

ON24

GUSTAVO NARDELLI
**TPR Y
UNA GESTIÓN
A BUEN PUERTO**

UBER EN ROSARIO
**LAS VOCES
DEL DEBATE
DEL MOMENTO**

ROSARIO METROPOLITANA GOZA DE BUENA SALUD



ROBERTO VILLAVICENCIO
**LEJOS DE FRENARSE
POR LA COYUNTURA
AVANZA FIRME CON
SU MASTERPLAN**

A SANTA TERESA
PERGAMINO

MARIO TOURN
**GRUPO GAMMA
CONSOLIDÓ
SU RED INTEGRAL
Y APUESTA POR FUNES**





Avanzar.
Cambiar.
Crecer.

0800 444 3736

medicinaesencial.com.ar

Esencial

HERRAMIENTAS TRANSACCIONALES



Facilitamos la gestión de pagos y cobranzas de tu negocio en Argentina y el exterior, impulsando tu crecimiento.

> CONVENIO PLAN SUELDO

> COMERCIO EXTERIOR

> PAGO A PROVEEDORES

> SERVICIO INTEGRAL DE RECAUDACIONES

> GESTIÓN DE CHEQUES

SI ABRÍS TU PRIMERA CUENTA, TENÉS BONIFICADO
EL MANTENIMIENTO DURANTE 6 MESES.

(*)

Conocé más en macro.com.ar o en la sucursal más cercana a tu domicilio.

Te acompañamos a crecer.

0810-555-2112
macro.com.ar



Macro

Tu Banco cerca, siempre

PRODUCTOS Y SERVICIOS TRANSACCIONALES PARA CARTERA COMERCIAL, SUJETO A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN, OTORGAMIENTO Y APROBACIÓN DE BANCO MACRO S.A. (*) BONIFICACIÓN DEL 100% DE LA COMISIÓN DE MANTENIMIENTO DE LA CUENTA CORRIENTE EN PESOS O DE LOS PAQUETES MACRO PYME XXI, MACRO EMPRENDE XXI, MACRO CAMPO XXI, APLICABLE SOBRE LOS PRIMEROS 6 (SEIS) MESES A CONTARSE DESDE EL MES DE ALTA DE LA CUENTA CORRIENTE O DEL RESPECTIVO PAQUETE. LA BONIFICACIÓN APLICA ÚNICAMENTE PARA NUEVOS CLIENTES. NO APLICARÁ A CLIENTES CON CUENTAS ABIERTAS DENTRO DE LA VIGENCIA DE LA PROMOCIÓN, NI A QUIENES HUBIEREN SIDO TITULARES DE CUENTAS CORRIENTES O PAQUETES DE PRODUCTOS CON POSTERIORIDAD AL 01/01/2017. LA BONIFICACIÓN APLICARÁ SOBRE LA PRIMERA CUENTA CORRIENTE O PAQUETE ABIERTO ENTRE EL 01/05/2018 Y EL 31/12/2018 INCLUSIVE. NO ESTARÁN INCLUIDAS DENTRO DE LA BONIFICACIÓN LAS COMISIONES Y CARGOS CORRESPONDIENTES A LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OPCIONALES, NI EL CARGO MACROSEGURO EQUIPOS ELECTRÓNICOS INTEGRANTE DE LOS PAQUETES MACRO COMERCIO XXI TOTAL Y MACRO COMERCIO XXI BÁSICO. A PARTIR DEL SÉPTIMO MES, EL BANCO PODRÁ DEBITAR AUTOMÁTICAMENTE LA COMISIÓN, CARGOS Y GASTOS DE MANTENIMIENTO DE LA CUENTA CORRIENTE BANCARIA EN PESOS Y DE LOS PAQUETES, SEGÚN COSTOS Y/O COMISIONES VIGENTES, DE LAS CUENTAS QUE EL CLIENTE TENGA ABIERTAS EN EL BANCO. PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LAS DISTINTAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLES Y LAS CONDICIONES DE SU OTORGAMIENTO, ASÍ COMO LOS COSTOS Y/O COMISIONES DE MANTENIMIENTO DE LA CUENTA CORRIENTE BANCARIA EN PESOS Y DE LOS PAQUETES DE PRODUCTOS O SERVICIOS OFRECIDOS, CONSULTE CON SU EJECUTIVO DE CUENTA DE SUCURSAL, COMUNÍQUESE TELEFÓNICAMENTE AL 0810-555-2112 O CONSULTE EN [MACRO.COM.AR](http://macro.com.ar)

SUMARIO

02

EDITORIAL

04 Transitando el sexto semestre

OPINIÓN

06 7 razones para no oponerse a Uber

NEGOCIOS

08 Uber en Rosario: Las voces del debate del momento

12 Gustavo Nardelli:
Una gestión a buen puerto

ESPECIAL SALUD

20 Mario Tourn: «Queremos dar todos los servicios que necesita una familia a lo largo de la vida»

24 Roberto Villavicencio:
Entre la apuesta por la expansión y el descontento con el gobierno nacional

28 URG Urgencias: Lanzó un innovador servicio para conductores de motos y bicicletas

30 TEA: Lanzan nueva empresa de servicios enfocada en el acompañamiento de personas

34 Recomendación para este invierno: manténgase activo

36 Juan Pivetta: «En un contexto donde la salud se mercantilizó muchísimo, los sistemas solidarios tienen un rol cada vez más importante»

38 Crecer y apostar a la calidad a pesar de la coyuntura

40 «Este cuarenta aniversario no es una meta cumplida; es un eslabón más en el crecimiento»

REAL ESTATE

42 «Un producto premium en Miami no es más caro que en Rosario»

URBANISMO

46 Cien millones de dólares que transformarán Pichincha

AGRO

50 Abrieron un nicho de mercado interesante

56 Emprendedores del agro

BREVES

60 » 62



f portalON24

t @portalON24

i @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 133
Julio 2018

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA
Fabiana Suárez
fabianaasuarez@gmail.com
prensa@on24.com.ar

REDACCIÓN
Nicolás Aramendi
n.aramendi@on24.com.ar
Mariano Fortuna
m.fortuna@on24.com.ar
Emmanuel Paz
e.paz@on24.com.ar

DIRECCIÓN COMERCIAL
Mariano Zárate
m.zarate@on24.com.ar
comercial@on24.com.ar

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA
Claudia Gimenez
c.gimenez@on24.com.ar
Alejandra Caccia
a.caccia@on24.com.ar

DISEÑO Y ARTE DE TAPA
Georgina Varela
dggv@outlook.com

Mitre 170 - Piso 2
(S2000COB) Rosario
Provincia de Santa Fe, Argentina

Línea central ON24: (0341) 447-5700
Redacción: (0341) 447-5888
Comercial: (0341) 447-5999
Administración: (0341) 447-5777

info@on24.com.ar

www.on24.com.ar es una
marca de Librement SA.
Propiedad de Librement SA.
La revista ON24 es Marca Registrada.
Derecho de autor en trámite.

«Las opiniones y notas publicadas en la revista son responsabilidad de sus autores y no corresponden necesariamente al pensamiento de ON24»

ISSN N° 1851-4723



Vida hay una sola. CAPITALIZALA.



Cuando invertís en tu futuro
podés disfrutar el presente al máximo.

Empezá a hacerlo hoy de forma simple y segura,
en un sistema respaldado en ladrillos
y con 40 años de experiencia en el mercado.

www.pilay.com.ar



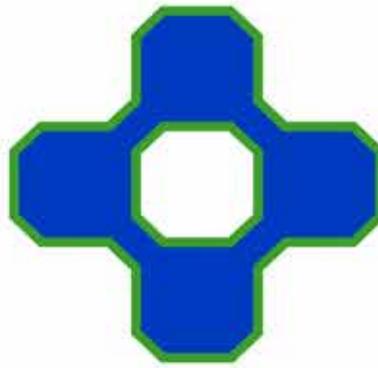
PILAY
Capitalización
en inmuebles

TRANSITANDO EL SEXTO SEMESTRE

¡Ya estamos transitando el sexto semestre! El Mundial ya es cosa del pasado. Y las discusiones pasan ahora por otros estadios: el Congreso, la Justicia, y las conversaciones palaciegas del Poder Ejecutivo. Todos los niveles del Estado están atentos. Es que las elecciones de 2019 están a la vuelta de la esquina. Es una carrera que ya empezó hace rato, estimado lector. Por lo menos para los políticos.

Desde la Redacción de ON24 seguimos concentrados en el pulso de la calle, ese que se nota desde cerca y repercute luego en la visión macro de las cosas. El agregado de todas las individualidades sociales. Luces y sombras en la ecuación, como suele suceder. Hay inversiones que emocionan, y se las contamos en el número de este mes. Asimismo, un equilibrio que todavía se sigue buscando en una Argentina que está detrás de los grandes consensos. Siempre elusivos y difíciles de obtener. ¿Será esta vez la oportunidad histórica de encontrar a una Argentina unida detrás de un mismo equipo? Ojalá que así sea.

Del otro lado, en la ciudad de Rosario se abre el debate por el posible desembarco de Uber y otras plataformas de economía colaborativa. Lo que se ve y lo que no se ve. La chance de que más gente consiga más y mejores ingresos. ¿Podremos tener mejores servicios como usuarios y mejores bienes como consumidores? Si no nos damos esos debates, seguro que no.



CRUZ AZUL

COMPLEJO DE SALUD



ANESTESIOLOGÍA - ADOLESCENCIA - ALERGIA - CARDIOLOGÍA - CIRUGÍA GENERAL - CIRUGÍA VASCULAR - CLÍNICA MÉDICA
COLOPROCTOLOGÍA - DERMATOLOGÍA - DIAGNÓSTICO POR IMÁGENES - ENDOCRINOLOGÍA - FISIATRÍA y KINESIOLOGÍA
FLEBOLOGÍA - GASTROENTEROLOGÍA - GERIATRÍA - GINECOLOGÍA - HEPATOLOGÍA - INMUNOLOGÍA - MEDICINA DEL DEPORTE
MEDICINA DEL DOLOR - MEDICINA ESTÉTICA - NEONATOLOGÍA - NEUROCIROLOGÍA - NEUROLOGÍA - NUTRICIÓN - OBSTETRICIA
ODONTOLOGÍA - OFTALMOLOGÍA - ORTOPEDIA - OTORRINOLARINGOLOGÍA - PEDIATRÍA - PSICOLOGÍA - TRAUMATOLOGÍA - UROLOGÍA



7 razones para no oponerse a Uber

El debate se ha abierto en Rosario, y tanto los medios como los legisladores y funcionarios públicos lo han simplificado: Uber sí, Uber no. Una visión reducida de la que es, en realidad, una discusión mucho mayor y más profunda. Una discusión acerca de cómo concebir el transporte, si con la óptica pasmosa del siglo XX o con los ojos renovados del siglo XXI. La palestra debe centrarse, sin embargo, en aquellas plataformas de economía colaborativa que intermedian entre la oferta y la demanda de aquellos que quieren movilizarse de un lugar a otro y aquellos dispuestos a ayudarlos, de la cual Uber sólo resulta ser la más representativa en la actualidad. Sin más dilaciones, procedemos entonces a desglosar siete razones para no oponerse a Uber (¡y nos quedamos cortos!):

1 Es una nueva fuente de empleo: La diatriba clásica entre lo que se ve y lo que no se ve. Lo que no se ve en la discusión acerca de estas plataformas son todas las salidas laborales que podrían crearse. Todas las personas dispuestas a convertirse en conductores, ya sea de tiempo completo o part-time, y que encontrarían así un nuevo ingreso para sus arcas personales.

2 El precio se determina por la oferta y la demanda: En vez de que el precio venga determinado monopolícamente desde arriba hacia abajo por supuestos cráneos, este tipo de plataformas encuentra un precio de equilibrio dado por el entrecruzamiento de la oferta y de la demanda. Cuando haya más usuarios buscando coches, los precios bajarán. ¿Pocos conductores en fechas festivas? Subirán los precios para incentivar a los conductores a salir a la calle a buscar pasajeros. Precios bajos en épocas en que no se está utilizando demasiado el servicio. Lógica pura de mercado en beneficios que redundan para todas las partes intervinientes.

3 Su sistema reputacional: Los sistemas reputacionales permiten abaratar los costos que produce la búsqueda de información. Una información que suele ser imperfecta, asimétrica y dispersa. Al ponerse un puntaje los conductores y los usuarios recíprocamente se va generando una base de datos que permite anticiparse a qué tipo de persona nos encontraremos del otro lado. Y es un incentivo a intentar mantener una conducta correcta para con los demás. El que se porte mal será castigado. El que se porte bien será recompensado.

4 La posibilidad del carpooling y del ridesharing: Un tema poco mencionado y que merece ser destacado, ya que estas nuevas tecnologías abren la chance de compartir viajes

y hacer recorridos conjuntos. Los mismos terminan teniendo un precio menor que el que saldría haciéndolos solo, disminuyen la cantidad de vehículos dando vueltas por las calles, reducen la contaminación ambiental, mejoran el tránsito y vuelven sostenibles a los sistemas de transporte en el tiempo. ¿Vamos para el mismo lado? Vayamos juntos.

5 Brinda mayor seguridad a los pasajeros: Acá y en la China. Plataformas que generan confianza por su utilización compartida a lo largo y a lo ancho del mundo. Con un feedback automático de sus usuarios, lográndose así que aquellos que no se ajusten a los parámetros preestablecidos vayan quedando fuera de la posibilidad de utilización de la aplicación. ¿Qué mejor contralor que los mismos que usan esas plataformas todos los días?

6 Fomenta la competencia: Que lo que está sucediendo hoy por hoy en Rosario. La sola posibilidad del desembarco de Uber, termine llegando o no a la ciudad, ha generado una avalancha de medidas que supuestamente el Ejecutivo Municipal pondrá en práctica para mejorar el servicio de transporte público de taxis. La competencia reduce precios, abarata costos y nos obliga a todos a tratar de ser un poquito mejores en lo que hacemos. ¿Cómo podría eso ser malo?

7 Los sistemas de pago disponibles: El intercambio de billetes por bienes y servicios es una cosa del pasado. Cada vez más, para interés de todos, las transacciones se realizan por medios electrónicos. No nos estamos refiriendo al pago mediante un posnet, sino más bien a la posibilidad de que esté todo integrado en la app, y ya no haya que pensar más en si tenemos o no fondos disponibles en el momento de hacer un viaje.

Sólo algunas razones para no oponerse al progreso de la tecnología. Y, probablemente, nos hayan quedado más motivos en el tintero. Es que este tipo de avances como los de las plataformas de economía colaborativa son imparables, y la legislación siempre va por detrás. Como suele suceder. Es que el Derecho recepta lo que en la realidad fáctica ya acaece. Difícilmente pueda hacer otra cosa. El futuro ya llegó. Hace rato.

Por Garret Edwards
 Director de Investigaciones Jurídicas
 de Fundación Libertad
 @GarretEdwards



NO ELEGÍS
CUÁNDO
VAS A NECESITAR
UNA COBERTURA MÉDICA,
PERO SÍ CUÁL
VAS A TENER.

ELEGINOS.
NOSOTROS
YA TE ELEGIMOS.



