los elementos que funcionan casi por encima de todas las variables para posicionarse de forma directa como una compañía fuerte.

Hasta no hace mucho años, el valor de una empresa se gerenciaba de acuerdo a si los consumidores conocían los principales valores de la marca. Hoy, el valor de la imagen de marca depende también de otras variables controlables. La principal de ellas es la atención al cliente, que se convirtió en un elemento cada vez más relevante y poderoso en el momento de establecer la relación que une a marcas y consumidores actuales y posibles.

Los clientes dan cada vez más importancia a la manera en que se relacionan con ellos, y transformaron estas variables en una cuestión fundamental que afecta no sólo la percepción que tienen de una marca o compañía sino



también sus decisiones de compra. Mucha gente optó por no volver jamás a un restaurante, tienda, o local, por más que esté muy de moda, porque el trato que recibió no satisfizo sus expectativas.

• SERIO Y COMPETENTE •

En ese sentido, no basta con que todo el mundo conozca el logo y lo que la firma hace, sino que es necesario tener un servicio de atención al cliente serio y competente. Para los accionistas, las marcas están comenzando a ser menos importantes que las relaciones con los consumidores, que deben ser fuertes y sólidas. La responsabilidad de la modificación de estas variables y el centro del interés la tienen los cambios en el manejo del *marketing mix*. Con las herramientas existentes hoy en día se

puede saber con cuántos consumidores se establecen conexiones y cuántos están contentos con la marca o compran sus productos.

Los clientes actuales y potenciales pretenden ser tratados bien y quieren ser cuidados. De hecho, prefieren en ocasiones marcas más pequeñas y desconocidas frente a los grandes gigantes, simplemente porque éstas los tratan mejor.

EL SALUDO Y LA CORDIALIDAD

Un lindo saludo, un trato cordial, la atención eficiente y medida sin atosigar ni descuidar, la información confiable, cumplir los compromisos, ser flexible o no discutir, son algunos de los consejos que dan los especialistas para garantizar un buen trato con el cliente.

PRESENTACIÓN DEL LIBRO

INVITACIÓN ESPECIAL

Márketing Extraordinario

EL LADO OCULTO Y FUTURO DE LOS MERCADOS

Por la misma tengo el gusto de invitarlo a participar de la presentación de mi libro sobre “*Márketing Extraordinario*” publicado por Eudeba (Editorial Universitaria de Buenos Aires) que tendrá lugar el **miércoles 1 de Junio a las 19 horas en El Ateneo Grand Splendid, Av. Santa Fé 1860 2º Piso.**



Damián Di Pace

Alfredo Sainz
(Periodista Economía -
Diario La Nación)Gustavo Marangoni
(Ex Presidente del Banco
de la Provincia de Bs. As.)Eduardo Serenellini
(Periodista Canal 26)

Me acompañarán en el acto: