

ON24

ESPERANDO LA JUGADA

LUEGO DEL ACUERDO CON EL FMI Y LA CALIFICACIÓN DE MERCADO EMERGENTE, EL GOBIERNO NACIONAL BUSCA RECUPERAR LA INICIATIVA. ¿QUÉ ESPERAN LOS EMPRESARIOS?

JORGE GIACOBBE

«IMAGINO
UNA FÓRMULA
ENTRE VIDAL
Y ALGÚN
PERONISTA»

SIABA SERRATE

PARA «GORDON
GEKKO» HAY UN
CAMBIO DE ÁNIMO
EXTRAORDINARIO
EN LOS MERCADOS

URBANISMO

LA NOVEDOSA MIRADA
DE LATTUCA SOBRE
EL CENTRO ROSARINO

ESPECIAL AUTOS

GIORGI, PESADO CASTRO
Y MARROCCHI ANALIZAN
LA COYUNTURA.
REPASAMOS
LOS LANZAMIENTOS
Y APUESTAS DE
LAS PRINCIPALES MARCAS

Avanzar.
Cambiar.
Crecer.

0800 444 3736

medicinaesencial.com.ar

Esencial

COMPRÁ AHORA Y PAGÁ EN 2019

Seguí disfrutando de tu **Tarjeta Visa Purchasing Agro** de Macro

Con tus compras con **Promoción Tasa 0%**
tenés plazos de pago desde 90 días libres en los comercios adheridos.



ADEMÁS, CONTÁS CON LA POSIBILIDAD DE PAGAR CON GRANOS ⁽¹⁾

Conocé los comercios adheridos, bases y condiciones en macro.com.ar

0810-555-2112
macro.com.ar

Macro
Tu Banco cerca, siempre

TNA 0.00% - TEA 0.00% DISPONIBLE PARA CARTERA COMERCIAL. VÁLIDO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA DESDE EL 01/05/2018 AL 31/12/2018. EL OTORGAMIENTO ESTARÁ SUJETO A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN, CALIFICACIÓN Y APROBACIÓN CREDITICIA DE BANCO MACRO S.A. VÁLIDA ÚNICAMENTE PARA COMPRAS REALIZADAS CON LAS TARJETAS DE CRÉDITO VISA MACRO AGRO DE LOS BANCOS DEL GRUPO MACRO. DURANTE EL PLAZO ACORDADO PARA CADA CONVENIO LAS COMPRAS DE INSUMOS QUE REALICEN CON LAS TARJETAS DE CRÉDITO VISA MACRO AGRO, TENDRÁN UNA FINANCIACIÓN A TASA CERO POR PLAZOS QUE VAN DESDE LOS 90 DÍAS SEGÚN LOS DIFERENTES CONVENIOS CON LOS PROVEEDORES DE INSUMOS. TNA (TASA NOMINAL ANUAL) 0.00%, TEA (TASA EFECTIVA ANUAL) 0.00%, CFT (COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL) 3.00% + IVA. ASIMISMO, POR CADA CONSUMO QUE REALICE EN LOS ESTABLECIMIENTOS ADHERIDOS AL CONVENIO EL BANCO APLICARÁ UNA COMISIÓN POR RIESGO CONTINGENTE, LA CUAL PODRÁ TENER UN VALOR DEL 0,75% AL 3% DE ACUERDO A CADA CONVENIO. UNA VEZ CUMPLIDO EL PLAZO CONVENIDO DE TASA 0.00 %, DE NO CANCELARLO, SE APLICARÁN LOS INTERESES CORRESPONDIENTES CON LA TASA INFORMADA EN SU CORRESPONDIENTE RESUMEN DE TARJETA. VER TASA DE FINANCIACIÓN INFORMADA EN SU RESUMEN DE TARJETA VISA PURCHASING AGRO. PARA ESTA PROMOCIÓN, ESTÁN EXCLUIDOS LOS MODELOS DE LIQUIDACIÓN 23-24-25, CUYA EXIGENCIA DE CAPITAL SEA EL MES DE OCTUBRE, Y EL VTO/ PACTO DE LOS CUPONES QUE ADQUIERA SEA MENOR O IGUAL A OCTUBRE 2018. Y CUALQUIER OTRO MODELO CUYA FECHA DE EXIGENCIA DE CAPITAL FUESE MAYOR A LA FECHA DE VTO. DEL CUPÓN, DURANTE EL 2018. CONSULTE AL BANCO PREVIO A REALIZAR LA TRANSACCIÓN EL PORCENTAJE APLICABLE POR COMISIÓN POR RIESGO CONTINGENTE Y CONDICIONES PARTICULARES APLICABLES EN DETERMINADOS ESTABLECIMIENTOS. PARA MAYOR INFORMACIÓN CONSULTAR EN [MACRO.COM.AR](http://macro.com.ar), DIRÍJASE A SU SUCURSAL O COMUNÍQUESE CON NUESTRO CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA AL 0810-555-2112 DE LUNES A VIERNES DE 7:00 A 20:00 HS. (1) CARTERA COMERCIAL. PROMOCIÓN VÁLIDA DESDE EL 02/01/2018 AL 31/12/2018 INCLUSIVE, EN TODO EL TERRITORIO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. MONTO MÁXIMO, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FINANCIACIÓN SUJETOS A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN, OTORGAMIENTO Y APROBACIÓN CREDITICIA DE BANCO MACRO S.A. EL IMPORTE DE LA FINANCIACIÓN PODRÁ SER DESTINADO A CUALQUIERA DE LOS DESTINOS PERMITIDOS POR LA NORMATIVA DE APLICACIÓN PARA LA MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO CORRESPONDIENTE. CONSULTE LAS DISTINTAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLES Y LAS CONDICIONES DE SU OTORGAMIENTO EN SU SUCURSAL MÁS CERCANA O LLAMANDO AL 0810-555-2112. PROMOCIÓN EXCLUSIVA CLIENTES BANCA AGRONEGOCIOS.

MITAD DE AÑO. SÍ, MITAD DE AÑO

Quinto semestre, y uno se da cuenta de lo rápido que pasa el tiempo, estimado lector. Desde la redacción de ON24 seguimos de cerca el Mundial, al mismo tiempo que no corremos la vista de lo que es la situación política y económica en la Argentina. Casi como si fueran los cambios durante un partido, salen unos ministros y entran otros. Si hasta tenemos nuevo presidente del Banco Central. Lo que algunos llaman una oxigenación, como para llegar con resto a completar los 90 minutos. Un partido que se complejizó por las variables exógenas, y que va a disputarse con ahínco hasta que suene el pitido final.