FEDERADA SALUD
COBERTURA MÉDICA

 **FEDERADA TURISMO**

 **FEDERADA FARMACIA**

 **FEDERADA AYUDA
ECONÓMICA**

 **FEDERADA VACUNACIÓN**

 **FEDERADA VIDA**
SEGUROS DE PERSONAS



UBER EN ROSARIO: LAS VOCES DEL DEBATE DEL MOMENTO

LA INMINENTE LLEGADA DE LA FIRMA INTERNACIONAL A LA CIUDAD SUMA OPINIONES A FAVOR Y EN CONTRA, MIENTRAS AGUARDA POR LA APROBACIÓN DEL MUNICIPIO. DESDE ESTE MEDIO, RECOPIAMOS TESTIMONIOS DE VARIOS CONCEJALES QUE TOMARON POSTURA Y DEL CEO DE UBER ARGENTINA

La posibilidad de la llegada de Uber a Rosario volvió a levantar polvareda a comienzos de este mes. El tema ha sumado opiniones a favor y en contra con el correr de los días, mientras aguarda por una resolución del sector público que deberá decidir cómo regulará la actividad de

la firma internacional. ON24 recopiló varias opiniones de los protagonistas del debate, incluida la del CEO de UBER Argentina, Mariano Otero.

El empresario señaló que están esperando el OK municipal para comenzar a trabajar, al tiempo que agregó que se encuentran a disposición de

las autoridades para explicar las características del servicio. “Estamos muy entusiasmados con el debate que se está dando en Rosario, porque es un polo económico muy importante, donde hay una gran oportunidad para contribuir con la ciudad”, afirmó en A Fondo LT8.

“Uber es un servicio diferente a lo que tradicionalmente conocemos como transporte de pasajeros”, subrayó el CEO de la firma en el país. “Hoy, las regulaciones en Rosario impiden que uno pueda pedir un auto a través de un smartphone. Y este tipo de cuestiones son las primeras que hay que considerar cuando se discute la regulación”, consideró y destacó que uno de las principales ventajas que ofrece Uber es la seguridad a los ciudadanos.

“La regulación va a imponer un requisito de seguro, que obviamente lo van a cumplir los conductores que estén anotados en la plataforma”, aseguró Otero y añadió: “Lo importante es que se determinen reglas claras sobre el funcionamiento de los autos Uber”.

“Hoy, en Buenos Aires, la gran mayoría que maneja con Uber, lo hace de manera part time, menos de 20 horas por semana, y ahí tenemos que tener en cuenta el tipo de requerimientos que se vaya a imponer en Rosario para asegurarnos que una mayor cantidad de gente pueda aprovechar la oportunidad”, explicó Otero. “Muchas personas quieren generar un ingreso adicional y es necesario que, como sociedad, le podamos brindar esa posibilidad a la gente que quiere trabajar más”, expresó.

Por último, el ejecutivo también explicó el sistema reputacional de la plataforma, que hoy en Buenos Aires deja afuera a unos 500 conductores por semana que cuentan con baja califi-

cación, así como también pone el ojo en aquellos pasajeros que no cumplen con los lineamientos que existen para usar la aplicación.

“Estamos siempre disponibles para dialogar con las autoridades de Rosario porque creemos que todavía hay una historia sobre Uber que no se contó; vemos con buenos ojos las conversaciones que ya existen tanto en Rosario como en Mendoza para avanzar con una regulación y poder asegurar allí el servicio”, finalizó Otero.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

tenemos el
talento que será
el corazón
de tu negocio.



La tecnología ha hecho la vida más fácil, pero también menos personal. En Randstad creemos en el poder de la combinación de la tecnología con la pasión de nuestros profesionales en recursos humanos. Para ir más allá del análisis de un perfil. Para entender el corazón y el alma de tu empresa.

randstad.com.ar

 randstad

human forward.

POLÉMICA // Por Redacción ON24

SCHMUCK: «SERÍA SÚPER INTERESANTE QUE UBER LLEGUE A ROSARIO»

Luego de la nueva protesta de taxistas en Buenos Aires en contra de Uber y de que Mendoza avance con una ley para que esta aplicación comience a operar allí, la concejala de Rosario María Eugenia Schmuck (Radical) se manifestó a favor de que este servicio llegue a la ciudad.

“Uber existe en todos los lugares del mundo. Es un sistema que tiene una serie de requisitos que implica mucha

seguridad para el pasajero y sería súper interesante que esté en la ciudad de Rosario”, dijo la edil en el programa A Fondo, de LT8.

“Es cierto que genera conflicto con aquellos taxistas que hacen mucho esfuerzo para ser parte del servicio público de pasajeros. Por eso, de existir en Rosario, debería regularse de alguna manera”, agregó y finalizó: “Es un tema que me parece que hay que de-



batir, es un sistema bastante seguro. Habría que pensar de qué forma se podría integrar al actual”.

JAVKIN: «NO SE PUEDE GENERAR UNA COMPETENCIA ILEGAL A UN SERVICIO CON UN ESTÁNDAR DE REGULACIÓN»

Pablo Javkin, concejal por el Frente Progresista Cívico y Social, tomó posición y afirmó que es necesario



establecer un marco regulatorio de la actividad de la empresa: “Sí a las ventajas para el usuario, pero no a la no regulación”.

Según explicó a ON24, el modelo a tener en cuenta es el de “varios países europeos, donde se tienen los mismos estándares que el servicio público, manteniendo las respectivas ventajas”. Por otro lado, afirmó: “Creo que también es importante aprovechar

este debate para, con el Movitaxi y distintas acciones, acercarle al usuario todas las ventajas que este tipo de sistemas trae consigo”.

Finalmente, reconoció que “por un lado debe mejorarse la experiencia de los usuarios, pero no es posible pedirle a alguien que cumpla con un montón de normativas, como es el caso de los taxis, y por otro permitir una competencia que no cumpla ninguna”.

GIGLIANI: «UBER ES INCOMPATIBLE CON ROSARIO»

Así lo considera la concejala de Iniciativa Popular, Fernanda Gigliani, advirtiendo que la llegada de la aplicación implicaría la reforma de la legislación de la ciudad. “La esencia de Uber es



la desregulación, y su venida a Rosario va en contra de todas las normas vigentes. No hay duda que es incompatible”, apuntó en diálogo con radio Fisherton. Según dijo, no hay margen para que “subsista en la ciudad un sistema que está absolutamente regulado (taxis) con uno que está completamente desregulado (Uber)”. No obstante, reconoció que el sistema tal como está debe ser revisado. “Yo soy la primera que cuestiona el sistema de taxis actual, entiendo que los usuarios van mucho más adelantados que la cabeza de los taxistas,

pero también es verdad que Uber está siendo prohibido en muchos lugares del mundo”, subrayó.

La opinión de la legisladora es que “hay que analizar las alternativas de la ciudad, no veo viable hacer un corte y pegue de lo que se hizo en otros lugares. No comparto la esencia misma de Uber, que es la desregulación, yo creo – desde una concepción ideológica- que un servicio público debe estar completamente regulado desde el Estado”.

> **CRÉDITOS PYMES ONLINE**



**Estás a un click
de un crédito de
hasta \$5.000.000
para clientes y
no clientes_**



GUSTAVO NARDELLI // Por Fabiana Suárez



UNA GESTIÓN A BUEN PUERTO

COMO DIRECTOR DE LOGÍSTICA DE VICENTÍN Y PRESIDENTE DE TERMINAL PUERTO ROSARIO, TIENE UN ROL GRAVITANTE EN LA ESTRATEGIA DEL TRANSPORTE DE CARGA DEL MAYOR POLO AGROEXPORTADOR ARGENTINO

Convencido de las reformas estructurales que ya se ejecutan en su sector, Nardelli apoya el modelo económico de Mauricio Macri y asegura que es un error pensar en la inmediatez de los resultados.

¿Cuál fue su primera posición dentro de la empresa familiar?

Hice una suerte de servicio militar, trabajando en la empresa en turnos de noche y de día, siempre en áreas logísticas: balanzas, circuitos, etc. y

así se fue despertando mi interés en esa especialidad. Soy muy “preguntón” (se ríe) y además me fui especializando en simposios. Arranqué a los 18 años y a los 24 ya gerenciaba la terminal fluvial Vicentín en San Lorenzo.

Muy joven para dirigir gente y tratar con sindicatos

La logística tiene sus momentos álgidos sindicales, también en cuestiones de seguridad. Con los años uno va desarrollando la templanza.

¿Cómo ve al gobierno de Mauricio Macri parado frente al sector agroexportador?

Habría que repasar una pequeña película para saber dónde estamos parados hoy. Antes de la década del '90, Argentina estaba maniatada, regulada, había que pedir permiso para todo. El decreto de desregulación portuaria de esa época destrabó la logística y allí se desató el país. Me refiero a todo lo que hoy usufructuamos: la hidrovía, la inversión en los puertos (las terminales privadas); se vigorizó la actividad y

POTENCIA, TECNOLOGÍA, SEGURIDAD Y DISEÑO.



CHEVROLET CRUZE 4P 1.4 TURBO LT MT

Motor 1.4 L Turbo con 153 CV y 245 Nm de torque. Tecnología exclusiva OnStar. MyLink nueva generación. Asistente de permanencia en carril. Alerta de colisión frontal. Alerta en punto ciego. Sistema Start / Stop. Asistente avanzado de estacionamiento.

FIND NEW ROADS

CHEVROLET



Pesado Castro

motors

📍 Córdoba (Eva Perón) 4282 - Rosario | Tel: (0341) 4376060 📍 Córdoba 2950 - Rosario | Tel: (0341) 4371008
📍 La Rioja 2025 - Casilda | Tel: (03464) 428860

www.grupopesadocastro.com.ar

www.pesadocastromotors.com.ar

Argentina volvió a ser competitiva desde ese punto de vista. Luego de la crisis 2001-2002, en forma paulatina, vuelve a caer en un período donde se ata todo de nuevo; impera el abuso de autoridad usando instituciones del estado para premiar o castigar, y esto nos llevó a terminar el 2015 sin hacer nada si no eras amigo del gobierno.

A partir de la administración actual, con sentido común, se trata de desatar nuevamente las fuerzas productivas del país. Para bajar los costos creo que este gobierno está en el camino correcto.

Un camino correcto pero lento a gusto de las expectativas que el propio gobierno generó en la sociedad



Este gobierno ha cometido errores, pero me voy a concentrar en el tema logístico. No podemos pretender que en dos años recompongamos lo que destruimos en setenta, con excepción de ese corto período al que me acabo de referir. De igual modo esta administración ya hizo cosas que hoy están en práctica. En el tema aduanero, por ejemplo, todo es más ágil, permitiendo el intercambio de mercadería.

Bueno, es la función natural de una aduana, ¿por qué lo resalta?

Se da por hecho una función que la aduana antes no tenía. No todos los funcionarios veían que su rol era el de facilitar el comercio, llegaron a ser una suerte de brazo armado, función indelegable de Gendarmería Nacional. Esta gestión ha sacado muchas regulaciones que aliviaron además los costos portuarios. El amarre que costaba 14.000 dólares, hoy es una operación que pasó a valer 7000 dólares y tiene que seguir bajando.

Pasando al tema ferroviario, ¿quién se beneficia más con el Open Access?

La privatización del ferrocarril de los '90, que en su momento fue buena, dentro de lo que fue posible en ese momento, se estancó. El ferrocarril no fue evolucionando hacia un modelo más competitivo para reducir costos, eso hizo que muchos se apropiaran de la red, en un formato de concesión vertical.

El Open Access significa que habrá más competencia, con ramales del Estado con muchos operadores privados que trabajen para abaratar el transporte de una Argentina inmensa, donde gran parte de la producción nacional está lejos de los puertos. Hay que poner operadores sobre los rieles que puedan competir en un mismo ramal, para que se transparente el mercado y el productor pueda elegir en función del precio y de la seguridad que brinda, porque hay mucho valor agregado en las cargas.

Entiendo que el cambio de modelo hacia un Open Access es un proceso lento, volvemos sobre la cuestión de que hay que esperar los resultados

Por supuesto que no son rápidos. Seamos conscientes, lamento dar esta mala noticia, pero no hay inmediatez en esto. Estamos hablando de transformaciones estructurales.

Dentro de los cambios, el gobierno diseñó los contratos de Participación Público Privada (PPP) que ya comienzan a debutar con algunas dudas ante un escenario inflacionario importante

Hasta ahora este gobierno ha demostrado que fue muy eficiente en la administración de los bienes del Estado. Hoy contrata 40% o 50% más barato que antes, y doy fe porque nosotros brindamos servicios al Estado. Las PPP son herramientas que hacen posible la articulación público privada

ESPACIO PUBLICITARIO

fexa.com

Fábrica de perfiles de aluminio. Planta de pintura electroestática.

/ Administración y Planta Industrial

Bedma 8000 / (2000) Rosario, Santa Fe, Argentina

Tel: 0341 409 5070 / Fax: 0341 409 5080

Fax Clientes: 0800 888 FEXA (3392)

Asist. Técnica: atencionalcliente@fexa.com.ar

Dpto Comercial: ventas@fexa.com.ar

Diseño y Desarrollo: diseño@fexa.com.ar

fexa®

para financiar proyectos, hay una responsabilidad más clara del empresario. No soy experto en esto, pero la veo como una herramienta potente. No tengo dudas que la turbulencia en el financiamiento que tiene Argentina generará problemas, pero no creo que esto impida realizar cosas.

¿Esta turbulencia podría afectar el masterplan de Terminal Puerto Rosario?

No, el Puerto de Rosario es un claro ejemplo de lo que podría suceder con el tiempo en el país si persisten el sentido común, la idoneidad y el tesón para hacer las cosas. El Puerto de Rosario no existía, nadie lo quería, era problemático con conflictos gremiales. Ocho años después, tenemos un puerto viable, que paga impuestos, que da mano de obra, que resuelve el transporte de la

cadena productiva. Apliquemos una política seria como se hizo con el puerto y hablemos en 8 años. Con objetivos claros, sacrificio e idoneidad se logran esas cosas. Nosotros estamos en permanente plan de inversión.

PODEMOS DISCUTIR UN MONTÓN DE COSAS, LO QUE NO PODEMOS SEGUIR DISCUTIENDO ES SI LA AGROINDUSTRIA O EL CAMPO SON AMIGOS O ENEMIGOS DE LOS ARGENTINOS.

¿Usted está pidiendo que la gente espere 8 años para ver los resultados de un modelo? Cuando les hablaba de esto a los estibadores ellos querían la mejora

“ya”, si les hablaba a 8 años tenía un problema.

¿Entonces cómo lo hicieron?

Con respaldo no sólo económico sino fundamentalmente político. Rosario hoy tiene su puerto porque los rosarinos nos pusimos de acuerdo, y espero que sigamos de acuerdo.

La gente cree que estamos ganando un montón de plata, pero nosotros con orgullo apostamos a largo plazo e invertimos para convertirlo en uno de los principales puertos de la república.

La financiación para invertir está cara

Argentina no tiene moneda y hasta que no la tenga no podremos ser un país serio. Miremos Uruguay, Chile, Paraguay, todos muy cerca nuestro. El costo del dinero de estos países es de un 4% en dólares que paga

ESPACIO PUBLICITARIO

El café que tu empresa merece.

Veni a La Fazenda y encontrá la máquina de café expresso que se adapta a las necesidades y exigencias de tu empresa.

La mayor variedad, todos los insumos y el mejor servicio.



Santa Fe 1598
2000- Rosario

Tel: 0341 4480111
www.lafazendaonline.com.ar

La Fazenda
Pasión por el café



una pyme. Acá, el que puede acceder a un crédito paga el 12 o 15 % en dólares. Nosotros trabajamos 3 veces más para poder financiarnos.

¿A qué le teme más? ¿A la sequía, al dólar, al proteccionismo de Trump o a una sociedad argentina que aún discute un modelo de país?

Es una pregunta compleja. La guerra entre China y Estados Unidos no

sabemos cómo nos afectará, hasta podría haber oportunidades; de pronto China puede comprar harina de soja o productos que antes no compraba. La cuestión climática, a pesar de que no la controlamos, hasta tiene una lectura positiva: Argentina se da el lujo de importar soja americana gracias a su agroindustria vigorosa.

