



Trabajo esclavo: **VOLVER AL SIGLO PASADO**

Durante el verano cobró visibilidad una problemática arraigada en nuestro país: el trabajo en condiciones de esclavitud, especialmente en zonas rurales. La temática abre un debate profundo y refleja una deuda aún no saldada

La mercadotecnia como
estrategia de ventas

Beneficios de una herramienta eficaz a la hora de incrementar las ventas. Página web, folletería, mail y telemarketing, entre otras opciones

Cómo contratar seguros acordes
a las necesidades

El Departamento de Asesoramiento Pyme (DAP) brinda información en materia de cobertura acorde requerimientos, costos y características del servicio

SUMARIO

TEMA PORTADA

16 TRABAJO ESCLAVO: VOLVER AL SIGLO PASADO

El tema ganó los títulos principales en los medios, y reflejó una problemática oculta en nuestro país. Cientos de trabajadores golondrina sometidos a las peores condiciones laborales en plantas agrícolas. Las pymes expresan su rechazo y reclaman una férrea lucha contra esta práctica. Opina Francisco Dos Reis.

05 EDITORIAL: Un año histórico

06 FUMIGADORAS SE ASOCIAN PARA CRECER

La Cámara Argentina de Empresas de Control de Plagas (Caecpla) se consolida y continúa ofreciendo más de 100 cursos a sus asociados. Dialogamos con el ex titular de la institución Guillermo Beguy.

12 EL TURISMO Y LAS PYMES EN VERANO

Las pequeñas y medianas empresas ganaron presencia en el turismo, sector que crece a pasos agigantados desde 2003. Analizamos este boom social y económico que bate récord.

14 SOLUCIONES PRÁCTICAS ANTE UN AHORCAMIENTO FINANCIERO

Jorge Daniel Froimovici explica los pasos a seguir ante la eventual situación de no poder enfrentar deudas por falta de recursos. Qué es el concurso preventivo y cómo se lleva a cabo.

20 DAP: CÓMO CONTRATAR SEGUROS ACORDES A LAS NECESIDADES

Juan Jesús López, a través del Departamento de Asesoramiento Pyme (DAP), brinda información necesaria a los empresarios en materia de seguros, para que obtengan una cobertura acorde a sus necesidades, en cuanto a los costos y las características del servicio.

22 EXPERIENCIA EMPRESARIA: COINPO, UNA HISTORIA DE TRABAJO

Nos metemos en la historia de una empresa con más de 20 años de trayectoria, dedicada al mercado de la construcción metálica y todo lo relacionado con la reparación de techos.

26 LA MERCADOTECNIA COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

Investigamos los beneficios de esta herramienta eficaz a la hora de incrementar las ventas. Página web, folletería, mail y telemarketing son algunas de las opciones para establecer una estrategia.

28 BREVES

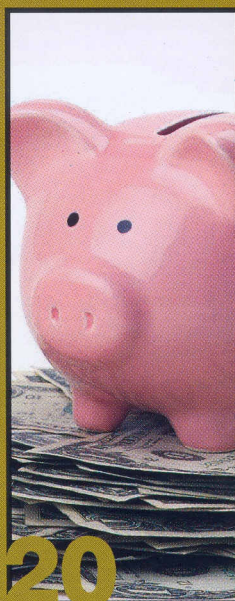
30 OPINIÓN Jorge Longarini. "Controlar el precio de los productos siderúrgicos"



06



14



20



22



26



28