Le anoticiábamos hace un mes que no había que distraerse cuando comenzara a rodar la pelota en Moscú, porque el nuestro no es un país que suele quedarse haciendo la plancha. En las horas previas al debut de Rusia contra Arabia Saudita, los argentinos hablaban del debate por el aborto en el Congreso de la Nación y no se preocupaban por si el primer mandatario ruso, Vladimir Putin, iba a estar presente o no. Menos mal que Estados Unidos no clasificó, ¿se lo imaginan a Donald Trump por estas fechas?

Nos quedan todavía partidos por delante, pero el más importante se va a jugar en las urnas el año que viene. Los políticos ya lo saben, y hace rato que la campaña empezó. Lo admitan públicamente o no. La reforma constitucional caprichosa de Miguel Lifschitz parece que fue no nata, que nació muerta. Sin embargo, sigue dando vueltas en la Legislatura Provincial. El punto es el siguiente: ¿llegarán todos los jugadores a completar el tiempo reglamentario? ¿Habrán lesionados? ¿Alcanzarán los cambios? ¿Alguna tarjeta roja? Lo que está claro es que goles son amores, y sólo haciendo goles se ganan los partidos.

WWW.COSTAVIA.COM.AR

COSTAVÍA

PICHINCHA RÍO

EN AVENIDA
RIVADAVIA
Y RODRÍGUEZ
CRECE UN
PROYECTO ÚNICO.

VA A CAMBIAR LA CIUDAD.
VA A CAMBIAR TU VIDA.

 **OBRING**
Arquitectura

 **ROSENTAL**
INVERSIONES

EDITORIAL

04 Mitad de año. Sí, mitad de año

SUMARIO

06

OPINIÓN

08 Crónica de una reforma constitucional muerta anunciada

MANO A MANO

10 «Imagino una fórmula entre Vidal y algún peronista»

14 Para «Gordon Gekko» hay un cambio de ánimo extraordinario en los mercados

AEROPUERTO

18 «Eran necesarios otros criterios de conducción más profesionales»

ESPECIAL AUTOS

22 Jorge Giorgi: «Con todos los gobiernos te comés un garrón»

24 Daniel Marrocchi: «El aumento de los autos en algún momento acompaña al dólar»

26 Alfredo Pesado Castro: «Para que mejore la demanda, hay que mejorar la financiación»

28 » 36 Lanzamientos

NEGOCIOS

36 Las franquicias que piden pista en Rosario

38 Desde PI Alvear, comienza a producir urea líquida a gran escala

40 La boda poco convencional se perfila como producto a ofrecer en su empresa

INFRAESTRUCTURA

42 Open Access: desde 2023 pretenden quintuplicar la carga ferroviaria

44 «Hoy estamos de fiesta»

URBANISMO

46 La novedosa mirada de Lattuca sobre el centro

FINANZAS

48 El robot argentino que opera en Wall Street llegó a Grupo Carey S.A.

AGRO

50 Un indio que hace punta en el exterior

54 No solo comida y combustible

BREVES

58 » 59

SOCIALES

60 » 64



f portalON24

t @portalON24

ig @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 132
Junio 2018

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA
Fabiana Suárez
fabianaasuares@hotmail.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





Escuela de Negocios

Programa de Desarrollo Gerencial Rosario

Ejes temáticos

- Desarrollo de Capital Humano •
- Economía y Finanzas •
- Gestión Comercial •
- Planeamiento Estratégico •

Duración: 4 meses

Inicio: 24 de agosto

Cursada: viernes de 9 a 18h

Lugar: Madres de Plaza 25 de Mayo 3020 (Nordlink), Rosario

INFORMES E INSCRIPCIÓN

admisiones_negocios@utdt.edu
(+5411) 5169 7311/7342/7355/7383

www.utdt.edu/educacionejecutiva

Crónica de una reforma constitucional muerta anunciada

Desperdiciamos el primer semestre de este año 2018 (y un poco más) discutiendo la posibilidad o no de que se reformara la Constitución de la Provincia de Santa Fe en virtud del caprichoso sueño reeleccionario del Gobernador Miguel Lifschitz. Con ahínco afirmamos que perder la cláusula que imposibilita la reelección consecutiva de la figura de gobernador no era un buen precio a pagar para que se reconocieran algunos otros derechos adeudados desde la modificación de la Carta Magna provincial en 1962. A más de ello, el concejal rosarino Roy López Molina señaló los cuantiosos gastos en los que se incurriría si se prosiguiera en este ciclópico intento de reforma: unos 800 millones de pesos, ni más ni menos.

El mensaje de elevación con su correspondiente proyecto de reforma, en tanto, ingresó para su tratamiento en la Cámara Baja de la Legislatura Provincial. Con unos diputados que, en principio, se pensaba podían convertirse en escribanos refrendadores de un texto dañino a la república, finalmente terminaron por convertirse (lo hayan querido o no) en adalides de la defensa del Estado de Derecho. ¿Por qué? Porque se encargaron de marcar su destino a cinco comisiones previo a su votación en el recinto. Una maniobra dilatoria propia de nuestras latitudes que demuestra, como siempre, que si uno quiere que algo no se haga tiene que discutirlo en comisión.

Es así que, con tiempos propios de la política que difieren de los tiempos legislativos, todo se complica para el gobernador. Es que, si bien ambos tiempos están acostumbrados a acelerarse o a ralentizarse según las circunstancias, no siempre corren en consonancia. Ahora la Legislatura entra en un período de hibernación, propio del Mundial Rusia 2018, propio de la cercanía de la feria de invierno, propio de cuando los legisladores no quieren discutir algo. Y los tiempos políticos se aceleraron inexorablemente. Si Lifschitz quería la reforma para su reelección, no parece ser que ésta vaya a llegar a tiempo para cumplir su sueño.

Al mismo tiempo que el texto recorre las oscuras oficinas de las comisiones, algunos legisladores mascullan por lo bajo que existe la posibilidad de que entre otro proyecto por la Cámara de Senadores. No se comprende con exac-

titud la lógica de una medida así, que vendría fogoneada por el oficialismo provincial. Máxime en la tesitura de que cuando dos proyectos se chocan entre sí, viniendo de cada cámara, suelen terminar en nada y no llegar a buen puerto. ¿Otra muestra más de que las cosas quizá no están tan bien en el Mundo Socialista?

Miguel Lifschitz tendrá que ir haciendo el duelo con la idea de presentarse como candidato a gobernador en 2019, al mismo tiempo que el exgobernador Antonio Bonfatti se ilumina con la posibilidad de ponerse el sayo nuevamente. Es que Bonfatti, con números en 2015 que deslumbraron (no obstante no poder ser entendidos fácilmente, con una gestión rodeada de conflictos sociales vinculados con la inseguridad y el narcotráfico), todavía se despierta pensando en retornar a la Casa Gris por un nuevo período. Ha pasado mucho tiempo desde esas elecciones que ya parecen tomar color sepia. ¿Bonfatti habrá mantenido su caudal político o lo habrá dilapidado desde su rol en Diputados, de poca iluminación mediática? Recordemos que en 2015 invitó a votar por el siempre cuestionable Daniel Scioli, el candidato kirchnerista, y que eso no sentó bien en gran parte del electorado local.

