

LLEGARON LAS CAMPERAS, AUNQUE AÚN FALTA EL GAS

Los trabajadores reclamaron y Diarco tuvo que cumplir

Después de que los empleados de Diarco insistieran con el reclamo de indumentaria y mejores condiciones laborales, la empresa cumplió con una parte del pedido. Las camperas para el personal ya están, ahora sólo falta el gas, que estiman, llegará hoy. Y en caso de que no haya novedades, el personal del mercado mayorista podría tomar alguna medida de fuerza.

Antes de las 18 las autoridades del mercado mayorista hicieron entrega al personal de la ropa, solicitada hace algunos meses, aunque la situación explotó días atrás. La indumentaria llegó, pero todavía falta el gas.

Uno de los trabajadores informó a este diario que “sino llegaba lo exigido, le advertimos a la empresa que no nos iba a temblar nada para volver a parar”, como se hizo la semana que pasó cuando los empleados quemaron cubiertas en el ingreso a Diarco.

Papeles

Tras la advertencia, la empresa autorizó la instalación de la red de gas para hoy a primera hora. “Ellos mostraron papeles donde mostraron la forma” que ordena se habilite el suministro en el centro de distri-

bución, aseguraron los empleados. “ahora habrá que esperar”, sostuvieron.

“Diarco cumplió”, enfatizaron, pero tuvo que responder ante advertencia de los trabajadores. “Tenemos que estar unidos porque es la única manera de alcanzar los objetivos, sino no conseguimos nada. Además es un reclamo que nos corresponde”, dijeron desde el centro de distribución.

Por último adelantaron que en caso de que no se cumpla con el gas, analizan alguna medida de fuerza para exigir se cumpla con lo exigido. #

Preocupación de comerciantes por merma de las ventas

El comercio “siente enormemente el faltante de un monto muy importante que viene del sector docente”, aseguró Daniel Cruces.

La Cámara de Comercio a través de de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) lanzó una promoción desde el día 8 de junio hasta el 22, para poder realizar compras con tarjeta de crédito hasta en doce cuotas sin interés.

El presidente de la Cámara de Comercio de Río Gallegos Daniel Cruces, habló con este medio y al respecto explicó, “este es un plan que se hace muchas veces al año, para Navidad, el Día de la Madre y fechas especiales como esas. CAME a nivel nacional elige determinadas ciudades del país para promocionar este tema”, indicó Cruces.

Los comercios que se adhieran a esta promoción deben hacerlo a través de la Cámara de Comercio y el alta es en el acto, informó a este medio el presidente de la entidad. También explicó que “por comercio tendrán 30 mil pesos por cada tarjeta de crédito”. Es decir, que por cada marca de tarjeta de crédito, llámese Visa, Naranja, Máster, etc, etc, los comerciantes podrán emitir ventas por el monto antes mencionado. “Luego de que cada comercio cumpla su cupo de los 30 mil pesos, las ventas ingresan con la tasa normal”, dijo Daniel Cruces.

En este sentido, remarcó que muchos comerciantes “se están sumando” a esa propuesta ya que no hay límite para la cantidad de tarjetas con las que se pueda comprar sino que el límite es en el monto y para el comerciante. El trámite se realiza en el edificio de la Cámara de Comercio situado en la calle 9 de Julio casi llegando a Néstor Kirchner, y es enseguida el alta en la CAME.

Consultado sobre los supermercados y si también entraban en esta promoción, Daniel Cruces indicó que “ellos venden un gran volumen de mercadería, y por eso tienen la tasa más chica. Entonces ellos siempre están semi-promocionados con este tipo de cosas, pero en esta oportunidad los supermercados también pueden ingresar”, subrayó.

Por otro lado, Daniel Cruces explicaba que hay acciones que la Cámara de Comercio gestiona para poder amortiguar el impacto económico hacia el consumidor por los conflictos actuales. En este sentido expresó, “tenemos reuniones de comisiones, estamos tratando de buscar una amplitud de crédito ante esta difícil situación que vive el sistema docente. Todo esto busca ayudar a paliar la crisis que se vive y a la negociación que lleva adelante el Gobierno”, subrayó.