Cuando se discute sobre el modelo de país, en fin, podemos discutir un montón

de cosas, lo que no podemos seguir discutiendo es si la agroindustria o el campo son amigos o enemigos de los argentinos. Ningún argentino puede negar que el campo y la agroindustria son los principales factores de nuestro crecimiento. Me parece magnífico que otros sectores se desarrollen, ahora, tratemos que no lo hagan “a costa de”, ése es el problema que tenemos.

Se refiere a subsidios cruzados

Exacto. Nadie puede sacar las cuentas claras, nadie sabe qué actividad es realmente eficiente. Me cobran impuestos para después devolvérmelos... Así no es, que no me lo saquen directamente. No confundamos más a la opinión pública sobre el campo y la mano de obra que genera el sector agroindustrial.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

acasalud.com.ar

45 años LA SALUD EN PRIMER LUGAR

Vale, Nico y Trucho
Esquel, Chubut

aca

AcaSalud INTEGRAL 007106 03 JUAN PABLO CARRETTI	AcaSalud SUPERIOR 311706 02 TRUCHO GONZALEZ	AcaSalud SELECTA 453206 01 VICIOLA LEONORA
---	---	--

0810 222 SALUD (72583)

Acá, como en todo el país, tenemos un plan que se adapta a tus necesidades con la más amplia cobertura médica y atención en los centros médicos más prestigiosos.

in f t i y d

Calidad, innovación y compromiso social.



Desde 1984 Droguería Rosfar lidera la comercialización y distribución de medicamentos oncológicos, antivirales y tratamientos especiales en Argentina. Nuestro compromiso es garantizar que los medicamentos mantengan sus cualidades para optimizar los resultados de su aplicación en el paciente. Estos resultados se logran con la innovación permanente y la constante inversión en tecnología para mejorar las condiciones de almacenamiento, resguardo y distribución de los productos. Droguería Rosfar es una empresa profundamente comprometida con la salud, en permanente crecimiento, reconocida y premiada por su labor y trayectoria en el ámbito nacional e internacional.

Planta: Díaz Vélez 110 . Rosario
Telefax (0341) 4374050 . consultas@rosfar.com.ar
Oficinas Comerciales: Gorriti 196
Edificio CUBO A . 8° Piso . FORUM Puerto Norte
Rosario . Santa Fe . Argentina
Telefax (0341) 5253000



**DROGUERIA
ROSFAR**

Respuestas confiables para la vida.



www.rosfar.com.ar

ROSARIO METROPOLITANA GOZA DE BUENA SALUD



CON LA MIRADA PUESTA EN EL LARGO PLAZO, LAS EMPRESAS DE SALUD DE LA CIUDAD EXPANDEN FUERTEMENTE SUS ESTRUCTURAS HACIA LA REGIÓN. UN REPASO POR LA VISIÓN DE LOS PRINCIPALES REFERENTES DEL SECTOR, EL IMPACTO DEL CONTEXTO SOBRE SUS PLANES, Y LAS PARTICULARIDADES QUE VUELVEN A ROSARIO UNO DE LOS POLOS MÁS IMPORTANTES DE LA SALUD A NIVEL NACIONAL.

R E Í R

**en cada
latido**



MARIO TOURN // Por Redacción ON24



«QUEREMOS DAR TODOS LOS SERVICIOS QUE NECESITA UNA FAMILIA A LO LARGO DE LA VIDA»»

EL PRESIDENTE DE GRUPO GAMMA HABLÓ EN EXCLUSIVA CON ON24 ACERCA DE LA RÁPIDA EXPANSIÓN DE LA FIRMA DE SALUD EN LA CIUDAD. CON EL HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO INAUGURADO RECIENTEMENTE, APUNTA A CONSOLIDAR SU RED SANITARIA INTEGRADA Y APUESTA FUERTE POR FUNES

Mario Tourn, presidente de Grupo Gamma, visitó el piso de ON24 y brindó una interesante entrevista en la que habló sobre el futuro próximo de la firma, resaltando los detalles del megadesarrollo que encarará junto a Horacio Angeli en Funes. En el siguiente mano a mano repasó el masterplan del grupo que ha experimentado una vertiginosa expansión en el tiempo reciente, posicionándose como una de las firmas a la vanguardia del sector y que convierten a Rosario en un verdadero polo sanitario.

¿Por qué ahora? ¿Qué características se dan en el contexto para explicar este avance?

Grupo Gamma pretende ser una red integrada de salud; poder darles a todos los que nos eligen la totalidad de los servicios que requiere una familia. Para lograr esto, se requiere una determinada estructura.

Cuando nos propusimos allá por el año 2000 crear la empresa y empezar a trabajar en esta red, faltaban algunos pilares fundamentales. Teníamos un sanatorio chico en cuanto a capacidad de internación, aunque bueno en cuanto al avance tecnológico, como el sanatorio Los Arroyos. El Hospital Privado de Rosario fue, como lo dijimos en su momento y seguimos diciendo, un antes y un después, no solo para Grupo Gamma, sino también para nuestros pacientes que tienen hoy un referente.

¿Y los pacientes utilizan todos los servicios que presta la red?

Muchas veces sucede que hay pacientes que llaman por teléfono, o envían un WhatsApp para sacar un turno, pero no terminan de conocer todos los servicios que se brindan. Luego vienen con algún familiar que precisa otro tipo de atención y empiezan a dimensionar la amplitud de prestaciones que brinda el Grupo Gamma. Con muy buena capacidad de internación, con ser-

EL MEGADESARROLLO DE GRUPO GAMMA EN FUNES

Horacio Angeli, CEO de Grupo Transatlántica, y Mario Tourn, presidente del Grupo Gamma, dos de las compañías más pujantes que nacieron en Rosario y que han potenciado la actividad de la ciudad con importantes proyectos, encaran un megadesarrollo en la vecina localidad de Funes. El emprendimiento, que se denominará “Distrito Funes”, se levantará en un terreno de unas cinco hectáreas emplazado entre Ruta 9, Av. Newbery y Av. Illia, y demandará una superficie construida de cerca de 50 mil metros cuadrados, según publicó el portal InfoFunes.

Fuentes municipales de ON24 explicaron que el proyecto está pensado de la siguiente manera: sobre la Ruta 9, construirán el hospital, que supondrá una edificación de 10 mil metros cuadrados. “Tener el Instituto Gamma a pocos minutos de tu casa en Funes va a ser importante”, afirmaron. Al tiempo que en el otro extremo del predio, sobre Illia, se levantará la Universidad Siglo XXI, a partir de la alianza que Transatlántica tiene con la institución educativa.

Al lado de la universidad, en tanto, tendrá lugar el edificio de oficinas y centros comerciales y luego, hacia el norte, continuarán los cuatro módulos residenciales, conformados por planta baja y tres niveles.

“La zona se va convertir en un nodo

de investigación y desarrollo con la universidad, el centro médico y el futuro parque industrial del otro lado de la autopista: va a ser una transformación urbanística acorde a lo que Funes necesita”, estimaron las fuentes.

Por su parte, Angeli indicó al medio funense que el sector residencial que proyectan con departamentos rodeados de áreas verdes no pretende competir con el segmento de la población al que apuntan los barrios cerrados. “Queremos desmitificar que para vivir en Funes hay que hacerlo en una casa con pileta y jardín”, dijo el empresario. El hospital de “Distrito Funes” comenzará brindando atención primaria tanto para adultos como niños, con guardia, radiología, diagnóstico por imágenes y laboratorio y luego irá sumando nuevas prestaciones, como internación, cirugía y urgencias.

Además de toda la parte edilicia, el desarrollo también contempla un capítulo importante en lo que hace a urbanización pública, como son obras hídricas, forestación, asfalto y dos avenidas de Ruta 9 a Illia. El proyecto ya tiene luz verde de la Municipalidad y espera ahora por el Concejo. “Ojalá no tengamos que irnos a otra ciudad, nos queremos quedar en Funes con este proyecto. Entendemos que es bueno para la ciudad, la región y la gente”, sostuvo Angeli.

on24



vicios de primer nivel, trasplantes, quemados, oncología, muchísimos servicios que pudimos desarrollar a partir de este crecimiento.

¿Y qué viene ahora?

Completar esta red, tal vez ya sin tanta dificultad para difundir lo que hacemos.

Estamos en el proyecto de un centro de rehabilitación, pero aún no tenemos resuelto el comienzo de las obras, ni el lugar. También nos pasa lo mismo con un materno infantil porque implica todo lo que sea obstetricia, partos y la pediatría. Esto es muy trascendente, requiere una obra de cero con estructuras nuevas.

Por otro lado, queremos acercarnos a nuestros “pacientes-clientes”, como con el proyecto en Funes. Al respecto de éste último, viene bien ex-

plicarles que no es un desarrollo de Grupo Gamma. Es de Transatlántica, liderado por Horacio Angeli, que hará lo que ellos llamaron “Distrito Funes”. Esto es un predio que hoy no está urbanizado y que requiere de infraestructura, cloacas, agua y luz cerca del arroyo Ludueña. Con Grupo Gamma hay un acuerdo que sostiene que si logran la autorización y esto prospera, nosotros tendremos una de las cinco posesiones de este predio. Allí está pensado construir un centro de salud, un bloque para la tercera edad o adultos mayores, un bloque de departamentos para gente que pueda vivir y trabajar por la zona, centro comercial y de oficinas, y un centro universitario.

El predio estaría ubicado entre lo que es la ruta 9 y lo que es la prolongación de calle Mendoza, que allí se llama Illia

y luego Fuerza Aérea en Funes, paralela a la ruta que va hacia el aeropuerto. Nosotros estaríamos ubicados en el inicio de este desarrollo. Ejecutaremos un masterplan que va a terminar siendo un hospital que los amigos y la comunidad bautizaron Hospital Privado de Funes. Consultorios pediátricos y para adultos, guardias; y luego iremos desarrollando hasta tener por supuesto para completar los 10 mil a 12 mil metros cuadrados que nos asignaron. Así que será seguramente un centro de salud muy importante.

No tenemos activado aun todo el proyecto arquitectónico porque queremos esperar a la aprobación del Concejo Deliberante. Es trascendente que Transatlántica logre la aprobación, pero estamos verdaderamente entusiasmados.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

invierno
EN PULLMAN CITY CENTER ROSARIO

**ALOJAMIENTO EN HABITACIÓN CLASSIC
DESAYUNO BUFFET AMERICANO**

CENA EN PIÙ! EXPRESS • ACCESO A MOI SPA
\$200 XTRACREDIT PARA DIVERTIRTE EN EL CASINO

COCHERA CUBIERTA CON VALET PARKING

\$3.600* \$4.800*
DOM A VIE SÁBADOS
* PRECIO FINAL POR NOCHE EN BASE DOBLE

RESERVÁ AL 0 800 222 CITY (2489)

PROPUESTA SUJETA A DISPONIBILIDAD. VIGENTE DE S/DI 01/2018 AL 30/09/18. CONSULTE ADICIONALES DE PERSONAS O SERVICIOS /// CENA EN PIÙ! EXPRESS POR ADULTO ALQUILADO (12 AÑOS DE EDAD O MAYOR) INCLUYE: 1 BEBIDA SIN ALCOHOL, BUFFET DE ENTRADAS, 1 PRINCIPAL A ELECCIÓN, Y BUFFET DE POSTRES Y DULCES /// ACCESO A MOI SPA INCLUYE: SALINA SECO, HAMMAN, DUCHAS ESPECIALES, PISCINA CUBIERTA CLIMATIZADA, SALA DE RELAX. LOS MENORES DE 16 AÑOS NO PODRÁN PERMANECER EN LA PISCINA CUBIERTA LUEGO DE LAS 18HS. CONSULTE RESTRICCIONES DE EDAD PARA EL USO DE LAS INSTALACIONES MENCIONADAS /// \$200 EN XTRACREDITOS DE OBSERVAR PARA DIVERTIRSE EN EL CASINO, POR HABITACIÓN, POR ESTADIA. NO POR PERSONAL. CREDITOS NO CANJEABLES POR DINERO EN EFECTIVO U OTROS SERVICIOS DEL COMPLEJO. REQUIERE AFILIACIÓN A NUESTRO CLUB DE FIDELIZACIÓN WIN Y PRESENTACIÓN DEL DNI.



CONECTATE CON LAS BUENAS DECISIONES.



ROBERTO VILLAVICENCIO // Por Redacción ON24



ENTRE LA APUESTA POR LA EXPANSIÓN Y EL DESCONTENTO CON EL GOBIERNO NACIONAL

EL PRESIDENTE DE GRUPO OROÑO VISITÓ LA REDACCIÓN DE ON24 Y CONTESTÓ TODO. FUE MUY DURO CONTRA EL ACTUAL GOBIERNO Y, PARTICULARMENTE, SU GABINETE DE MINISTROS Y ACUSÓ UNA FALTA DE DIÁLOGO. RESPUESTA TRAS RESPUESTA, COMPARTIÓ SU VISIÓN Y PERSPECTIVAS PARA UN GRUPO EN CONSTANTE EXPANSIÓN

El presidente de Grupo Oroño, Roberto Villavicencio, se pres-
 tó a un jugoso mano a mano en la redacción de ON24. En esta entrevista exclusiva, el referente de la salud en Rosario habló de la coyuntura política y económica, los principales desafíos de la medicina privada y el posible impacto de la despenalización del aborto sobre el sistema de salud. El reconocido médico no se guardó nada y arremetió duro contra el gobierno de Mauricio Macri y su gabinete ministerial, alegando que los ministros no fijan política y son inaccesibles, calificándolos de soberbios al ocupar cargos de poder.

¿Cuál es la mayor amenaza y cuál es la mayor oportunidad que enfrentan las empresas de medicina hoy?

La mayor amenaza depende, dado que nosotros actuamos en el sector privado de la asistencia pública, del salario de los empleados y trabajadores de la República Argentina; porque como bien se sabe, un porcentaje del salario es lo que financia a todas las actividades médicas.

En este momento no se puede hablar de oportunidades. Sin embargo, se vislumbraba con el nuevo gobierno de Cambiemos que iba a haber un mayor desarrollo de la actividad privada, lo que generaría empleo que es el sector donde nosotros trabajamos. Esa era la gran oportunidad, pero transcurridos más de dos años, no se ven posibilidades en ese sentido.

Con el gobierno anterior, aumentamos significativamente la cantidad de personas que se atienden en el sector privado, casi un 35 a 40% y en este gobierno, desgraciadamente, estamos empatados o perdemos.

Apenas comenzó este gobierno la queja apuntaba a las dificultades para importar, dado que la salud es un sector muy vinculado a la tecnología. ¿Como está el tema hoy?

Está mucho mejor. Tuvimos un caso particular en el que se habían puesto

trabas en la importación para equipamiento de electromedicina, pero luego de una importante gestión se pudo revertir.

¿Cómo es ser empresario “en tiempos de Macri”? ¿Qué ha cambiado?

Era muy difícil hablar en el anterior gobierno y también en éste. No sé que responder, dado que puedo decir algo que pueda resultar inconveniente y afectar al Grupo.

¿Así de grave es? ¿Hay presiones del gobierno?

Por supuesto. Además, puede preguntar a empresarios de Rosario de otras actividades. Se puede preguntar: ¿cuánto mejor es Lopetegui que Moreno? ¿Qué rol tienen los ministros de este gobierno? ¿Quién maneja el gobierno, el Jefe de Gabinete? ¿Qué hacen los ministros?, ¿fijan políticas?, ¿se instrumentan acciones sin el consentimiento de ellos? Yo no creo. Si escuchan y saben leer políticamente, tendrán que cambiar y actuar de otra manera.