Lo que sí está claro es que todo fue una crónica de una reforma constitucional muerta anunciada. Una intentona que quedó en eso: en una intentona. Lifschitz nos quiso convencer a los santafesinos de que reformar la Constitución Provincial era más importante que discutir los grandes problemas cotidianos de la provincia. Que la cláusula de su reelección era más vital que mejorar los índices de seguridad y delincuencia, que bajar la tasa de homicidios en Rosario y Santa Fe. Ojalá que la política deje de mirarse el ombligo, y empiece a resolver los problemas de la gente. El hecho de que esta ridícula reforma constitucional no se haya aprobado nos hace creer que eso puede ser posible.

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



Nuevo Virtus. Diseñado para ser tuyo.



Utiliza y
Recomienda

YPF ELAION



**Beneficios
Postventa**

MANO DE OBRA BONIFICADA

PESADO CASTRO®

CASA CENTRAL Mitre 534 Tel: 4405005 / SHOWROOM Córdoba 2890 Tel: 4376900



@Pesadocastrovw



@PesadocastroVW



Pesadocastrovw

www.pesadocastro.com.ar



Volkswagen



«IMAGINO UNA FÓRMULA ENTRE VIDAL Y ALGÚN PERONISTA»

EL CONSULTOR POLÍTICO ASEGURÓ QUE EL GOBIERNO ENTRÓ “EN LA FASE DE DECEPCIÓN”, Y QUE MAURICIO MACRI NO SE PRESENTARÁ A LA REELECCIÓN SI NO CUENTA CON NÚMEROS FAVORABLES

En un mano a mano con el periodista Marcelo Fernández, el consultor Jorge Giacobbe (p), habló de la coyuntura política en medio de las turbulencias cambiarias que provocaron cambios en el gabinete nacional, y la modificación de las perspectivas hacia 2019. ¿Qué esperar de la dirigencia Argentina?

¿Cuál es su punto de vista de lo que ha estado pasando en las últimas semanas?

Hay un gran desconcierto, una gran decepción. La sensación es que la dirigencia argentina en general no tiene un plan para el país. No solamente el Gobierno.

Hemos entrado en lo que se llama “la fase de la decepción”, que es un estado donde a uno le parece que las

cosas no están saliendo como uno esperaba, que es la antesala de otras cosas peores. Todavía no estamos con manifestaciones sociales graves, pero hay una gran decepción en la clase media, en la clase alta, y ni hablar de los sectores más frágiles.

La opinión pública ve a la dirigencia de esa manera ¿Y la dirigencia cómo se ve?

La dirigencia siempre se ve “gloriosa”. El psiquismo de un político es creer que si las cosas llegan a él, cambian, y que si llegan a otros, nos morimos; entonces todo se vende con un dramatismo fantástico. No es la cabeza de la población en general, hay que ser muy particular para suponer que, si uno llega a un lugar, la vida de 45 millones cambia.

Siempre hay que entenderlos y tratar de no analizarlos desde las circunstancias de la vida de los “comunes” como somos nosotros. Tienen otra forma de ver las cosas. Hay profesiones que no se pueden analizar, como pasa con el bombero, que es una persona que se quiere meter donde el 99,9% de la gente corre. El político se cree elegido en vez de electo.

Llega un punto en donde si esta disociación o diferencia se profundiza, el político tiene el riesgo de quedarse afuera del juego, fuera del sistema; es decir, por lo menos antes daba la sensación de que había que disimular o poner en línea intereses propios con los intereses de la gente.

Hemos llegado a un punto tan dramático donde el 33,5% de la población cree que la Argentina no tiene arreglo. Esta situación se suma a que no hay dirigencia valorada.

Una pregunta que nos estamos haciendo mes a mes es: ¿Quién le gustaría que sea Presidente del año que viene? Solamente 3 personas tienen más de 10 puntos, que son Mauricio Macri con 22%, Cristina Fernández, con 18% y María Eugenia Vidal, con 12%. Cuatro personas tienen entre 1 y 4 puntos; que son Kicillof, Carrió,

Massa y Rodríguez Saá. Y 80 personas tienen menos de medio punto. El deterioro de este Gobierno no tributa en beneficio de nadie.

La pregunta, más allá de las circunstancias de todos los días, las Lebacks, el dólar, el cambio de ministros, es cómo seguimos el juego.

Se sabía desde el inicio que Macri iba a tener que hacer ajustes, pero lo que todavía se discute es cuánto margen tuvo – y tiene- para hacerlos.

Macri no fue electo para hacer lo que se le pide hoy, fue electo para echar a Cristina. Esto les pasó a varios presidentes, Alfonsín fue electo para restituir la democracia, lo logra y después fracasa por otras cosas que no se le pidieron. Menem fue electo para restituir la normalidad económica,

ESPACIO PUBLICITARIO

EL PRIMER Y UNICO AUTO HIBRIDO DEL PAIS

Su exclusiva tecnología Hybrid Synergy Drive combina un motor de combustión de 1.8L con 16 válvulas y sistema WT-i junto con un inteligente sistema eléctrico con batería autorecargable para lograr consumo eficiente y alta performance, movilizandouna nueva conciencia ecológica.

REALIZÁ UN TEST DRIVE EN NUESTRAS DOS DIRECCIONES

TOYOTA

PRIVS





CONCESIONARIO OFICIAL
TOYOTA EN ROSARIO

WWW.GINZASA.COM.AR

AVELLANEDA 2075 - TEL (0341) 522 0400
L. C. CARBALLO 632 - TEL (0341) 4367 600

lo logra, y es luego despedido por otras razones que no tienen que ver con la razón de su elección; Duhalde lo mismo, igual que De la Rúa.

En realidad, el problema que tiene Mauricio Macri es que en octubre del año pasado cumplió el contrato con la sociedad y echó a Cristina, y entonces, el electorado se le paró en otro lugar. Una cuestión inicial era “si la echás a Cristina aumentá la luz, el gas, lo que quieras, pero echala”; y otra cosa es ahora que la echaste. Por eso 30 días después de las elecciones victoriosas de Macri el año pasado, comienza a caer dramáticamente; porque la mitad del electorado que quería exclusivamente que echara a Cristina se paró en otro lugar, y empiezan los problemas.

El problema económico es realmente grave, pero lo preocupante también es la política, porque está en otra discusión, en otro mundo.

Desde hace mucho. Imagínese que la presidencia se la disputaron Macri y Scioli, dos personas que encontraron la política a los 35 años. Cuando se encontraron con la política, no habían discutido en la universidad, no habían leído libros de Breuer, de Marx, sólo a Patoruzú. Ya el radicalismo y el peronismo no estaban en la cancha hacía mucho tiempo.