Finalizando, Daniel Cruces, a través de este medio, “llamó a la reflexión de las partes para que el conflicto pueda tener un buen término”.

LOS RUBROS

Si bien no está apuntado a ningún rubro en especial, siempre hay algunos comercios que se ven más beneficiados, de acuerdo a la fecha o a la oferta y demanda de la sociedad.

En este sentido, Daniel Cruces indicó que “por ejemplo comprar cosas chicas en doce cuotas no vale la pena. Pero un juego de muebles que nunca se tiene la oportunidad de comprar en doce cuotas conviene, entonces van a haber rubros que se van a ver más beneficiados que otros. Citando otro ejemplo, podemos nombrar a los comercios que se dedican a lo que tiene que ver con automotrices, en venta de neumático, de repuestos, etc.” destacó.

REPERCUSIONES COMERCIALES POR EL CONFLICTO DOCENTE

Daniel Cruces analizó el estado comercial a raíz del conflicto docente y cómo impacta

económicamente en la sociedad. En este sentido indicó que “estamos preocupados por ese tema, llamamos a la conciliación de las partes a través del único recurso que hay, que es el diálogo. Y esto lo digo sin meterme en política”, subrayó.

Por otro lado, manifestó que “Como padres estamos muy preocupados, porque la Cámara de Comercio es un resorte más de esta sociedad, preocupada por la baja recaudación. Producto de que va a faltar mucho dinero en un segmento que es muy amplio, que es el de los maestros, hacemos voto a la reflexión, fundamentalmente al diálogo, que es lo que le va a dar salida a esta situación. El comercio siente enormemente el faltante de un monto muy importante que viene del sector docente”, aseguró.

Por esto expresó que “esto es muy simple, la merma de dinero trae asociada la gesta de preocupación en el sector comercial. Partiendo desde la base que el sector docente en la distribución salarial es uno de los más importantes, si no es el más importante, por la cantidad de agentes o maestros que tienen.

Por otro lado y finalizando, aseguró Cruces: “Acá ya ha pasado que los chicos pasen por decreto y lo más preocupante de esto es que el decreto de haber aprobado un curso en las facultades terciarias no lo aceptan. Hay que cumplimentar con la presencia física la participación anual de esos estudios. Acá ya ha pasado en gobiernos anteriores que no voy a nombrar cuáles”, finalizó.

Conflicto docente

Gustavo Rodríguez: salimos todos perjudicados

El vicepresidente de la Cámara de Comercio local abogó porque las partes “se sienten a negociar una salida a esto”. Sostuvo que al dilatarse el conflicto en el tiempo, “todos los sectores salimos perjudicados”.

SANTA CRUZ

| Miércoles 1 de Junio de 2011



Gustavo Rodríguez, vicepresidente de la CCIARG.

A la hora de evaluar el impacto del conflicto docente en el sector mercantil, Gustavo Rodríguez, vicepresidente de la Cámara de Comercio e Industria de Río Gallegos (CCIARG), indicó que si bien no hay un efecto contundente como sí lo hay en la zona norte provincial, la realidad es que “el paro docente impacta en todo los rubros, porque la incertidumbre repercute en desconfianza y eso implica un menor consumo y termina con un efecto multiplicador que repercute negativamente en todos los sectores; ha existido una merma en las ventas”.

En ese marco, en declaraciones realizadas al programa “Mañana es Tarde” por LU 12 Radio Río Gallegos, abogó porque “pronto se pueda lograr una solución”, lo cual, sostuvo, sólo se logrará si “tanto un aparte como la otra se pueden sentar a negociar”.

Aclaró que “no hay forma de superar un problema si uno no se sienta a tratar de lograr una solución, pero si en realidad no se quiere lograr esa solución, esto va para largo y en esa situación salimos todos perjudicados”, señaló.