Una de las cosas que se le reconoce a este gobierno en comparación con el anterior, es que más allá que hay errores, con sus funcionarios se puede hablar...

¿Te parece? No se puede hablar. Uno pide una reunión en las más altas esferas y es difícil. Antes era más accesible. Este es un mal de soberbia de figuras que ocupan cargos de poder y cambian.

Hace algún tiempo un empresario decía que después de todo el movimiento del dólar y la recalibración de las metas de inflación, se encontraba “cansado del contexto”, donde hay que planificar y planear “a pesar de...”

A usted, después de tantos años en el rubro, ¿lo cansa también?

En la Argentina todo el tiempo hay “lomas y valles” y las van a haber siempre. Lo que pasa que quizás, no el gobierno, sino nosotros, tuvimos más expectativas que las que debíamos. Y me incluyo, creí que este cambio iba

a ser muy importante, que se iba a empezar a actuar. Lo que se ha hecho hasta ahora de balance no es muy bueno. Ojalá en el año y medio que resta haya alguna transformación positiva.

Dentro de este contexto, no paran de planear y de proyectar cosas nuevas. ¿Cómo se explica?

Tiene un claro entendimiento al menos desde nuestro lado. En el arte de la medicina, para poder hoy brindarle a la gente lo que en el mundo se ofrece hay que invertir y desarrollar, uno no se puede quedar atrás. Seguramente en otra actividad donde hay menos innovación, las inversiones serían menores.

Pero hay un gran cambio en los últimos 30 años en la forma en que se da la medicina, sobretudo en lo que significa la seguridad del paciente y las nuevas terapias mini invasivas.

¿La expansión también se explica por la intención de terminar de cerrar el círculo de prestaciones?

La red es histórica. Nosotros estamos en el sector hace más de 70 años; tres generaciones, todos médicos y, obviamente, nos empuja la pasión que tenemos por esta actividad, que la compartimos con todos los médicos directores de todas las instituciones y eso es un diferencial muy grande a nivel república. Tenemos 1.500 empleados en relación de dependencia y más de 900 médicos.

Hay una innovación tecnológica a través de la cual tratamos de alcanzar alguna vez la excelencia médica y, por el otro lado, hay una pasión que tenemos porque todos somos doctores y la figura médica predomina sobre la figura empresarial. A veces se cometen errores en nuestras inversiones y desarrollos justamente pensando con el foco puesto en dar un servicio adecuado.

Es difícil creer que todo lo que Grupo Oroño está haciendo es rentable.

En nuestra actividad no hay ninguno de nuestros proyectos que no sea sus-

tentable porque sino no se podría hacer. No contamos con ninguna ayuda económica de la Nación, ni de la Provincia, ni de la Municipalidad. Pagamos todos los impuestos. Muchas veces me preguntan cuál es nuestro rol social empresario; es pagar los impuestos y ofrecer a nuestros empleados los mejores sueldos para que ellos, en el

sistema capitalista actual, tengan las mejores condiciones para tomar bienes y servicios. Por eso tenemos de alguna manera el seguimiento de tanta gente. Tenemos el plan de salud más numeroso de la ciudad con 71.000 asociados. Si uno divide la ciudad entre las personas que tienen cobertura y las que se atienden en el sistema es-

tatal, se observa que hay entre 700 y 800 mil personas que se atienden en el Grupo Oroño. De esa población, el 10% se hace socio voluntariamente de nuestro plan de salud.

¿El desarrollo que se ve en la medicina de Rosario, puede compararse con algún otro en el país?

AVANZA A PASO FIRME PESE A LA COYUNTURA

En el marco de un masterplan de expansión que incluye varios desarrollos este año y el próximo, Grupo Oroño continúa apostando fuerte a la ciudad y la región con importantes inversiones. Luego de inaugurar GO Kinesio en Funes y un centro médico en San Lorenzo meses atrás, el jueves 12 de julio cortó cintas de una nueva torre en “la gran manzana” que la compañía ocupa entre Bulevar Oroño, Rioja, Alvear y Córdoba. Se trata del inmueble de Alvear 831, donde supo funcionar el bar La Cautiva, que el Grupo liderado por Roberto Villavicencio transformó en menos de dos años en un edificio de punta, que demandó una inversión de unos US\$

8.5 millones y consta de 5.000 metros cuadrados construidos y ocho plantas que ampliarán los servicios de internación del Sanatorio Parque.

En diálogo con ON24, Villavicencio indicó que la torre cuenta con dos subsuelos para áreas logísticas del sanatorio y cuatro plantas de internación general que suman 45 camas más (10 para terapia intensiva), alcanzando las 155 posiciones en todo el centro asistencial. “Es el crecimiento más grande que hemos tenido en los 65 años de historia del Sanatorio”, destacó el empresario rosarino, quien agregó que entre el Parque y el Sanatorio de Niños “sumamos casi 300 camas en esta manzana”.

Las nuevas instalaciones están conectadas al Parque en tres niveles (subsuelo, primer y segundo piso) y disponen de “habitaciones amplias, confortables, con tecnología y equipamiento de punta”, aseguró Villavicencio. Añadió que esta torre supuso la generación de 90 empleos nuevos entre personal médico y no médico.

El presidente del Grupo Oroño explicó que, dentro del masterplan que la compañía se trazó años atrás, se decidió hacer este desarrollo primero “por una necesidad de demanda muy grande de camas que tenemos”.

Para dentro de dos meses, está prevista la apertura del edificio nuevo del ICR, diseñado para todo lo que es diagnóstico por imágenes cardiovascular, desde resonancia magnética, tomo-

grafía multicorte de alta resolución, hasta gabinete de arritmias, entre otros servicios. Serán cinco niveles y contará también con un auditorio. Estará ubicado entre el ICR de Boulevard Oroño y el de Urquiza, señaló Villavicencio.

Para octubre, en tanto, estiman la inauguración de un nuevo piso en el edificio de Alvear 855, donde funciona el CER (Centro de Emergencia y Trauma Rosario), destinado a cirugías mini-invasivas y endoscópicas, lo cual será “algo muy novedoso, porque incorporamos un equipamiento SpyGlass (el primero que llega a la Argentina), que es un endoscopio ultrafino que se introduce en el conducto pancreático Wirsung, es decir, se va a poder explorar por dentro el páncreas”, detalló el reconocido profesional rosarino. Además, indicó que tendrá un centro de litiasis urinaria y una Unidad de Heridas Complejas y Quemados muy importante. Dos meses después, en diciembre, quedaría habilitado GO Oftalmología, en la esquina de Oroño y Zeballos, que va a centralizar todos los servicios de esta especialidad con equipamiento de última tecnología.

Y para 2019, anunció que prevé terminar la imponente ampliación del Sanatorio de Niños, que sumará 4.000 metros cuadrados dispuestos en 4 niveles, y el centro sanitario de atención ambulatoria e internación GO Funes, que estaría listo para julio/agosto del próximo año.



El modelo nuestro es parecido al del Hospital Italiano de Buenos Aires, o al Hospital Alemán, que han desarrollado grandes estructuras financieras que les permitieron levantar importantes estructuras de servicios sanitarios, como lo son Galeno, Omint o Medicus.

Hoy está en discusión la despenalización del aborto. ¿Se ve algún impacto que se pueda medir a priori?

Según los datos que brindan los centros oficiales, se habla que hay entre 700 y 800 mil nacimientos por año y entre 400 y 500 mil abortos. Esto implicaría tanto del sector del Estado como en el sector privado la inclusión de un procedimiento que no es extremadamente costoso, esperamos que esta vez el Gobierno cumpla con la ley y que la incidencia se vuelva automáticamente a los planes de salud.

Habitualmente el Gobierno lo incluye, y no pondera el costo que esto va a producir. Estamos todos muy de acuerdo en caso que salga esta ley definitivamente, de atender este tipo de pacientes en la medida que los médicos lo acepten. Se sabe que hay un inconveniente importante, y es que hay médicos que no quiere realizar esta prestación; al tiempo que hay instituciones que quieren arrogarse el mismo derecho. Por ende, puede haber hospitales y sanatorios que quieren adoptarlo y otros que se no.

¿Hay alguna mirada positiva para el futuro?

Todo lo que hacemos es positivo. No paramos la marcha de nuestro desarrollo, entendiendo que queremos asistir mejor a la gente.

Estaremos inaugurando en poco tiempo el Sanatorio Parque por calle Al-

vear. Son 5000 m2 adicionales, que sumarán 150 camas a las ciento y pico que ya hay en el Sanatorio de Niños. Los Go Kinesio están distribuidos regionalmente porque la actividad kinesiológica y fisiátrica de recuperación de tejidos, articulaciones, respiratorias y cardíacas, tiene una repetición casi diaria y precisan estar cerca del paciente. A esto le agregamos centros de otras especialidades, entre ellos, los de oftalmología, que estaban desarrollados dentro de los sanatorios, y nos dimos cuenta que a los pacientes les gusta ir a consultorios externos. De esa forma concentramos oftalmología pediátrica y de adultos en un solo centro.

Nos estamos organizando mejor, con una estrategia pensada en la ciudad.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

¡Seamos socios!

Charlemos
0800 555 4844



JS JERÁRQUICOS
Salud



LANZÓ UN INNOVADOR SERVICIO PARA CONDUCTORES DE MOTOS Y BICICLETAS

UTILIZAN CÓDIGOS QR PARA ACCEDER A LOS DATOS DE SALUD DE LAS VÍCTIMAS DE SINIESTROS EN CUESTIÓN DE SEGUNDOS, PERMITIENDO UNA ATENCIÓN MÁS RÁPIDA Y EFECTIVA

En Rosario, como en muchas de las grandes ciudades, se han desarrollado sistemas públicos y privados para atender emergencias médicas. La misión de estos sistemas es atender una demanda de salud que va desde situaciones críticas que ponen en riesgo la vida hasta lesiones y dolencias leves por accidentes de tránsito. URG Urgencias encontró en los códigos

QR (quick response o respuesta rápida) una utilidad relacionada, entre otros temas, con la seguridad vial y con la asistencia sanitaria de emergencia para las víctimas de tráfico; especialmente conductores de motos y bicicletas. Las estadísticas resaltan que la cantidad de accidentes de tránsito viene disminuyendo, no obstante, quienes viajan en moto, representan el mayor

índice de lesionados en accidentes que suceden en la vía pública.

Fernando Sueiras, gerente comercial de URG Urgencias, explicó este servicio orientado a motociclistas y ciclistas: “Siempre estamos pendientes de las innovaciones tecnológicas que pueden tener un beneficio real en los afiliados, como también en la capacitación y formación de nuestros recur-

sos humanos. Basándonos en sólidos principios tales como respuesta rápida y completa, calidez, y profesionalismo, sustentado en la actualización permanente”.

Según las estadísticas, las motos participan en el 60% de los accidentes de tránsito que ocurren. Es cierto que la cantidad total de accidentes ha disminuido en los últimos años, pero la incidencia de las motos sigue siendo muy alta. Las bicicletas representan el 7%, al igual que los peatones, mientras que el resto son automovilistas. En Santa Fe, según datos recolectados por la Agencia Provincial de Seguridad Vial (APSV) sobre víctimas fatales por accidente de tránsito que ocurren en territorio provincial, las motos participan en el 80% de estos accidentes. Los datos dejan en evidencia la importancia de trabajar sobre la comunidad en prevención, para que año a año se pueda consolidar una disminución importante en la siniestralidad vial.

Además, apenas el 46% de quienes conducen motos usan el casco, y sólo el 24% de los acompañantes lo hace. En rutas el uso aumenta a más del 80%. La realidad, graficada en estas cifras, ha impulsado a URG Urgencias a sumarse a las tantas campañas de prevención existentes sobre el uso de casco en motos y bicicletas

“Los cascos salvan vidas al evitar o amortiguar golpes y heridas devasta-

doras e incapacitantes en la cabeza. Los motociclistas que no usan casco tienen mucho más alto riesgo de muerte o de sufrir lesiones permanentes. Según investigaciones realizadas en Estados Unidos se encuentra probado que los motociclistas que usan el casco tienen un 73% menos de mortalidad que los que no lo usan”, afirmó Sueiras.

¿De qué manera "tus datos pueden salvarte la vida"? ¿Qué es Q-URG?

"Tener acceso a la información médica del paciente en cuestión de segundos, a través de la lectura de un código QR, nos ayuda a ganar tiempo y mejorar la atención durante una emergencia en la vía pública. Q-URG es un nuevo servicio, una solución tecnológica, que está disponible para todos los socios de URG Urgencias, en el que el afiliado tiene la posibilidad de llevar en el casco la identificación y antecedentes médicos, en caso de sufrir un accidente en vía pública, ayudará al equipo médico que lo asista a ganar tiempo al momento de atenderlo”.

¿De qué manera lleva consigo la información el afiliado?

“La información está codificada en una calcomanía que se emitirá de manera personalizada para cada afiliado que lo solicite, el sticker con su Q-URG debería pegarlo en un lugar

visible de su casco de moto o bicicleta para que lo acompañe siempre y que será de gran ayuda en caso de tener un accidente en la vía pública”.

¿Cómo obtener Q-URG?

“Los socios de URG Urgencias podrán obtener su Q-URG ingresando a la página web www.urg.com.ar, cargando la información requerida, completando allí sus datos personales y el teléfono de la persona a la que debemos avisar en caso de accidente y además información médica útil ante una emergencia como: diabetes, anticoagulación, epilepsia y si tiene alergia a algún medicamento específico. A los pocos días recibirán en su domicilio un sticker con el Q-URG, para pegarlo en el casco de su moto o bicicleta. Los datos médicos no son la historia clínica del paciente, sino solamente información crítica ante una situación de emergencia”.

¿Existen antecedentes en el mundo?