Con este panorama entonces es muy difícil saber qué va a pasar el año que viene...

Por eso es importante que se empiece a pensar un poquito más largo, hay que tomar decisiones. Yo creo que Macri no se va a presentar, de modo

que ahí se va a generar un vacío más importante porque va a haber que discutir lo nuevo sin poder imputarle nada a nadie. No es lo mismo estar en contra de Macri, a que él esté en su casa.

Macri no tiene la cabeza de un redentor. Tiene la cabeza de un ingeniero, y si ve que los números no le cierran ¿para qué insistir? No sería extraño que haya una fórmula compartida María Eugenia Vidal y algún peronista. Un entendimiento que permita que la mayor densidad política esté en Casa de Gobierno porque hay que bajar 20 mil millones de dólares de presupuesto nacional. Esto no lo va a hacer un partido pequeño.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

Valeria

- EN CONCIERTO -

FECHA REPROGRAMADA

14 AGOSTO

21hs / CENTRO DE CONVENCIONES

ARTISTA INVITADO **MARIANO MARTINEZ** (ATAQUE 77)

COMPRÁ TUS ENTRADAS EN
CITY CENTER ROSARIO / 0800 222 2489 / TICKETEK / SPORT 78

0800 222 2489 (CITY) | CITYCENTERROSARIO | CITYCENTERROS | CITYCENTER-ROSARIO.COM.AR

EXTRAÑA DAMA del Rock





CityCenter
ROSARIO

EL JUGAR COMPULSIVAMENTE ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD - LEY SANTA FE 12.991/2009

© 2014 by the author(s); licensee MDPI, Basel, Switzerland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

> **CRÉDITOS PYMES ONLINE**



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





PARA «GORDON GEKKO» HAY UN CAMBIO DE ÁNIMO EXTRAORDINARIO EN LOS MERCADOS

SIABA SERRATE, EVALÚA LA SITUACIÓN POST ACUERDO CON EL FMI Y LA RECALIFICACIÓN

El experto en mercados internacionales, José Siaba Serrate, dialogó con los periodistas Marcelo Fernández y Mariano Fortuna -Fisherton CNN- sobre los alcances del acuerdo con el FMI y la recalificación de la Argentina como país emergente. Sin dudas, el economista, ex gerente general de Ámbito Financiero y columnista del

mismo medio bajo el seudónimo de Gordon Gekko, es uno de los termómetros confiables del mercado local bajo los vaivenes domésticos y externos.

¿Qué cosas se pueden esperar con estas dos noticias: el préstamo del FMI y la recalificación de la Argentina como país emergente?

Hay un cambio de ánimo extraordinario, y se produjo justo casi al mismo momento de las dos noticias juntas. Era importante que el Fondo Monetario aprobara la carta de intención porque en última instancia, la posición argentina va a estar respaldada si tiene algún apoyo con el acceso al financiamiento del Fondo, aunque es

CÁMARA DE RETROCESO CON SENSORES
DETECTOR DE PRESIÓN DE NEUMÁTICOS
CONTROL DE VELOCIDAD CRUCERO
PANTALLA DE 8" CON GPS
PUERTO USB
BLUETOOTH

DESDE
\$450.000



**NUEVA
TIGGO 2**

BAUDENA
CONCESIONARIO OFICIAL CHERY Y DFSK

WWW.CHERYROSARIO.COM.AR



LOS MINITRUCKS MÁS GRANDES DEL MUNDO CON ENTREGA INMEDIATA

¡OPCIÓN PLAN NACIONAL
DE FÁBRICA SIN INTERÉS
Y SIN BANCOS!

**CARGA HASTA
1 TONELADA**



**MAYOR SUPERFICIE
DE TRABAJO**

C31

CABINA SIMPLE
CAJA 2.9 MT DE LARGO
CARGA 1.005 KILOS
DESDE \$391.400



SEGURIDAD Y FORTALEZA

C32

CABINA DOBLE
CAJA 2.07 MT DE LARGO
CARGA 1.013 KILOS
DESDE \$408.500



GRAN ESPACIO INTERIOR

C35

CARGO VAN
2 PORTONES LATERALES
CARGA 5,1 LITROS
DESDE \$448.200



WWW.CHERYROSARIO.COM.AR

BAUDENA
CONCESIONARIO OFICIAL CHERY Y DFSK

cierto que era lo más probable, hubiera sido una tremenda sorpresa que no se consiguiera. También era mucho más sencillo esperar esta recategorización el año pasado, porque la situación de la Argentina es mucho más complicada ahora.

Salieron las dos cosas y diría que el impacto que está teniendo es muy positivo y ha generado, por primera vez en mucho tiempo, desde que comenzó esta corrida, y de manera genuina, una sensación de pensar que esto a partir de ahora puede mejorar y que servirá para cristalizar al menos, una tregua que había comenzado con las medidas que tomó el actual presidente del Banco Central de la República Argentina, Luis Caputo. Así que ahora hay una especie de descompresión de la situación, luego de las medidas tomadas entre Finanzas y el Central, que han permitido colocar nueva deuda y comenzar a manejar de alguna manera los vencimientos de las Lebac y oxigenar un Banco Central que había perdido credibilidad. El apoyo claro del FMI, con las declaraciones de Lagarde son muy importantes; hay una aprobación de los accionistas del Fondo, que hacen a un apoyo muy fuerte. Y creo que también, en esta decisión de Morgan Stanley Capital Investment (MSCI), hay una cuota de apoyo esperada. Aunque en última instancia no es una categoría muy ex-

traña, ni nada que Argentina no sea; pero el año pasado habían preferido esperar a que la decisión fuera irreversible y yo creo que, si uno tiene dudas sobre la Argentina, este año pueden tener muchas más, sin embargo, el Gobierno siguió tomando medidas, entre otras, sacando la ley del Mercado de Capitales.

Si uno lee en detalle, en que se fundamenta el MSCI, queda muy claro que han considerado nuestra situación y dicen en un párrafo que Argentina tiene el status de emergente y lo recupera, pero lo puede perder si en esta situación que atraviesa nuestro país, se tomasen decisiones que volvieran a afectar la flexibilidad o la facilidad del movimiento de capitales.

Los tres tienen un poder en sí mismos importante, porque esto puede marcar el “mojón” en la crisis y va a permitir quizás, pegar un salto hacia adelante después de tantas semanas complicadas.

La situación es muy difícil, pero el mundo parece estar dándonos la mejor ayuda que nos podría dar.