Ventas del Día del Padre

Se acerca el Día del Padre y el referente mercantil fue preguntado sobre las promociones que pueden estar vigentes para una fecha tan especial. Rodríguez indicó que “hay una promoción que se hace a través de CAME, para que todos los clientes puedan comprar en 12 cuotas sin interés con tarjeta de crédito, logrando el comerciante una acreditación en 72 horas de la venta realizada, pero para ello el comerciante debe anotarse en la Cámara de Comercio local”. La misma va del 8 al 22 de junio, “para que la gente pueda aprovechar ese lapso para hacer sus compras” con mayor comodidad, concluyó el vicepresidente de la CCIARG.

Medio: Noticias Online - Neuquén	Fecha: 01-06-2011	Pág.:
----------------------------------	-------------------	-------

Retrocedió el consumo en Neuquén

Las estadísticas de marzo señalan que las mayores ventas contabilizadas en los supermercados son productos del efecto de la inflación.

Nuevamente lo que es un secreto a voces fue ratificado por las estadísticas: el consumo en Neuquén no sólo está estancado sino que en marzo volvió a retroceder con respecto al año pasado.

Según la encuesta mensual de supermercados, que elabora el Indec, la facturación de los grandes establecimientos en la provincia alcanzó en marzo pasado los 204,1 millón de pesos a precios corrientes, es decir un 25,2 por ciento superior a lo obtenido en igual mes del año 2010 y un 8,2 por ciento mayor que lo alcanzado en febrero pasado.

Sin embargo, el crecimiento en la facturación obedeció principalmente al efecto del alza de los precios y no a un crecimiento en la demanda.

De acuerdo a datos oficiales, dados a conocer por la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos, los precios en el aglomerado Neuquén-Plottier crecieron entre marzo del 2011 y marzo del 2010, un 26,01 por ciento.

Si se deflactan las cifras, es decir se le saca el componente de la inflación, la facturación a precios constantes alcanza los 162 millones de pesos, lo que comparado con los 162,99 millones de pesos que se obtuvieron en marzo del 2010, reflejan una baja del 0,7 por ciento.

En el análisis por rubro, marcha a la cabeza los productos cárnicos, cuya facturación creció un 35,6 por ciento y no porque la gente se haya volcado masivamente a consumir más carne.

A su vez, la facturación en alimentos preparados y de rotisería se incrementó en un 32 por ciento mientras que los productos de almacén la facturación aumentó en un 20 por ciento.

Otro detalle para tener en cuenta es que, pese a haber más locales de ventas, descendió un 3,6 por ciento la cantidad de operaciones registradas (es decir menos pasadas por las cajas registradoras) al pasar de 1,878 millones de marzo del 2010 a 1,809 millones de marzo pasado.
(Diariamenteneuquen)

Según el Centro Comercial de Santa Fe, la inflación anual alcanzará el 25%



"A la gente no le alcanza, necesitan un aumento", dijo Bustamante.

Las autoridades de la entidad descreen de los números publicados en los últimos días y aseguran que la rentabilidad es mínima. "A la gente no le alcanza, necesitan un aumento", consideraron.

El fin de semana, el Instituto Provincial de Estadística y Censos (Ipec) publicó los datos correspondientes al Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Santa Fe, los cuales expresaban un aumento del 2,2 por ciento durante abril. Según estos mismos datos, el alza estuvo impulsada por las subas en los rubros indumentaria y atención médica y gastos para la salud, además del clásico alimentos y bebidas.

El presidente del Centro Comercial de Santa Fe, Daniel Bustamante, analizó las consecuencias de la inflación tanto para los pequeños comerciantes como para el bolsillo de los trabajadores. "A la gente no le alcanza, necesitan un aumento", dijo en declaraciones radiales.

En cuanto a las cifras difundidas, el empresario consideró: "No tienen mucha credibilidad. A la gente no le alcanza, a los empleados no les alcanza, necesitan un aumento. Las paritarias se hacen a nivel nacional y a veces para los negocios chicos siguen las injusticias, estamos hablando de una inflación del 25 por ciento. Esto trae duras consecuencias para los negocios chicos".