“Esto ya está funcionando exitosamente en Estados Unidos, Francia y España, en donde desde hace al menos cuatro años, se incentiva a la gente a que cargue su historia clínica y lleve un sticker con el código ante una emergencia. En Argentina URG Urgencias es la primer empresa de Emergencias Médicas en implementarlo”.

on24

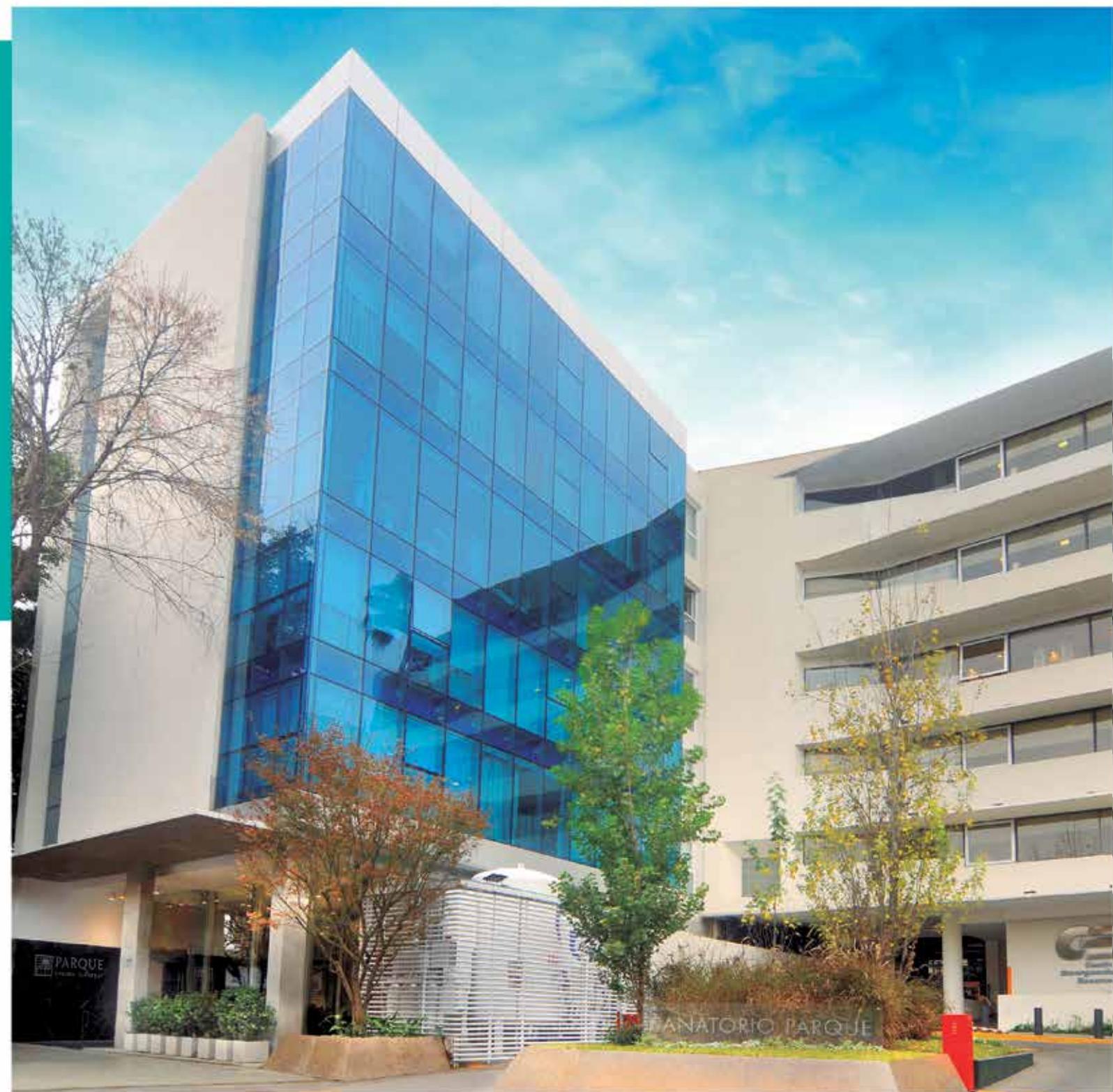
ESPACIO PUBLICITARIO

HAY BENEFICIOS QUE TE HACEN ESPECIAL.



Te presentamos **la nueva tarjeta de beneficios** para clientes exclusivos de Alto Rosario Shopping

Info en www.alto-rosario.com.ar



5000 m²
en 8 plantas.

44 CAMAS
de internación.

PLANTA EXCLUSIVA
de terapia intensiva.

2 PLANTAS
de servicios de apoyo.



+ SUMAMOS MÁS QUE UN NUEVO EDIFICIO. AMPLIAMOS UN 40% NUESTRA CAPACIDAD DE INTERNACIÓN Y TERAPIA INTENSIVA.

Con una arquitectura de vanguardia y un equipamiento de avanzada, este nuevo edificio ubicado en Alvear 831 es la nueva admisión de internación para todo el Sanatorio Parque y cuenta con 35 camas de internación y 9 posiciones de terapia intensiva. 44 camas en total que elevan un 40% nuestra capacidad de internación, que ahora es de 153 camas. Así respondemos, con más y mejores servicios, a la confianza que nuestra comunidad deposita en Sanatorio Parque desde hace 65 años.

TEA // Por Redacción ON24



LANZAN NUEVA EMPRESA DE SERVICIOS ENFOCADA EN EL ACOMPAÑAMIENTO DE PERSONAS

INSTALAN UNA FIRMA CON GRAN IMPACTO SOCIAL DEDICADA A LA CONTRATACIÓN DE ACOMPAÑANTES

Crearon una empresa de acompañamiento para personas que se encuentren en instituciones de salud o solas en sus casas. Se trata de Tea, formada en el seno de Grupo C&M, la cual, según el socio fundador Fabián Santoro, viene a causar un fuerte impacto social y a aportar un alivio al problema de la soledad.

¿Cuál es la problemática que detectaron en la comunidad?

En todo el mundo la soledad es un problema, a tal punto que en el Reino Unido acaban de crear un Ministerio de la Soledad.

Como ser social, el ser humano tiene la necesidad de relacionarse y crear lazos afectivos con otras personas. Mucho más cerca, en Uruguay, el servicio de acompañantes de salud está instalado desde hace décadas y la mayoría de los uruguayos cuentan con un servicio prepago a tal fin, como

aquí tenemos un servicio de emergencias médicas como algo básico.

En nuestro país y especialmente en este momento que estamos viviendo como sociedad, mucha gente se encuentra sola o sin la posibilidad de recibir la compañía necesaria en su vida diaria, por limitaciones propias de la edad o frente a una situación inesperada de salud, y las lógicas obligaciones laborales de sus familiares y amigos.

Personalmente hemos pasado por esta situación y detectamos lo difícil que es encontrar la ayuda adecuada. Cuando se llega a este punto aparecen otros problemas asociados, como el marco legal, disponibilidad de la gente, los costos del servicio y la confianza o seguridad a la hora de llevar una persona desconocida a tu casa.

¿Qué solución trae la empresa al mercado?

Concebimos esta empresa como nos gusta hacer las cosas en C&M y como nos gustaría que nos brinden en el servicio a nosotros mismos: con calidad de gestión y servicio premium. Creamos Tea como una solución a la problemática que detectamos, ya que, si bien existen algunos prestadores muy básicos, carecen de la calidad humana que el mercado demanda. Desarrollamos un concepto de servicio que está orientado al acompañante prepago, pero es mucho más amplio que eso, considerando a nuestros socios como personas que forman parte de la gran familia Tea, a quienes invitamos a realizar actividades recreativas grupales para socializar y que gozan de servicios personalizados a domicilio para muchas actividades que por distintas cuestiones de accesibilidad hoy no consumen.

¿En qué se diferencia el servicio con la oferta actual del mercado?

En Tea definimos que el primer factor a considerar para incorporar un acompañante es su vocación de servicio. Si la persona posee esa competencia innata, luego pasa a las siguientes fases de selección, donde analizamos minuciosamente todos los detalles que nuestra experiencia de más de 20 años en gestión de recursos humanos nos brinda.

Cuando confirmamos un candidato, lo capacitamos con especialistas en cada área, según un programa multidisciplinario que abarca temas tan sensibles como nuestros valores y el concepto de lo que es acompañar, higiene, aseo personal, RCP, sociología

orientada a gerontología, manejo de crisis, comunicación y emoción, alimentación, calidad y seguridad. Si pasa los exámenes, el candidato se certifica como Acompañante Profesional de Salud y Bienestar de Tea y está preparado para continuar con su formación y comenzar a brindarle servicios a nuestros socios.

¿Quiénes pueden contratar Tea?

Cualquier persona puede contratar Tea. Tenemos un programa comercial con diferentes propuestas para individuos, familias y grupos de afinidad tales como empresas, asociados de obras sociales, empresas de medicina privada, clubes, bancos, organizaciones gremiales o mutuales, entre otros.

¿Cómo aseguran la calidad del servicio?

Diseñamos procesos sustentados en un sistema de gestión que abarca todas las fases del servicio, desde la atención telefónica hasta la auditoría de cada uno de los servicios que le brindamos a nuestros socios.

El socio además puede requerir un servicio, consultar la disponibilidad de horas, calificar al acompañante y establecer sus preferencias personales desde una aplicación móvil o nuestro sitio web.

Cada acompañante completa además al ingresar a la empresa un perfil personal, que comparamos con las preferencias del socio a la hora de asignar un acompañante, así la experiencia de compañía con Tea es gratificante.

Al auditar cada servicio, nos aseguramos la posibilidad de detectar aspectos a mejorar diariamente.

Suena muy atractivo, ¿pero cuánto cuesta el servicio?

Esa es otra fortaleza de nuestra empresa. Tenemos claro que es un negocio de largo plazo y establecimos planes comerciales que faciliten el acceso de toda la comunidad a esta prestación. Queremos que nos prueben y que nos recomienden. Eso incluye

un precio competitivo que está por debajo del valor comparativo con la competencia. Los planes según la edad tienen un costo mensual desde \$184.

¿Cómo pueden brindar un servicio tan bueno, a tan bajo costo?

Estamos invirtiendo en capital humano, desarrollando el mercado y brindándole una oportunidad laboral a personas que ya están maduras emocionalmente hablando y no necesariamente tienen una formación profesional previa. Nosotros los capacitamos y les damos las herramientas para que puedan prestar el servicio de manera eficiente y gratificante para todos. Los acompañantes de Tea están contratados en relación de dependencia y los costos operativos se amortizan con la escala de la operación comercial.

Nos valemos de todos los recursos que brinda el mercado para asegurar un excelente servicio, con una rentabilidad modesta. Apostamos al largo plazo.

¿Cómo esperan que la gente confíe en una empresa nueva?

Tea es una empresa nueva, pero tiene el respaldo de un grupo de profesionales idóneos, experimentados y reconocidos en cada área.

La imagen y la comunicación de la nueva marca está cuidada en cada detalle y apoyada por la participación de un personaje reconocido por la gente, identificado especialmente con el público objetivo. En el caso de Rosario como primera plaza de lanzamiento, elegimos a Carlos Bermejo como embajador para establecer ese vínculo de confianza.

Estamos preparados para expandirnos rápidamente y contaremos con la participación de nuevos embajadores para las nuevas plazas.



RECOMENDACIÓN PARA ESTE INVIERNO: MANTÉNGASE ACTIVO

LAS BAJAS TEMPERATURAS NO SON UN IMPEDIMENTO PARA PRACTICAR DEPORTES, PERO SÍ HAY QUE TENER EN CUENTA CIERTAS PRECAUCIONES ESPECIALES PARA ESTA ÉPOCA DEL AÑO

Ya sea al aire libre o en espacios cerrados, es importante utilizar ropa adecuada que abrigue y que sea térmica, que permita liberar la transpiración más fácilmente y evitar

el enfriamiento: doble remera, calzas largas, rompevientos, gorro para proteger los oídos.

Con el frío, los músculos se contraen para generar calor y están más rígidos

que habitualmente, por eso se deben aumentar el precalentamiento (10 minutos como mínimo) y los estiramientos, para evitar lesiones. En caso de enfermedades respiratorias,

suspender el ejercicio y guardar reposo, para evitar complicaciones como bronquitis o neumonía.

El frío puede ser motivante para hacer ejercicio: no hay riesgo de sufrir un golpe de calor o un descenso abrupto de la presión. Adicionalmente, se puede aprovechar el mediodía, cuando la temperatura está más cálida.

Mantenerse hidratado siempre

En invierno es frecuente tener menos sensación de sed y sudar menos, no obstante, puede perderse agua en grandes cantidades sin advertirlo. Por otro lado, suelen practicarse más las actividades físicas intensas (ejercicios aeróbicos) que son las que generan más calor corporal y provocan más pérdida de líquidos. Por eso es recomendable antes, durante y después del entrenamiento, tomar 300 ml de agua como mínimo.

También se recomienda incluir líquidos mediante los alimentos: verduras hervidas, al vapor o al horno; sopas de verduras y frutas cocidas o frescas a temperatura ambiente.

¿Cómo encontrar motivación para realizar actividad física?

La motivación es un factor muy importante, ya que quien la consigue, tiene más probabilidades de sostener este hábito tan saludable durante todo el año.

Algunos consejos: piense en su horario de ejercicio como un momento especial para dedicarse a usted. Recuerde que no importa tanto qué actividad elija, sino que le resulte placentera. Puede compartirla con sus seres queridos (ej. caminatas o andar en bicicleta) o dejarse motivar por alguna persona entusiasta que ya esté realizando alguna actividad a la que usted pueda sumarse.



5 RAZONES PARA REALIZAR ACTIVIDAD FÍSICA EN INVIERNO

- 1.** MEJORA SU SALUD FÍSICA: ELEVA LAS DEFENSAS DEL ORGANISMO, FAVORECE EL BUEN FUNCIONAMIENTO DEL CORAZÓN, MEJORA LA PRESIÓN ARTERIAL Y AUMENTA LOS NIVELES DE COLESTEROL BUENO.
- 2.** COMPENSA EL INCREMENTO DE CALORÍAS QUE TRAEN LOS HÁBITOS ALIMENTARIOS DURANTE EL INVIERNO, AYUDANDO A PERDER PESO.
- 3.** BENEFICIA SU SALUD PSÍQUICA Y EMOCIONAL: MEJORA EL SUEÑO, ALIVIA TENSIONES Y PREVIENE ESTADOS DEPRESIVOS Y ASTÉNICOS PROPIOS DEL FRÍO.
- 4.** PROVEE MÁS ENERGÍA E INCREMENTA LA RESISTENCIA.
- 5.** CONTRIBUYE A LLEGAR EN FORMA AL VERANO.

JUAN PIVETTA // Por Redacción ON24



«EN UN CONTEXTO DONDE LA SALUD SE MERCANTILIZÓ MUCHÍSIMO, LOS SISTEMAS SOLIDARIOS TIENEN UN ROL CADA VEZ MÁS IMPORTANTE»

EL PRESIDENTE DE FEDERADA SALUD Y DE LA FEDERACIÓN ARGENTINA DE MUTUALES DE SALUD AFIRMÓ QUE EL MERCADO SANITARIO PRIVADO SE ENCUENTRA EN RETRACCIÓN, PERO APUESTA A QUE SE TRATE DE UN BUEN MOMENTO PARA LAS MUTUALES. DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS E INTEGRACIÓN VERTICAL, LO QUE SE VIENE EN SU FIRMA

A lo largo de sus 55 años de vida, la mutual Federada Salud se ha posicionado como una firma referente del sector salud y es una de las de mayor trayectoria. Brinda cobertura médica de alcance nacional a través de una estructura compuesta por más de 250 sedes en el país con su casa central en Rosario. En una coyuntura en la que conviven los altos índices inflacionarios con el vertiginoso desarrollo de los referentes sanitarios privados de Rosario, el presidente de la mutual y de la federación Argentina de Mutuales de Salud, Juan Pivetta, contó a ON24 cuáles son sus estrategias para mantenerse vigente.

¿Cuál es el panorama general del sector de las prepagas?

La salud privada, rubro en el cual nos encontramos las las mutuales, es un mercado en retracción. No hay un aumento de la cantidad de personas que están en condiciones de acceder a la salud a través del pago de un servicio de una empresa prepaga. Tiene que ver con el contexto socioeconómico del país, por lo tanto hay distintas estrategias de las empresas y organizaciones para sortear este contexto.

Tenemos un panorama complejo porque administrar recursos de terceros en un país con los niveles de inflación que tiene Argentina es muy difícil. También es muy complejo hacerlo en un contexto como el campo de la medicina, donde los avances tecnológicos producen un nivel inflacionario superior al general (20 o 30%), cosa que no ocurre en otros sectores, donde la tecnología sirve para bajar costos.

En Argentina, a su vez, estamos en un contexto en el que se incorporan nuevas prestaciones al PMO que a veces no están contempladas en el presupuesto inicial; se dictan nuevas leyes para coberturas que tienen que ver con derechos antes no tenidos en cuenta,

lo cual es muy bueno, pero ninguna de estas prestaciones que vienen por ley tienen en cuenta su presupuesto y esto genera problemas de judicialización del sector.

¿Cómo se adapta Federada a esa retracción en el número de clientes?

El valor de un plan de salud ya no lo fijan más los prestadores, sino que lo fija el Estado. Esto está determinando que haya cada vez menos gente que puede acceder y personas que tienen que dejar el sistema y acudir a servicios de menor calidad.