Esto muestra lo útil que pueden ser las buenas relaciones internacionales cuando el país las sabe utilizar en su favor, en un mundo que además está muy desintegrado. Mirando quienes son los accionistas del FMI, la reunión del G7 en Quebec y otros paí-

ses que no están en el G7 pero que también tienen peso en el Fondo, no han tenido ningún problema en apoyar con mucha rapidez a la Argentina. Los mercados nos han hecho ver que hay que apuntar a algunos temas fuertes de esta coyuntura y lo lógico sería tratar de apoyarnos en esto para salir del atolladero.

El problema pareciera estar más puestas adentro, en Argentina el tema no parece tan aceitado, tan liviano, y la discusión interna es más difícil.

Es cierto, la dificultad mayor es interna, pero si afuera no se hubiera complicado tal vez seguiríamos con nuestro curso, con el plan que se traía bajo el brazo, que se pudo ver en el primer trimestre, que con todas las vulnerabilidades que tenía, nos permitía crecer arriba del 3.5%, con un aumento fuerte de la inversión y progresivamente se notaría una reducción del déficit. Pero también resultó bastante precario, ya que al primer sacudón de la situación internacional con una mayor volatilidad que vimos en enero y sobre todo en febrero, a la Argentina la “sacó de escuadra” y se pudieron ver las limitaciones y el apetito por deuda argentina. Tuvimos que dejar de colocar en el mercado internacional y cuando en abril se volvió a complicar, se salió muy rápidamente del mercado.

ESPACIO PUBLICITARIO

fexa.com

Fábrica de perfiles de aluminio.
Planta de pintura electroestática.

/ Administración y Planta Industrial
Biedma 8000 / (2000) Rosario, Santa Fe, Argentina.
Tel: 0341 409 5070 / Fax: 0341 409 5080
Fax Clientes: 0800 888 FEXA (3392)
Asist. Técnica: atencionalccliente@fexa.com.ar
Dpto Comercial: ventas@fexa.com.ar
Diseño y Desarrollo: diseño@fexa.com.ar

imae INTI Aluminum

fexa

Pero efectivamente, el problema más grande es el interno, ahora sobre todo que esta situación nos ha puesto al borde o ya directamente en una recesión. Ahora habrá que moverse en un ajuste más pronunciado por el resto del año, que no nos va a permitir crecer, sino en el mejor de los casos, nos va a permitir achicar la pérdida.

Se conocieron algunas declaraciones de Luis Caputo diciendo que, si no hubiese pasado esto, tal vez se hubiera seguido como estábamos. ¿Qué reflexión le merece?

Caputo puede decir lo que quiera mientras pueda colocar deuda y lleve adelante una estrategia; pero en definitiva era mucho más cómodo para todas las partes, y además aseguraba entre comillas, un horizonte electoral mucho menos complicado. La cuestión es que se cortó, eso fue muy visible y la verdad es que la Argentina se com-

plicó a una rápida velocidad. Veníamos creciendo a un 3.5% en el primer trimestre del año y estamos terminando el segundo convencidos que nos metimos en una recesión. Pero es bueno empezar a reconocerlo y tomar las decisiones como para ponerse delante de los problemas, entender y explicar el problema y en ese marco las decisiones tomadas por el FMI y la recategorización, dan un poco de ánimo a la situación argentina y da la posibilidad de remontar la cuesta.

¿Ve a Mauricio Macri dispuesto a sacrificar un poco de capital político para ordenar el tema?

Creo que la crisis se llevó al capital político, se lo llevó de un “zarpazo” enorme. Pero, así como nos enteramos a último momento lo bien que estábamos el primer trimestre y no lo sabíamos, es fácil hacer una introspección,

mirar donde está la Argentina y entender que nos hemos caído en un pozo muy profundo. Lleva mucho tiempo hacer los cálculos, pero cuando vengan los cálculos de este pozo, dentro de un mes, dos o tres meses, vamos a ver una seguidilla de números muy malos, muy negativos, que es donde estamos ahora. Y esto le va a “cobrar peaje” a la imagen de Macri y al Gobierno; pero no hay duda que hay costo político. La mejor manera de verlo es mirar la cantidad de candidatos que hoy se prueban el traje de potenciales presidentes en la elección de 2019, en las cuales ninguno estaba dando vueltas con tanta vehemencia haciendo una figuración pública, antes que comenzara esta corrida del dólar. Creo que el mapa político ha cambiado tanto como el de la economía o las finanzas.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



**VOLVO
V40 CROSS COUNTRY**

MOTOR 2.0 TURBO 190 HP
AUTO/SEC 8 VEL.
TRACCIÓN INTEGRAL AWD



**VOLVO
NEW XC60**

MOTOR 2.0 TURBO 256 HP - 320 HP
AUTO/SEC 8 VEL.
TRACCIÓN INTEGRAL AWD

CONCESIONARIO OFICIAL INTEGRAL VOLVO
AVELLANEDA Y CARBALLO, ROSARIO. TEL: (0341) 410-1000, INT: VENTAS 381/382/386.
SERVICIOS 383. REPUESTOS 242/243. WWW.GIORGIVOLVO.COM

GIORGI

CARLOS CRISTINI // Por Mariano Fortuna



«ERAN NECESARIOS CRITERIOS DE CONDUCCIÓN MÁS PROFESIONALES»

EL FLAMANTE DIRECTOR DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE ROSARIO CHARLÓ EN EXCLUSIVA CON ON24, DÍAS ANTES DE SU ASUNCIÓN. APUESTA POR UN MÁSTER PLAN A LARGO PLAZO Y MEJORAR LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

El Aeropuerto Internacional de Rosario ya tiene un nuevo director. Desde el primero de junio, un reconocido empresario y activo participante de instituciones intermedias de la ciudad se sumó a la conducción de la terminal rosarina, dentro de la gestión que lleva adelante Matías Galíndez. Se trata de Carlos Cristini, quien reemplazará a Agustín Lezcano, el úni-

co que permanece desde la gestión de Raúl Garo. ON24 charló con Cristini antes de su asunción.

Ya venías participando en la vida del aeropuerto. ¿Cómo se abrió esta posibilidad de sumarte al directorio?

Sí, empecé a participar cuando sobrevino aquella crisis en que al aeropuerto estuvieron a punto de quitar-

le el vuelo de LAN. Allí comenzamos a batallar desde la comisión asesora con el gobierno de Cristina Kirchner y, finalmente, logramos que se restituyera el vuelo ya no como ruta exploratoria, sino como frecuencia definitiva a Lima.

Con la decisión de jubilarse por parte de Agustín Lezcano, me llegó la invitación oficial para que me sume.

En su momento fuiste crítico con la gestión de Garo.

Es verdad. En esa etapa planteaba que, de acuerdo con los estudios que habíamos hecho, el aeropuerto tenía mucha potencialidad; pero que eran necesarios otros criterios de conducción más profesionales y con un perfil, si se quiere, más empresarial. En definitiva, precisaba una forma de pensar más ambiciosa al largo plazo.