En el caso de Federada intentamos no tener productos tan estandarizados, sino ver las particularidades de los distintos grupos etáreos. Por eso tenemos planes enfocados a los hábitos y necesidades de consumo para cada grupo. Después, hay cuestiones territoriales que modifican un poco los valores y particularidades estratégicas, por eso trabajamos con distintos tipos de productos y servicios de acuerdo a las necesidades puntuales de cada territorio, con acuerdos con los prestadores de esos lugares. Buscamos una relación que no sea de competencia, sino de articulación con el sector médico para brindar el mejor producto al menor precio.

¿Tienen contemplada alguna expansión en el corto plazo?

Es un contexto en el que toda expansión requiere mucha planificación y análisis previo. Nosotros ya estamos expandidos en un territorio muy importante, en más de 200 pueblos del interior del país. Lo que estamos priorizando es la ampliación de servicios y la generación de nuevos servicios para nuestra masa de asociados y nuestra distribución territorial. Por ejemplo se puede mencionar las farmacias que son parte de una integración vertical, no sólo financiamos los medicamentos, sino que los proveemos a través de nuestra propia red.

También brindan un servicio de

financiación. ¿Cómo está funcionando esa unidad dado el contexto económico?

La demanda de financiación en estas épocas aumenta. Ojalá fuera una demanda que tuviera que ver con la inversión, pero generalmente tiene que ver con gente a la que no le alcanzan más los recursos para el consumo. Hoy tenemos muchos mecanismos de conocimiento de nuestra gente que nos permiten minimizar el riesgo. De todos modos, en definitiva somos una mutual, y una mutual pertenece a los socios; los préstamos son parte del riesgo que asumimos como tal. Por otro lado, cabe destacar que tenemos muy bajo nivel de incumplimiento.

¿Es un buen momento para las mutuales?

Sí, claro. En un contexto donde la salud se mercantilizó muchísimo y se mueve tanto por las reglas de mercado, sistemas que tengan que ver con la solidaridad claramente tienen un rol cada vez más importante. No niego que hay un gran negocio en lo que respecta a medicamentos y otras áreas, pero tenemos que apuntar a que el sistema de salud sea mucho más solidario porque las inequidades que se ven en lo que respecta a este rubro son cada vez más grandes. La equidad es un factor que tiene que ver más con lo ético que con lo estadístico, pero creo que los sistemas solidarios pueden colaborar con la salud pública para modificar muchos aspectos que tienen que ver con estas desigualdades, las cuales se transforman claramente en indicadores sanitarios muy cuestionables desde lo ético. Obviamente hablo del mutualismo bien entendido y no siendo utilizado aprovechando algunos aspectos que puedan resultar ventajosos.

ROSFAR // Por Redacción ON24



CRECER Y APOSTAR A LA CALIDAD A PESAR DE LA COYUNTURA

HUGO COCHRANE, PRESIDENTE DE LA RECONOCIDA DROGUERÍA, HABLÓ SOBRE EL ROL DE LA COMPAÑÍA EN EL MERCADO ROSARINO, COMENTÓ QUE PLANEAN UNA MEGA OBRA Y MANIFESTÓ PREOCUPACIÓN POR EL DESFINANCIAMIENTO DEL SECTOR

Rosario se posiciona como uno de los polos sanitarios más importantes del interior del país, si no el más importante, con la monumental expansión de prestadores de salud privada y la fuerte presencia de varias prepagas. En ese contexto, Droguería Rosfar afronta el desafío de mantener la circulación de un producto de calidad que esté a la altura de las exigencias de un mercado en pleno crecimiento. Por otro lado, desde la firma explican que no se encuentran ajenos a los vaivenes coyunturales y manifiestan cierta preocupación por la falta de financiamiento para el sector.

¿Cómo se posicionan dentro del mercado rosarino?

Droguería Rosfar es una empresa líder a nivel nacional en lo que respecta a la comercialización, trazabilidad, logística y distribución de productos oncológicos, hematológicos, antivirales, y tratamientos especiales. Somos una empresa profundamente comprometida con la salud, en permanente crecimiento, reconocida y premiada por su labor y trayectoria en el ámbito nacional e internacional.

¿Qué desafíos o posibilidades plantea para las droguerías la coyuntura actual?

Para nuestra empresa el desafío actual es continuar creciendo a nivel nacional, diferenciándonos por la calidad de servicio que prestamos de manera de garantizar que los medicamentos mantengan sus cualidades para optimizar los resultados de su aplicación en el paciente. Estos resultados se logran con la innovación permanente y la constante inversión en tecnología para mejorar las condiciones de almacenamiento, resguardo y distribución de los productos.

Varios prestadores de salud plantean el crecimiento de sus empresas como al-

go "natural" y "necesario": ¿para ustedes funciona del mismo modo? ¿Tienen planes de expansión para el corto plazo? ¿Se han expandido o renovado últimamente?

Sin lugar a dudas. Históricamente hemos sido pioneros en nuestro sector en incorporar nuevas tecnologías a cada uno de los procesos de la compañía. Actualmente nos encontramos finalizando el anteproyecto de una mega obra en la que se prevé cuadruplicar el espacio en planta. Se trata de una planta modelo a nivel nacional, totalmente robotizada, con tecnología de punta que no existe en nuestro país, al nivel de los laboratorios multinacionales más importantes del mundo. Lo cual nos permitirá eficientizar procesos, brindándonos la posibilidad de buscar nuevos mercados.

¿Cómo se está moviendo el negocio en relación a las prepagas? ¿Qué relación tienen con el sector?

Diariamente trabajamos de manera mancomunada, atendiendo las necesidades de las principales prepagas, obras sociales privadas y provinciales del país. Vemos con gran preocupación el desfinanciamiento del sector salud al tener que hacer frente a los costos que implican las nuevas tecnologías, aparatología, y medicamentos biológicos que están saliendo al mercado, problemática que no es inherente únicamente a nuestro país, sino que se da a nivel mundial.

¿Cómo repercute en su actividad el crecimiento de ciertos grupos de prestadores rosarinos, como Grupo Oroño o Grupo Gamma?

Somos proveedores de ambos grupos. Es motivo de orgullo para nuestra ciudad contar con empresas tan comprometidas con la salud, las cuales se encuentran en constante crecimiento, innovando e invirtiendo en el sector.

ROSFAR RECIBIRÁ UN NUEVO PREMIO INTERNACIONAL

Efectivamente, el próximo 25 de julio, por octavo año consecutivo, Droguería Rosfar obtendrá "The Bizz Awards 2018" en EEUU. Este premio es considerado como uno de los reconocimientos empresariales más importante del mundo, otorgado por la World Confederation of Businesses a las empresas y empresarios más destacados de cada país. "The Bizz Awards" fue instituido a fin de premiar la "Excelencia Empresarial" y está dirigido a empresas pequeñas, medianas y grandes.

Además, promueve la Responsabilidad Social Empresarial a nivel mundial a través de la norma "WORLD COB-CSR: 2011.3.", que certifica las buenas prácticas empresariales basadas en: apropiadas relaciones laborales, apoyo social y el cuidado del medio ambiente.

Es importante que cada uno invierta y preste un servicio de calidad en el rol que nos compete dentro del sistema de salud. Nosotros, en la distribución del medicamento; la farmacia, en la dispensa de la medicación, y los sanatorios y demás centros asistenciales, en la aplicación de dicha medicación al paciente.

JOSÉ CHORZEPA // Por Redacción ON24



«ESTE CUARENTA ANIVERSARIO NO ES UNA META CUMPLIDA; ES UN ESLABÓN MÁS EN EL CRECIMIENTO»

IRT MEDICINA PARA EMPRESAS TRANSITA SU CUADRAGÉSIMO AÑO DE ACTIVIDAD. UNO DE SUS FUNDADORES COMENTÓ CÓMO FUE EL CAMINO DE SER FIRMA PIONERA EN BRINDAR ESTE TIPO DE SERVICIOS

IRT Medicina Para Empresas, cumple este año su cuarenta aniversario de fundación. La empresa pionera en provisión de servicios de salud corporativos fue creada en 1978 por iniciativa de los Doctores José Chorzepa y Alfredo Macché.

A lo largo de los años debió adaptarse a la coyuntura siempre cambiante, manteniendo el ánimo de expansión y profesionalización; así es que hoy en día ofrece una cobertura de alcance nacional, con una red de prestadores que brindan atención a sus más de 2000 clientes.

¿Cómo fue el trayecto de un emprendimiento que se ha convertido en la mayor empresa de medicina laboral del país? “Creo que uno de los puntos claves de haber llegado a cuatro décadas y poder seguir pensando a futuro es haber sido capaces de adecuarnos a los tiempos que vive la empresa y el país”, afirmó Dr. J. Chorzepa.

Dado que el suyo es un nicho de negocio muy ligado al nivel de actividad de las empresas, el médico fue consultado acerca de la susceptibilidad de su rubro a las fluctuaciones económicas y políticas. “Estamos acostumbrados a este contexto y hemos superado varias crisis, así que estamos capacitados para transitar la realidad actual”, aseguró.

Ni el marco legal, ni las prioridades de los clientes son las mismas que an-

taño. IRT comenzó su recorrido cuando las Aseguradoras de Riesgos de Trabajo todavía no existían. “El énfasis estaba puesto en la atención de los accidentes de trabajo, en que la gente no falte y en que no vayan a trabajar enfermos”, relató. En aquel momento, la firma debía hacerse cargo de la atención de cualquier accidente laboral; esto cambió recién en 1995 con la sanción de la ley 24.557 que enmarcaba la creación de las ART. Las necesidades de los clientes de IRT han cambiado con el correr del tiempo por factores varios, como ser las presiones y exigencias por parte del Estado. “Hoy la cobertura está enfocada en la prevención, en el cuidado de la salud del empleado. Se hace mucho énfasis en la prevención de enfermedades, se hacen chequeos periódicos de acuerdo a las patologías y condiciones laborales. Tratamos de no ir a apagar el incendio en cuanto ocurren los problemas, nuestro desafío es anticiparnos”, explicó Dr. J. Chorzepa. Sin duda el cambio en la legislación de la actividad significó un hito en la vida de IRT, pero hubo otros momentos que marcaron su trayectoria. Según destacó su fundador, uno de ellos fue el año 2006 cuando consiguió la certificación ISO 9001, convirtiéndose en la primera empresa del rubro en lograrlo. “Fue una confirmación de la ambición y la pasión que tene-

mos por la calidad del servicio”, aseguró. También apuntó, aunque como un momento difícil, el año 2001. “Fue traumático desde lo financiero y lo económico para todo el país. Tuvi- mos que trabajar en conjunto con todo nuestro personal porque muchos clientes no podían sostener el servicio. Son momentos en que sólo aquellos que trabajamos profesionalmente sobrevivimos”, narró.

Con buenos y malos momentos, IRT es hoy en día la empresa de medicina laboral más grande a nivel país. Con presencia en Capital Federal, Villa Constitución, San Lorenzo, Rafaela y Rosario (donde se encuentra su casa central). Se destacan entre sus servicios el Control de Ausentismo, los Exámenes de Salud y el Servicio de Médico en Planta entre otras prestaciones de servicios de medicina laboral.

IRT formó y sigue formando profesionales que se desempeñan dentro del rubro en corporaciones de primer nivel. También siguen apostando por la innovación y mejora tecnológica de sus servicios, una de las grandes claves de su éxito: “Este cuarenta aniversario no es una meta cumplida; es un eslabón más en el crecimiento”.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a

Tec POINT

INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

Dir. Av. Ovidio Lagos 1679 / S2000QLJ Rosario - Santa Fe - Argentina
Tel. +54 341 5303370 / Fax. +54 341 5303379 / info@tecpoint.com.ar / www.tecpoint.com.ar

ALEJANDRO WINKLER // Por Fabiana Suárez



SE PUEDE COMPRAR UN INMUEBLE EN USA A U\$S2000 EL M2 Y ALQUILAR AL MES

WINKLER NO VALIDA EL PRECIO DE LAS PROPIEDADES EN ARGENTINA

Clásico y funcional.

Dos torres, a metros de Pellegrini, con todas las opciones.

Presentamos Conqueror. Un edificio concebido para ser funcional, clásico y moderno. Características difíciles de encontrar en los nuevos proyectos.

Con unidades tipo monoambiente divisible, de uno y dos dormitorios con escala familiar.

Con locales comerciales en PB, oficinas en entrepiso y cocheras.

Y una organización bien pensada.

Conqueror. En J.M. de Rosas 1630, Rosario.

CUOTAS LIGHT

HASTA EN 72 MESES

EDIFICIO
CONQUEROR



Madres de Plaza 25 de Mayo 3020 P. 8º
Torre Nordlink - Puerto Norte - Rosario
(0341) 558 1414 / 558 8888

PLOA
ARQUITECTOS

Grupo
am
REAL ESTATE

Buenas ideas + Mucho trabajo
www.g70desarrollos.com.ar

En el 2012 constituyó con sus socios bajo el nombre de Awa Global, una administradora de inversiones que involucra el sector del Real Estate local e internacional. En el 2013, viendo el especial apetito argentino por sacar la plata al exterior, apuntando al mercado inmobiliario americano -en esa época con precios bajos-, Alejandro Winkler comenzó a especializarse en la plaza de Miami, el destino favorito de los capitales latinos, radicándose definitivamente en la ciudad en el 2015.

Aprovechando su conocimiento del mercado local e internacional, repasamos con el la coyuntura inmobiliaria: ¿Por qué Rosario maneja valores del m2 en edificios premium similares a lo que se puede encontrar en USA?

Rosario puede cobrar en algunas torres de alta gama 6.000 dólares el m2 porque son productos únicos, no tenés la oferta de un mercado como el americano con cientos de proyectos premium, de igual modo, esto no valida los precios que se están pagando. Argentina es un país con un ingreso promedio per capita de 14.500 dólares anuales vs un país como Estados Unidos con un ingreso promedio de 45.000.

Hoy en Estados Unidos se puede comprar una vivienda a 2000 dólares el m2, y si nos enfocamos en Miami Beach, el lugar más elegido por inversores de América Latina, un departamento sobre la línea de agua se puede encontrar a partir de 4000 dólares -son edificios antiguos pero con diseño-; el valor de lo que hoy se paga por una torre de jerarquía frente al río en Rosario, por este fenómeno que acabo de explicar, son unidades exclusivas, escasas, para un consumidor final que tiene la plata para pagar por estar en ese lugar.

¿A tus clientes rosarinos recomendás inversión inmobiliaria local o internacional?

A diferencia de Argentina, donde hay que estudiar muy bien qué comprar, porque no sabés a cuánto estará el dólar de acá a 3 meses, donde el proceso inflacionario también interfiere en el cálculo para determinar la renta, en Estados Unidos podemos presentar a nuestros inversores nacionales el proyecto totalmente armado. En Brickell -distrito financiero de Miami- el m2 de una torre de lujo cuesta 6.500 dólares. Argentina está cara no solo comparada con la plaza estadounidense, está cara comparada con México, Perú, Chile...

Todos estos países te ofrecen m2 a mejores precios en ciudades con una infraestructura muy superior.

Tenemos inversores con 150.000 dólares que quieren colocarlos en Real Estate de Miami, por ejemplo, para generar una renta en dólares al mes que comprás. No ganás una locura, a estos activos inmobiliarios no le podés pedir más del 5% anual, es un proyecto para un inversor conservador que se anima a salir del país.

Tenemos también el perfil del que quiere ver su ladrillo, por eso estamos construyendo un edificio en Barrio Martin. Lo cierto es que Argentina es un país acéfalo de productos de inversión, por eso la opción inmobiliaria es tan fuerte.