¿Y ahora es distinto?

Sí, el cambio de directorio motivó que por primera vez haya un máster plan a 20 años con etapas de obras bien pensadas. La reparación de las calles de rodaje y la ampliación de la plataforma comercial son una de las puntas de ese máster plan.

Nadie dice que una empresa del Estado no puede funcionar de forma eficiente, con perfiles de prestaciones de alta ca-

tegoría. El directorio de hoy piensa de esa manera, con el objetivo de llevar el aeropuerto a otro nivel de desarrollo.

¿Hoy el aeropuerto es autosustentable?

Con el nivel de actividad que tiene en la actualidad, sí. Pero tuvo una época en la que no se sostenía sin el aporte de la Provincia.

¿En qué área pensas que poder hacer el mejor aporte?

Mis ámbitos de expertise se relacionan con mejorar la estructura administrativa, pienso trabajar en conjunto en el planeamiento financiero para las próximas etapas de obras, dado que parte de ello se financia con cauciones a tasas internacionales, y otra con un crédito del Banco Nación; también quiero avanzar en la adecuación de la figura jurídica para el perfil del aeropuerto.

El aeropuerto precisa de obras que lo integren mejor a la región...

Totalmente. Estamos haciendo un trabajo bastante fuerte con la Municipalidad de Rosario y la de Funes en la unificación de los datos urbanísticos, para avanzar en un plan de refuncionalización de las tierras lindantes. También está la idea de aprovechar la red ferroviaria que pasa por uno de los laterales para, en un futuro, poder contar con una parada de tren dentro del ámbito del aeropuerto, que es uno de los planteos de las empresas low cost para ganar eficiencia.

Hoy, el valor agregado es que ninguna de estas decisiones se toma de forma aislada, sino que forma parte de un ambicioso plan de desarrollo.

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.

PISANDO *el freno*

ANTE LA PRONUNCIADA DEVALUACIÓN DEL PESO, EL SECTOR AUTOMOTOR VOLVIÓ A SUFRIR UN CAMBIO DE LAS REGLAS DE JUEGO. ¿CÓMO SE ADAPTAN LOS PRINCIPALES REFERENTES CON UNA COYUNTURA QUE EXPERIMENTA CONSTANTES SACUDONES? ¿CUÁLES SON SUS PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO?

ADEMÁS, REPASAMOS LOS ÚLTIMOS LANZAMIENTOS DE LAS DISTINTAS COMPAÑÍAS Y LOS MEJORES MODELOS QUE LLEGARON A ROSARIO.

[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

JORGE GIORGI // Por Mariano Fortuna



«CON TODOS LOS GOBIERNOS TE COMÉS UN GARRÓN»

LA VISIÓN DEL MERCADO Y EL DESENCANTO CON LA POLÍTICA DE UNO DE LOS JUGADORES MÁS IMPORTANTES DEL MERCADO AUTOMOTRIZ

A Jorge Giorgi se lo escucha cansado. Pero no por los avatares propios de su actividad, sino –mayormente– por las dificultades de emprender en un país donde el contexto cambia todo el tiempo y a toda velocidad de la mano de los barqui-

nazos de la política. Veneno letal para la pulsión emprendedora. Ante un nuevo sacudón de la economía que provocó una devaluación del peso de un 40% en lo que va del año y que impactó de lleno en la actividad económica, el empresario arre-

metió contra la dirigencia. “Uno sigue confiando en los gobiernos pero con todos nos comimos un garrón”, disparó en diálogo con ON24. Y ahondó, “los que laburamos, generamos puestos de trabajo y pagamos impuestos –que no somos tantos– somos los

que le pagamos a los políticos sus altos sueldos, y de eso estoy cansado. Toda esta situación te desequilibra y te saca de contexto; el stress que se sufre es tremendo”.

Acostumbrado al eterno ciclo recuperación, deterioro, crisis, del país, Giorgi dice que “a esto ya lo vimos infinidad de veces”. Y explica, “el mercado está afectado como en cualquier momento en el que hay inflación, que si bien después de un tiempo se acomoda, provoca una caída de las ventas”.

Según el empresario, el retoque de las planillas de precios es más notorio en los modelos que vienen extra Mercosur, a los que los cambios del dólar les pegan inmediatamente. Mientras que en los de fabricación local, “los aumentos son graduales, pero descuento que en algún momento van a equiparar la evolución del dólar”. Un cimbronazo que “afectará a todas las marcas que manejen precios en dólares, y a las líneas premium sobre todas las cosas”.

“Esta es una época donde la punta de ventas se va para abajo”, las personas “atienden consumos prioritarios y frenan decisiones de compra, entre ellas, la de un auto”, dice Giorgi, quien también cree que el Mundial tiene sus efectos, porque “la gente tiene la cabeza en otra parte”. Un combo que debilita las proyecciones que a principios de este año eran optimistas (se pronosticaba vender 1 millón de autos), y ahora cayeron a 850 mil unidades.

Efecto pinza

Por más que el mercado no proyecte una caída brusca, hay que prestarle atención a la situación de las concesionarias, que sufren un efecto de pinza entre lo que exigen las terminales y las condiciones del mercado. “Nosotros somos intermediarios, no somos formadores de precio. Nos tene-

mos que ajustar a las reglas de juego y los márgenes no pueden absorber todo el aumento de los costos. El dólar se fue de 18 a 25 pesos en 5 meses ¿Quién aguanta ese chubasco?”, advierte el empresario.

SEGUIMOS MIRANDO PARA ADELANTE. NO ESTA EN MI ADN OTRA COSA Y POR ESO SUFRO TANTO Y ME SIENTO FRUSTRADO POR EL CONTEXTO. HAY MUCHÍSIMAS COSAS PARA HACER NO SOLO EN EL RUBRO AUTOMOTRIZ.

En la ecuación general, al momento, “los camiones (la nueva división que inauguró recientemente) han sufrido menos que los autos”. Según Giorgi, eso se explica por la existencia de una “avidez de un concesionario en la región y por los créditos que se otorgan; de todas formas, entiendo que este mes va a ser un poco más flojo”. Más allá de las complicaciones, los planes de financiamiento continúan vigentes y atractivos. “Seguimos con tasas subvencionadas y son una bue-

na opción, dado que todavía no sabemos cuál es el techo del dólar y porque el precio de los autos todavía no alcanzó la cotización de la divisa”. Además, los aumentos todavía no se detuvieron: “las terminales ya avisaron que subirán los precios el próximo mes”.

Expandirse “es otra cosa”

Giorgi no considera que la expansión de su red de concesionarias implique mayores problemas. “Es otro tema, es una cuestión de escala”, dice. Y explica: “Teníamos que agregarle valor a nuestros recursos humanos y teníamos dos opciones, o nos expandíamos o nos achicábamos; y nos expandimos con marcas que ya tenemos, no tomamos nuevas”. (La empresa global emplea a 380 personas, sin contar los de servicios tercerizados).

Con todo, “estamos preparados para salir empatados. Si en este país no estas preparado para salir empatado, no podes vivir en la Argentina (...) Para eso, procuramos que cada persona que trabaja con nosotros se gane su sueldo haciendo alguna actividad, al mismo tiempo que no acumulamos grandes deudas”.

on24



DANIEL MARROCCHI // Por Fabiana Suárez



«EL AUMENTO DE LOS AUTOS EN ALGÚN MOMENTO ACOMPAÑA AL DÓLAR»

EL EMPRESARIO ANALIZÓ EL AÑO PARA LAS CONCESIONARIAS Y APUNTÓ A UN PRODUCTO QUE PUEDE SER COMPETITIVO A FUTURO

Piloto de moto y auto, Daniel Marrocchi pisa el mercado de vehículos nacionales e importados con la representación exclusiva de Audi Y Ducati, la concesión oficial de Mitsubishi y la comercialización de Peugeot a través de la firma Prost. Tan hábil para los negocios como para el volante, el empresario de 59 años habla sobre el comportamiento de los precios post devaluación y detalla las máquinas que tendrá a la venta en el 2018.

El primer cuatrimestre del año fue récord en patentamientos, ¿cómo sigue la historia en el segundo semestre?

Efectivamente fue récord en la historia de venta de autos de la Argentina, pero desde mi punto de vista es un volumen ficticio, impulsado por la baja de ventas de Brasil y la guerra de ofertas de las automotrices. Ellas mismas se dieron cuenta que estaban manteniendo un mercado imposible de sostener en el tiempo. También gran parte del patentamiento lo hicieron los

tenedores de autos; quien compra un coche por plan de ahorro en 84 meses, cuando sale sorteado o cuando licita el vehículo lo va a sacar igual. Estimo que el comportamiento para el resto del año estará abajo del volumen de venta del 2017 en aproximadamente un 10% si se mantienen las condiciones actuales, lo cual el resto del año será complicado porque ya se patentaron 400.000 vehículos. Si bien el plan de ahorro, de acuerdo a las marcas, representa entre un 20

y 30% de los patentamientos, los aumentos de precio de los autos van a repercutir en la cuota. Normalmente en los planes de ahorro la gente elige un coche de inicio de gama, pero generalmente luego saca uno superior. Al haber subido tanto los precios, ese cambio de modelo que se hace agregando efectivo, más el gasto de patentamiento, hará que no todos retiren su unidad este año. Es muy factible que el cálculo que hicieron las terminales no sea la cantidad de adjudicaciones que se harán realmente.

Habló recién de la poca sustentabilidad de la guerra de ofertas, que libraron las automotrices meses atrás. ¿No ganaron plata?

Es mucho más fácil fundirse vendiendo mucho y mal, que vendiendo un volumen lógico con una estructura lógica. Se trabajó con mucho volumen, pero con baja rentabilidad, los concesionarios estamos con caras largas. De todas maneras, estos negocios se miden a 10 años, en lo nuestro hay olas buenas y malas, y en las malas se ven los concesionarios que perduran en el tiempo. Cuando mirás atrás ves que finalmente quedamos cuatro o cinco grupos. Hoy, un concesionario oficial pasa por un filtro de estudio tan grande que te diría que debe ser más estricto que el de los bancos, porque una fábrica es solidaria ante un concesionario y termina respondiendo por él.

¿Cómo fue el impacto de la devaluación sobre nacionales e importados?

El aumento de los autos en algún momento acompaña al dólar. Las marcas generalistas (gama media) son fabricadas en el país y sus precios están en pesos; las marcas premium son importadas con precios en dólares. Si el 30 de abril un auto de cualquier marca alemana valía 50.000 dólares, el 6 de mayo por más que el dólar llegue a \$26 sigue valiendo 50.000 dólares. La generalista no aplican el au-

mento del dólar de la misma manera, esos aumentos se trasladan en dos o tres meses, pero a la larga van a llegar a lo mismo.

¿Qué negocio termina siendo más rentable, la venta de alta gama o los generalistas?

Los que vendemos alta gama sabemos que tenemos que andar con pie de plomo, de hecho, hasta el 30 de abril teníamos un volumen de venta y a partir del salto del dólar las ventas se cayeron en una proporción mayor a ese aumento. Si bien no se pierde el cliente, espera para ver qué va a pasar. El que compra alta gama convengamos que tal vez los dólares los tenga, pero se toma un tiempo para pensarlo, solo va a postergar la compra. Hay que estar armado para esperar que el mercado vuelva a confiar. Pero volviendo a tu pregunta la rentabilidad termina siendo la misma.

¿Por qué sumó el negocio de las motos?

Las motos son mi pasión, yo nací vendiendo motos. En este caso es un gusto no un negocio.

¿Por qué nos cuesta tanto acceder a un auto en relación al resto del mundo?

Los autos en el resto del mundo también son caros pero la forma de pagar es barata. Argentina necesita otro sistema de financiación. Chile, Paraguay y Uruguay tienen una mejor financiación.

¿Cómo ve a la industria automotriz nacional, hay alguna chance de encontrar un producto competitivo?

Argentina se está especializando en la fabricación de pick ups: Volkswagen fabrica la Amarok, Ford la Ranger, Toyota la Hilux y la alianza Renault-Nissan produce en una misma planta de montaje en Santa Isabel -Córdoba- tres pick-ups: Renault Alaskan, Nissan Frontier y Mercedes-Benz Clase X. 400.000 pick ups será el valor al que vamos a llegar y pondrá en carrera al mercado argentino.

¿En qué se mueve?

En moto

¿También la usa para hacer deporte?

A los 20 años era muy bueno y tuve el honor de correr para Kawasaki. Corrí hasta los 40, luego empecé a correr en auto para cuidar mi integridad física. La práctica de motocross necesita estar en un estado físico que el tiempo de trabajo no me permite entrenar como debería. Pero no descarto volver a hacer enduro, es una disciplina que te permite usar la experiencia. Me gustaría volver a los lugares de montaña porque en la época que yo lo hice lo hacía para ganar sin disfrutar el paisaje, ahora lo quiero hacer más tranquilo.

¿Este año se sube a un auto para competir?

Volvemos a correr en Rally Cross en la categoría mayor de 500 caballos.

¿Volvemos?

Yo no hago nada solo, trabajo en equipo. Solo me subo al auto y solo firmo los cheques (risas). Para el resto tengo un equipo de gente que me acompaña en todo y soy mi propio sponsor.

¿Se ha preguntado en medio de una carrera "qué hago acá"?