Los descreídos de la inversión en ladrillos en Estados Unidos, especialmente Miami, dicen que hay una “burbuja”, un exceso de departamentos que cuestan alquilar

La demanda de alquileres es enorme, de hecho hay suba de demanda, cuanto mucho podrás tener un mes de vacancia, porque además si bajás el alquiler 50 dólares, tenés asegurado el inquilino, el tema no es la falta de interesados, todo pasa por el precio.

on24





Somos el equipo
que su empresa **necesita.**



MEDICINA
LABORAL



EXÁMENES
MÉDICOS



CONTROL DE
AUSENTISMO



UNIDAD MÉDICA
MÓVIL

Rosario

 Buenos Aires 2080.
 Tel. 0341 409 2900 / 0341 485 7700.
Horario de Atención: 7 a 19 hs.
irt@irt-sa.com.ar

Buenos Aires

 Rivadavia 1225.
 Tel. 011 527 41441.
Horario de Atención: 7:30 a 16:30 hs.
buenosaires@irt-sa.com.ar

San Lorenzo

 Sargento Cabral 1264.
 Tel. 03476 433 177 y 427 763.
Horario de Atención: 7:30 a 16.30 hs.
sanlorenzo@irt-sa.com.ar

Villa Constitución

 Córdoba 319.
 Tel. 03400 473 388.
Horario de Atención: 7:30 a 14 hs.
villaconstitucion@irt-sa.com.ar

Rafaela

 Urquiza 47.
 Tel. 03492 504 488.
Horario de Atención: 7 a 16 hs.
rafaela@irt-sa.com.ar



irt@irt-sa.com.ar /
Tel. 0341 409 2900 /
0341 485 77 00 /



CIEN MILLONES DE DÓLARES QUE TRANSFORMARÁN PICHINCHA

ROSENTAL Y OBRING LEVANTAN TRES TORRES DE VIVIENDAS CON UN BLOQUE DE OFICINAS SOBRE PLANTA BAJA PÚBLICA. LOS DETALLES Y LOS NÚMEROS DE UN DESARROLLO QUE “CAMBIARÁ LA CIUDAD”

Un proyecto conocido en las principales capitales del mundo, llega por primera vez a la ciudad: la integración de un espacio privado formado por viviendas y oficinas a una planta baja pública, con locales comerciales.

Costavía es un desarrollo de 50.000 m2 emplazado en Av Rivadavia esquina Rodríguez. Una inversión de 100 millones de dólares que contempla tres torres de viviendas y un bloque de oficinas que se inician a partir del primer piso, dejando en la planta baja, un espacio público con locales comerciales y calles que unirán Rivadavia con Güemes, generando un nuevo paseo peatonal. Otro de los conceptos basales del proyecto, es la generación de importantes espacios verdes, comenzando la forestación en el inicio de una obra que tendrá como plazo de conclusión cuatro años.

“Lo primero que pensamos fue en proponer una nueva forma de urbanizar, a través de un nuevo modo de habitar, basado en el diseño y la calidad espacial. Sin límites, sin rejas, apostamos a que la planta baja de las torres sea un espacio abierto al público, con la presencia de oficinas, espacios comunes de ingreso a las viviendas, cocheras, locales comerciales y servicios que puedan servir a la creación de un nuevo punto de partida y puesta en valor para transformar el perfil urbano de Pichincha, revitalizando la actividad de la zona”, contó en una conferencia de prensa brindada en la obra, Pablo Gagliardo, titular de Obring y arquitecto del desarrollo.

Optimista, confiando que el crítico momento económico se despejará, Lisandro Rosental, Presidente de Rosental Inversiones, remarcó la visión inicial de su padre al momento de adquirir los primeros terrenos que constituían la

primera superficie del proyecto: “Diez años después de la compra, y la asociación con la familia Gagliardo, aquel sueño se multiplicó con la convicción de ambas partes en el potencial de la zona”, recordó. “Conjuntamente nos embarcamos en el desarrollo y fueron adquiriéndose las parcelas restantes mientras el concepto de la obra iba tomando forma”, dijo. Y esa visión dio sus frutos rápidamente: “Tuvimos un gran éxito con la preventa, el 30% de la primera torre ha sido vendido, y estamos convencidos de que vamos a continuar con ese impulso. Tenemos un grupo de inversores que nos acompaña en cada uno de nuestros desarrollos, y clientes que creen en nuestros proyectos, otro de nuestros grandes orgullos. Costavía es una gran obra, avanza sostenidamente, y como decimos entre nosotros ‘va a cambiar la ciudad’”.

ESPACIO PUBLICITARIO

oeste 
SERVICIOS SOCIALES

LA ORIENTACIÓN EXACTA

 **OESTE SALUD**

 **cardiss**
459-1919
EMERGENCIAS MEDICAS

 **Cocheria Oeste**

Mendoza 6534 Rosario
0800 888 0108
www.oesteserviciosociales.com

• **Inversión total**

100 millones de dólares

• **Plazo de obra**

4 años

• **Superficie total**

50.000 m²

• **Áreas parquizadas**

5.000 m²

• **Cantidad de torres**

3

• **Cantidad de residencias**

352

• **Altura**

25 pisos

• **Cantidad de personas que vivirán**

1.000





www.swissmedical.com.ar

TODO LO QUE SU EMPRESA NECESITA PARA EL CUIDADO DE LAS PERSONAS EN UN SOLO LUGAR.



Estamos orgullosos de ser elegidos por las principales empresas del país y por más de 950.000 asociados que saben que, estén donde estén, cuentan con la tranquilidad de sentirse protegidos.

- Protección médica para sus colaboradores
- Atención corporativa especializada
- Destacados profesionales
- La tecnología más avanzada



Rosario: San Lorenzo 1141

| www.swissmedical.com.ar | ventasempresas@swissmedical.com.ar



Información de servicios y precios - contacto directo
0800 444 3226 | www.ecco.com.ar | 0800 444 3226

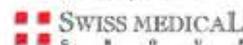
NUESTROS SERVICIOS:

- Emergencias y Urgencias Médicas
- Área Protegida
- Traslados Terrestres y Aéreos
- Medicina Laboral
- Cuidados Domiciliarios
- Cobertura de Eventos
- Servicios In Company
- Cursos de RCP y Primeros Auxilios



Emergencia y Prevención

con el respaldo de



Más información en: www.ecco.com.ar

Rosario: Mitre 930, 1° piso | 0800-444-3226

Abrieron un «nicho» interesante

Pág. 50

Emprendedores del agro

Pág. 56



BIODIESEL // Por Gaspar Gutiérrez

ABRIERON UN NICHU DE MERCADO INTERESANTE

EL BIODIESEL PARA EL TRANSPORTE DE PASAJEROS EN ROSARIO SE MUESTRA COMO UNA ALTERNATIVA ATRACTIVA DESDE LO FINANCIERO, AMBIENTAL Y SOCIAL. PRIMERA EXPERIENCIA EN AMÉRICA LATINA

Cuando crecés, te ves distinto.

Para potenciar nuestro crecimiento en Latinoamérica, abrimos una etapa en la comunicación y lo hacemos renovando nuestra identidad corporativa.

Seguimos construyendo confiabilidad y solvencia, para llevar adelante nuestra visión: mirar al futuro. Es nuestra forma de reafirmar el compromiso con los valores que nos identifican desde hace más de cien años.

B Berkley Argentina Seguros
a Berkley Company

B Berkley Argentina ART
a Berkley Company

B Berkley Argentina Re
a Berkley Company

B Berkley Colombia Seguros
a Berkley Company

B Berkley Brasil Seguros
a Berkley Company

B Berkley Uruguay Seguros
a Berkley Company

B Berkley México Seguros
a Berkley Company

B Berkley México Fianzas
a Berkley Company

B Berkley International Puerto Rico
a Berkley Company

B Berkley Latam & Caribbean
a Berkley Company

Más de 400 colectivos del transporte urbano de las empresas Semtur y Mixta de Rosario comenzarán a funcionar con biocombustibles. “Es un trabajo que lleva más de 8 meses, donde se logró algo que la industria viene intentando hace años, abrir nuevos nichos para la utilización del biodiesel en el mercado local”, explicó Juan Facciano, titular de El Albardón, una de las pequeñas productoras de biodiesel de la provincia.

Se trata de la primera experiencia en América Latina en alcanzar un 25% de biodiesel en el combustible del transporte urbano. Rosario, por su

parte, es la primera ciudad en probar tres vehículos con biocombustible al 100%.

Utilizando el biodiésel (Santa Fe produce el 80% del total producido en el país), se disminuyen las emisiones de gases de efecto invernadero y las emisiones de particulado, mejorando la calidad de vida de los ciudadanos. Las secretarías de Energía de la provincia y la municipalidad coordinaron esta experiencia junto a las empresas Semtur y Mixta, la Cámara Argentina de Biocombustibles, la Cámara de Empresas Pyme Regionales Elaboradoras de Biocombustible y la Consultora ALG.

“Santa Fe tiene entre sus principales objetivos la contribución a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y la mitigación de los efectos del cambio climático. Es por esto que desde octubre de 2017, Santa Fe se convirtió en la primera provincia argentina en ser parte de la Coalición de Estados Subnacionales “Under2”, cuyos integrantes se comprometen a trabajar colaborativamente en esta dirección. Según los datos del inventario de GEI Nacional 2014, las emisiones producidas por el transporte explican el 30% de las emisiones generadas en concepto de energía”, dijeron desde la cartera que comanda Verónica Geese.

“La secretaría de Estado de la Energía prioriza entre sus ejes de trabajo el desarrollo de biocombustibles de primera y segunda generación, encontrando en su desarrollo una herramienta de mitigación de GEI y en particular de protección de la salud pública al evitar las emisiones de Material Particulado (PM10 y PM2,5)”, continuaron.

Así, en virtud de las experiencias registradas, tanto en el desarrollo de la industria privada como en las pruebas realizadas por la municipalidad de Rosario respecto de la utilización del biodiesel con un corte de hasta el 20% con resultados favorables, el gobierno de Santa Fe ya ha requerido a

la autoridad de aplicación que el corte sea llevado al 20%.

A partir de estas experiencias y en asociación con actores clave de la provincia, la cartera energética puso en marcha la Experiencia B25 / B100 que denominan Biobus. Juan Facciano, de la cámara que nuclea a los pequeños y medianos productores de biodiesel, espera que este sea el puntapié inicial y que finalmente se utilice biodiesel para otras actividades, como la generación de energía, o el transporte de carga. En charla con ON24, explicó los detalles de este acuerdo.

¿Cómo se llega a este convenio?

Juan Facciano: Es un trabajo de la provincia de Santa Fe con las cámaras empresarias productoras de biodiesel, y la municipalidad de Rosario a través de las compañías Semtur y Moví. Lo que presentamos es un trabajo que lleva más de 8 meses, donde se buscó algo que la industria viene intentando hace años, abrir nuevos nichos para la utilización del biodiesel en el mercado local, en este caso el transporte público.

La provincia “compró” y tomó la punta

JF: Justamente. Lo más importante de la iniciativa que toma la provincia es no esperar que la nación tome el tema, algo que celebramos por ser un país federal. Que Santa Fe haga punta es muy importante. Lo primordial de esto es romper el paradigma con la utilización de un combustible verde para, en este caso, el transporte público. Destacamos también la apertura de un nuevo nicho para un producto que surgió a partir de un régimen de producción y promoción, y que promueve el desarrollo de economías regionales, industrialización de la producción primaria, preservación del medio ambiente, sustitución del importaciones (porque nuestro país importa gasoil). Con lo cual, no hay un solo aspecto negativo para llevar adelante esta alternativa sustentable y sostenible.

La Bolsa de Comercio de Rosario sugirió que se eleve el 50% -del 10 al 15%- el corte obligatorio del gasoil con biodiésel, para aprovechar la capacidad ociosa de la industria que elabora ese combustible renovable y eludir las trabas a las exportaciones que aplicaron varios mercados a la Argentina.

En un trabajo firmado por dos de sus principales analistas, Julio Calzada y Federico Di Yenno, la entidad rosarina también pidió al gobierno que analice medidas para fomentar la utilización de biodiésel en otros rubros mayoristas, como la generación eléctrica, la maquinaria agrícola y el transporte. Según el documento de la BCR, la demanda de gasoil para el parque automotor y la agricultura rondaría los 13.700 millones de litros, y entonces el biodiesel utilizado para mezclar ese gasoil con el 10% de corte obligatorio ronda unos 1.200 millones de litros.

El volumen de biodiésel producido para cubrir el corte obligatorio del gasoil representa así apenas una cuarta parte de la capacidad de producción de ese combustible, que se elabora a partir del procesamiento de aceite de soja.



Q-URG

tus datos pueden
salvarte la vida

Por eso, creamos Q-URG, una solución tecnológica que nos ayuda a optimizar tu atención durante una emergencia o urgencia mediante el acceso a tu información más relevante en cuestión de segundos a través de un código QR.

Con Q-URG, tenés más protección en cualquier lugar

Ante una situación de riesgo, con Q-URG tenemos la posibilidad de cuidarte y atenderte mucho mejor porque podemos acceder a tus datos, que te acompañarán a donde sea que estés: en el casco de tu bici o de tu moto, en tu celular o en cualquier lugar visible.

¿Cómo funciona Q-URG?

Al registrarte en nuestra web, recibirás dos calcomanías con tu código QR único, que le permitirá al equipo médico que te atienda acceder a toda la información que hayas cargado previamente sobre enfermedades, alergias, recomendaciones y contactos de emergencia.

Conocé más sobre Q-URG en www.urg.com.ar/qurg.html.

Para más información, también podés escribirnos a contactos@urg.com.ar o llamarnos sin cargo al **0800-44-4351111**.



Una empresa  OSDE

¿Cuánto se llevará el transporte en esta primera etapa?

JF: La etapa de pruebas se dividió en dos segmentos. Por un lado habrá 400 unidades que circularán con una mezcla de B25, un gasoil cortado con un 25% de biodiesel, un 15% más de lo que se está cortando ahora. Y por el otro lado, habrá unidades que irán al B100 (unas 50 unidades aproximadamente), serán abastecidas el 100% por biodiesel. Más allá que científica y técnicamente está demostrado que esto funciona, Provincia y Municipalidad decidieron abrir un periodo de pruebas de 6 meses. La idea de Santa Fe es ir por toda la flota, y ahí será revolucionario para el país. Ojalá se pueda replicar en otras ciudades y provincias.

Supongo que ya deben haber manifestado interés otras localidades

JF: El gobierno de la ciudad de Buenos Aires ya anunció que para el mes de diciembre una línea de colectivos comenzará a funcionar con una mezcla del 20% y hay otras ciudades importantes que están empezando a analizar el tema. Es un efecto dominó, una vez que se derriben algunos muchos mitos, por ignorancia o mala intención, será como una cascada.

¿Alcanzará entonces lo que producen las empresas dedicadas al corte?

JF: Absolutamente, no tenemos que olvidarnos que hoy el corte obligatorio en el uso automotor está al 10% y esto demanda una capacidad de producción de aproximadamente un millón cuatrocientas toneladas anuales y la capacidad de producción argentina es de 4 millones y medio de toneladas. Somos el principal pro-

ductor del mundo de biodiesel, con lo cual hay capacidad instalada de sobra en el país para atender todos los nichos.

¿Qué otros pueden surgir?

JF: La industria en general y nuestro sector en particular, nunca se conforma con el uso de biodiesel sólo para el sector automotor, y desde el primer día estamos gestionando la utilización del biodiesel en otros nichos, como la generación eléctrica, el transporte de carga, pasajeros, ya sea ferroviario o fluvial. No se puede agotar el uso en un porcentaje exclusivamente y para un segmento nada más.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



CHICHARRA

asador a las brasas

PICHINCHA

Instagram icon chicharra_rosario

Facebook icon chicharra.asador a las brasas

RESERVAS 0341 4353934

Somos Tea, llegamos para acompañarte.

*Te acompañamos en instituciones
de salud, en tu casa y en la vida diaria.*



0800 122 0768

Empezá disfrutar la mejor compañía ahora.

Tea 
Estamos con vos.

TEAconvos.com  
Dorrego 1628, Rosario.



EMPRENDEDORES DEL AGRO

ROSARINOS QUE HACEN PUNTA EXPORTARON POR PRIMERA VEZ DIRECTO DE FÁBRICA EXPELLER DE SOJA ARGENTINA

La primera exportación de expeller de soja argentina directa de fábrica fue concretada a mediados del mes de junio desde la provincia de Santa Fe. De la mano de Expeller de Soja S.A.S. la empresa exportadora busca posicionar este valioso subproducto ideal para la alimentación de vacas lecheras, producción avícola, porcina, bovina y peces, ha-

ciendo foco en los mercados de Asia Pacífico y Uruguay.

“La iniciativa busca lograr posicionar al expeller de soja de las Pymes del interior de Argentina en el mundo, se trata de proteína vegetal de soja ideal para la alimentación animal con óptimas cualidades de palatabilidad y digestibilidad, un producto natural libre de solventes”, explicaron los in-

volucrados en este negocio, que se abre paso como un interesante nicho.

En Argentina existen más de 500 plantas Pymes de extrusado y prensado de soja, con una capacidad instalada muy importante que emplea a más de 5.000 trabajadores directos y con una capacidad ociosa que en algunas casos llega al 50 %.

Hace 2 años, Emilio Lopez King jun-



**INNOVACIÓN
TECNOLOGÍA
SERVICIOS**



**Centro de Atención Virtual,
Zona i**
Polo Tecnológico Rosario,
Módulo 2 - Lamadrid 468.
Rosario, Santa Fe,
ARGENTINA

**Centro de Producción,
Investigación y
Desarrollo,**
Zeballos 249.
Rosario, Santa Fe,
ARGENTINA

Centros de Atención a Pacientes:
En Rosario:
Paseo del Siglo, Pte Roca 746.
Barrio Martín, Zeballos 249.
Oroño, Bv. Oroño 33 y Bv. Oroño 287.
En Funes:
Ruta 9 y Galindo.

El expeller de soja, subproducto que se obtiene luego del proceso de extrusado y prensado, “es un concentrado con un importante contenido proteico, por lo general entre 40 y 47% sobre sustancia seca”. Así lo indicó José María Méndez, especialista del INTA Totoras –Santa Fe–. El expeller sigue la cadena de producto balanceado y transformación en proteína animal, cerdo, pollo, huevo, leche, carne bovina y en muchos casos la industrialización de etiqueta hasta llegar a la góndola. “Una parte de la producción de expeller se exporta a Chile; la otra forma parte de un balanceado (95 a 97% de expeller, 3 a 5% de maíz)”, expresó Méndez.

El proceso de extrusión es el único capaz de cocinar, expandir, esterilizar, deshidratar parcialmente, estabilizar y texturizar los granos en general y las oleaginosas en particular. Esta nueva actividad productiva genera expeller de muy alta calidad; además, “al ser realizada en pequeñas plantas pymes genera un alto impacto económico y social”, destacó Méndez y agregó: “Es un primer paso para aquellos productores que decidieron agregarle valor a sus granos”.

El expeller de soja cuenta con un contenido de aceite que oscila entre 5 y 8% mientras que la harina de soja tiene entre 0,5 y 2,0%. De acuerdo con el especialista, el proceso de extracción de aceite por solventes es mucho más eficiente que el de extrusado y prensado.

to a Jorge Simmermacher comenzaron a analizar la posibilidad de colocar expeller de soja en los mercados de Asia Pacífico y también países limítrofes, sobre la idea de que cada industria Pyme del interior del país despachara por contenedor o camión directo desde sus propias

plantas. “En ese momento la retención a este subproducto y el FOB oficial no hacían viable el negocio”, recordó López King.

Y si bien la tasa de exportación hoy es del 24%, la eliminación del FOB oficial mediante la resolución 364 firmada por el ex ministro de Agroindustria Ricardo Buryaile a fines del año pasado, permite hoy a las industrias Pymes extrusoras de soja, con números muy ajustados, exportar en forma directa en contenedores o camiones, haciendo el despacho desde sus propias plantas habilitadas.

“A partir de la resolución del ex ministro Buryaile, pudimos comenzar a realizar los primeros negocios con números muy ajustados a países limítrofes, y creamos entonces www.expeller.com.ar, centro de gestión de exportación de expeller de soja argentina directo de fábrica, conformamos la sociedad Expeller de Soja S.A.S.; aliándonos a la empresa norteamericana The Scoular Company, un gigante mundial en el sector”, le confió Emilio López King, uno de los artífices de este negocio.

“Al ser una operación en dólares, las PyMEs industriales tienen una opción de previsibilidad en un contexto de incertidumbre, y seguramente ingresarán las divisas que el Estado necesita, dinamizando las economías regionales de Argentina con el agregado de valor en origen”, se entusiasma este ejecutivo, emprendedor por naturaleza.

Uso

El expeller de soja es un excelente subproducto de soja utilizado en nutrición animal, se trata de proteína vegetal natural libre de solventes, con alta digestibilidad y palatabilidad, empleada en la alimentación de vacas lecheras, feedlots, cerdos, pollos y peces.

Argentina cuenta con unas 500 plantas Pymes distribuidas en el interior del país. “Es una industria joven que se ha ido desarrollando en los últimos 10 años, con una capacidad de

producción total de aproximadamente 4 millones de toneladas de expeller de soja, y 600 mil toneladas de aceite de soja”, explicó López King. Actualmente no está operando al tope de su capacidad ya que el mercado local no consume el total. “Nuestra idea es acercarnos esta opción de negocio de exportación para canalizar ese excedente”, dijo.

Mercados

Los primeros negocios surgen en Uruguay pero el foco de la empresa creada por estos emprendedores, junto a la norteamericana The Scoular Company, está en abrir el mercado en Asia Pacífico “para que cada industria Pyme de extrusado y prensado de soja que fabrica expeller de soja, micronizado de soja o soja texturizada para consumo humano, pueda colocar su producto en forma directa a países como Vietnam, Bangladesh, Singapur o China por citar alguno de los países donde la demanda de proteína de soja es creciente”, indicó.

Por lo pronto, el objetivo de mediano plazo es mejorar la ecuación del negocio de exportación en favor del sector pequeño y mediano. La tasa de exportación hoy es del 24% tanto para las Pymes como para las grandes aceiteras. “Venimos trabajando en la Mesa de Extrusado Nacional junto a funcionarios de agroindustria de la nación para lograr ventajas competitivas para las industrias Pymes que producen expeller de soja”, confió.

“Si el gobierno nacional se diera cuenta que bajando algunos puntos en la retención a las Pymes activaría las exportaciones de esta industria, lo haría inmediatamente, convirtiéndolo al sector en un potente acelerador de las economías regionales e ingresando divisas que podrían reinvertirse en comunas, pueblos y ciudades de todo el interior”, se entusiasmó Emilio López King.

donweb by web.com

Creamos tu **Sitio Web** en **sólo 5 días**

Con calidad
profesional y a un
precio increíble.



11 2527-2555

www.donweb.com

PERSIANAS BAJAS

¿Qué pasó con O'Connell's, que cerró todos sus locales?



Uno de los primeros irish pub del interior del país terminó de cerrar este año definitivamente todos sus locales tanto propios como franquiciados en Rosario, confirmaron a ON24 fuentes del sector gastronómico. Se trata de O'Connell's, que desembarcó en la ciudad en el año 2000 con el local de Paraguay y Catamarca, que en 2015 se mudó a Córdoba y Dorrego.

Además, la marca supo tener seis locales más en la ciudad: dos sobre Avenida Pellegrini, uno en Jujuy al 2200, otro en

Puerto Norte y uno en Alto Rosario Shopping: todos ya cerraron y dejaron lugar a otras propuestas gastronómicas.

Según pudo averiguar ON24, la cadena de irish pub sufrió un combo de problemas que la llevaron a esta situación. Entre ellos, varias diferencias entre los socios de la marca, a lo que se sumó la fuerte caída de la demanda y, por ende, de la rentabilidad, producto de la proliferación de cervecerías artesanales, que fueron ganando mercado en la ciudad.

POLÉMICA

Cadetes rosarinos contra los "Uber" de los envíos

El motivo de la discordia tiene que ver con el desembarco de aplicaciones de mensajería y cadetería que, según el Sindicato de Cadetes Motoqueros, vienen a precarizar el trabajo.

"Expusimos la situación que traen estas empresas, que es la 'uberización' de ciertos servicios. La empresa Glovo, que ofrece cadetería y mensajería en general, les hace firmar un contrato a los compañeros para que renuncien a todo reclamo laboral", apuntó en diálogo con radio Fisherton, el titular del sindicato de cadetes, Gustavo Yedro. Y agregó: "Nosotros no estamos en contra de la aplicación de tecnología en nuestra actividad, estamos en contra de la precarización laboral".

Según el sindicalista, tanto Glovo como Pedidos Ya "les alquilan la caja (el recipiente en el que trasladan los envíos) y la comunicación, y aparte de eso, los compañeros tienen que solventarse el combustible y las herra-



mientas de trabajo. Si fuera por un buen salario, eso no sería problema, pero cobran la mitad del promedio de un envío. Lo que un envío normal sale 60 pesos ellos los cobran 30".

No obstante la denuncia contra las aplicaciones, Yedro reconoció que las

condiciones de las cadeterías que funcionan hoy en Rosario son malas. "También se ve precarización y hay una falta notable de participación por parte del Ejecutivo, de los legisladores y dueños de las cadeterías para mejorarlas", subrayó.

ON24

Desde hace 11 años,
buena información
para buenos negocios.

www.on24.com.ar

 @portalON24

 portalON24

 @portal_on24

DEPORTE

¿Cómo Newell's evitó firmar contrato con TBS Argentina?

En septiembre de 2017, a pocos meses de que se venciera el contrato con Adidas, Newell's Old Boys fue tentado por el empresario Manuel Petrakovsky, propietario de la marca TBS Argentina, para vestir tanto al plantel de primera como a las inferiores.

Las reuniones y negociaciones avanzaron pensando, en un principio, que Petrakovsky era licenciatario de la marca internacional de origen francés que viste a Unión de Santa Fe y a Huracán. Pero, luego, el club rosarino comenzó a sospechar que la firma argentina no tenía vinculación con la europea.

Según fuentes de la institución rojinegra, primero, el lugar en donde se confeccionaban las prendas no transmitía ninguna confianza y después, en los momentos previos a la firma del acuerdo, Petrakovsky presentó un contrato "conformado por él mismo y con dos o tres cláusulas que jamás se habían hablado", señalaron a este medio. Esos

puntos comprendían publicidad en la indumentaria que "beneficiaba sólo a esta persona y en nada a NOB", revelaron las fuentes de ON24. Así, el club dio marcha atrás con la firma del contrato y en diciembre terminó cerrando con Umbro por dos años.

La polémica se conoció luego de que Colón de Santa Fe presentara su nueva camiseta confeccionada por Burrda Sport Argentina, propiedad también del mismo empresario. Las quejas de los hinchas por el exceso de publicidades en la prenda llegaron a Burrda Sport Qatar, que se desvinculó del contrato con Colón vía Twitter: "PSM de Qatar, como titular de la marca Burrda Sport Worldwide no tiene representación oficial en Argentina. Por lo tanto, se rechaza cualquier responsabilidad por los daños o inconvenientes de cualquier naturaleza".

Petrakovsky había declarado: "Nunca dije que era una filial de la empresa de Qatar, quizás hablé de hacer algo con la de Qatar. Burrda Argentina es Manuel Petrakovsky. Yo soy el titular, el dueño de la marca registrada a mi nombre". Desde Newell's finalizaron aseverando: "Todo lo que pasó en Colón ahora, nosotros lo detectamos el año pasado antes de firmar, con el agravante de esas cláusulas en las que se quedaban con espacios en la camiseta que nunca antes se había hablado".



CONSTRUCCIÓN

Ya lleva 8 meses de producción vendida pero sólo le sirve para sueldos e impuestos

Un referente del rubro construcción confió off the record pese a llevar ocho meses de producción vendidos, sus clientes "están con problemas en la importación y las tasas de interés". Ante la respuesta que mostraba "una de cal y otra de arena", dejando entrever situaciones económicas disparas, precisó: "No me va bien, trabajo para pagar sueldos e impuestos. Por otro lado, tengo clientes que tienen que descontar al 50% de interés y eso no lo resiste nadie", enfatizó crítico, confirmando además lo que otras voces empresarias del sector comentaron off the record a ON24: "Se mueve más la obra privada que la pública", coinciden, sumando un condimento adicional: "el estado paga mal y la empresa se descapitaliza, si invierto en una obra privada sé que si hoy no vendo un galpón o un edificio, mi capital se conserva".



URBANISMO

Inauguran en diciembre, armaron el showroom de todas las plantas y ya preparan el próximo desarrollo

La lujosa torre ubicada en la esquina de Mitre y Av. Del Huerto, llamada Quinquela Plaza, empieza a transitar su etapa final y los desarrolladores ya preparan su próximo edificio.

Según apuntaron a ON24 desde Grupo Carey, desarrollador y comercia-

lizador del proyecto, su gran recepción por parte de los consumidores provocó que ya haya lista de espera para el próximo edificio.

Con un 80% vendido, la inauguración será en diciembre. Mientras tanto, la empresa decidió avanzar en el deco-

rado de dos departamentos, con el que completa el showroom de todas las plantas en el 6to piso, "queremos que los propietarios puedan formarse una idea acerca de la disposición posible de los amoblamientos", concluyó la directora comercial.

Rosario

TE ESCUCHA



"Yo me anoté por medio de la página de internet, me llamaron y al mes estaba trabajando. Recomiendo siempre buscar en esos lugares"

Rubén



"Hice los cursos de capacitación por medio de la Municipalidad, totalmente gratuitos. Hice el curso de refrigeración en heladeras y ahora estoy trabajando de eso. Fue muy bueno porque tengo 44 años, no tengo secundaria y esta fue una oportunidad para una salida laboral"

Claudio



"En Veneto comenzamos a contratar personas con capacidades diferentes. Hoy trabajan tres, estamos muy orgullosos de ellos y vamos por más"

Mabel

**Servicio público y gratuito de capacitación
y búsqueda de empleo**
Políticas públicas de inclusión laboral

Nos unimos para acompañar mejor a tu empresa



nosunimos.com.ar/empresas

FiberCorp

Personal

TELECOM

[MSR | AHORRO]

adueñate de tu futuro

48 cuotas

60 cuotas

120 cuotas

240 cuotas



¡ya no alquilo, el departamento es mío!
¡ya no alquilo, el departamento es mío!



ELEGÍS LA UBICACIÓN. ELEGÍS TU DEPARTAMENTO
ELEGÍS LA CANTIDAD DE CUOTAS. **ELEGÍS UN MSR**

www.msrahorro.com

0800-345-0828 / +54 9 341 307 3522  / info@msrahorro.com



CRESTALE
PROPIEDADES
447 0835

UNO
PROPIEDADES
449 8484

BERTOLLO
BUENAS RAÍCES
456 7460

SOLJAN
INMOBILIARIA BOUTIQUE
426 4409

MARCOS ABIAD
PROPIEDADES
446 9200



ROLEX

OYSTER PERPETUAL

El Oyster Perpetual es un símbolo de estilo universal
que representa el reloj en su forma más pura.
No solo marca el tiempo. Marca su época.



OYSTER PERPETUAL 39



Perret
JOYEROS DESDE 1886