Cuando hacés un deporte extremo no tenés que pensar, si pensás "qué estoy haciendo acá", lo abandonás. El Dakar no te deja pensar, solo te concentrás en lo inmediato, estás yendo a 200 km /h en un camino que no conocés, no sabés lo que viene y llegás sin los espejos. Es un deporte supremo que te permite competir con los mejores. A la noche cenamos todos juntos, parece la Torre de Babel, con tantos idiomas que escuchás alrededor de una mesa.

Mientras el cuerpo me lo permita voy a estar.

ALFREDO PESADO CASTRO // Por Redacción ON24

«PARA QUE MEJORE LA DEMANDA, HAY QUE MEJORAR LA FINANCIACIÓN»

EL TITULAR DE LAS CONCESIONARIAS VOLKSWAGEN Y CHEVROLET EN ROSARIO DIALOGÓ CON ON24 SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE MERCADO PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO

El mercado automotor presenta un escenario de desconcierto por estos días, producto de la devaluación de mayo, que aún no se trasladó a precios, explicó a ON24 Alfredo Pesado Castro, titular de concesio-

narias de Volkswagen y Chevrolet en Rosario.

Según apuntó, los únicos modelos en los que impactó, hasta ahora, la escalada del dólar son los importados extra Mercosur, pero en los otros, remarcó,

“la devaluación no es directa, por lo que restan aumentos que hacer; las terminales lo están haciendo de a poco, porque no quieren derrumbar el mercado”. En ese sentido, Pesado Castro sostuvo que trazar un panorama para el segun-

do semestre “es difícil”, porque “va a depender de cómo se acomoden los precios” en un contexto en el que “hoy, los clientes son menos que los autos que hay para vender”, apuntó el empresario. Ante esta situación, subrayó que el cliente se enfrenta a un doble combo: por un lado, la inminente suba de los precios y, por otro, la falta de financiación para la compra de vehículos. “Nosotros estábamos vendiendo mucho, porque estábamos con planes de financiación muy agresivos, a tasa subsidiada. Pero eso también ha quedado medio cortado; ya no hay tantas promociones de financiación”, aseveró Pesado Castro. “Hoy compran aquellos que tenían dólares y ven que les cuesta menos en pesos o productores, que se ven apalancados por una suba del precio del cereal en dólares”, graficó. Según indicó, para el año 2018 se proyectaba vender 950.000 autos, pero tras los temblores de mayo, “ahora están hablando de ventas de entre 850.000

y 900.000 unidades, es decir, una caída de la proyección de un 11%”, recalcó el concesionario.

Cabe señalar que en el primer cuatrimestre del año hubo récord de patentamientos (352.109), lo que significó un crecimiento interanual del 18,4%, según datos de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (Acara).

“Estábamos en 80.000 autos por mes y ahora prevén vender 70.000, aunque para mí vamos a estar un poco por debajo de eso de acá a fin de año”, estimó.

A juicio del empresario local, “para que mejore la demanda, habría que mejorar la financiación. Ahí está la clave de la venta de los autos”. “Lo que pasa –dijo– es que con estas tasas de Lebac al 40% y las expectativas de inflación que hay es muy difícil”. De hecho, hoy en día, en sus concesionarias, el 40% de los autos se entregan bajo la modalidad Plan de Ahorro, mientras que un 20% se vende con financiación y el

resto con permuta y contado o contado únicamente.

“Nosotros no somos formadores de precios y tenemos un margen muy chico del 8% para trabajar. Entonces, la creatividad va a tener que venir del lado de las terminales. Porque la gente investiga mucho y compara precios y modelos de forma inteligente”, consideró Pesado Castro.

Posicionamiento

A nivel país, “Volkswagen hace 14 años que está posicionada primera en ventas, mientras que Chevrolet hoy ocupa el tercer lugar”, afirmó el empresario y aclaró que en Rosario, en tanto, la pole position es para la multinacional norteamericana, que cuenta con fábrica en la región, y segunda aparece la compañía alemana. Amarok, Polo y Virtus son los modelos estrella en Volkswagen, al tiempo que Onix, Prisma y Cruze sobresalen en Chevrolet.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

acasalud.com.ar

Vale,
Nico y Fincho
Esquel, Chubut

45 años LA SALUD EN PRIMER LUGAR

aca

AcaSalud
INTEGRAL
007106 03
JUAN PABLO GABINETTI

AcaSalud
SUPERIOR
311706 02
DIEGO GUBIN

AcaSalud
SELECTA
453206 01
MIGUELA LEDESMA

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.

0810 222 SALUD (72583)

in f t i y d

PORSCHE

ARGENTINA RECIBE EL NUEVO PORSCHE CAYENNE

La tercera generación del Porsche Cayenne fue lanzada en el año del sesenta aniversario de la primera vez que un coche de la marca circuló por las calles. En la presentación exclusiva en el Museo MALBA las autoridades develaron las primeras dos unidades llegadas al país.

El vehículo busca combinar el rendimiento que caracteriza a la marca con la versatilidad necesaria para el uso diario. Para su lanzamiento en Argentina está disponible con tres motores diferentes sobrealimentados por turbo, la nueva caja de cambios Tiptronic S de ocho marchas, nuevo sistema de chasis y el sistema Porsche Advanced Cockpit, con su pantalla táctil de alta definición de 12,3 pulgadas; con todo esto, la amplitud entre confort y deportividad ha sido incrementada aún más.

Las tres variantes de motores son V6 turbo de 3.0 litros para el Cayenne, un V6 biturbo de 3.0 litros para el Cayenne S y un V8 biturbo de 4.0 litros para el Cayenne Turbo. A pesar de que el equipamiento de serie ha aumentado, el Cayenne pesa hasta 65 kilos menos que su antecesor, gracias a su inteligente construcción ligera.



El nuevo Porsche Cayenne ya está disponible para pedidos en todos los Porsche Center del País. El precio de

entrada del Cayenne es 168.000 dólares, el del Cayenne S es 236.000 y el del Cayenne Turbo es 352.000.

TOYOTA

PRIUS: EL PIONERO DE LOS AUTOS HÍBRIDOS

La cuarta generación del Toyota Prius, el primer vehículo híbrido homologado en Argentina, estrena diseño, sistema híbrido y una plataforma basada en la Nueva Arquitectura Global de Toyota, Toyota New Global Architecture (TNGA).

En esta oportunidad, el coche se renovó con un diseño vanguardista y una mecánica más eficiente, respetuosa del medioambiente. Está equipado con un motor naftero de ciclo Atkinson WVT-i de 1.8 litros de 98 CV y un torque de 142Nm, y un segundo motor eléctrico que entrega 72 CV y un torque de 163 Nm. La potencia total del sistema híbrido de Prius es de 122 CV.

El exterior propone líneas atrapantes que favorecen la aerodinamia del vehículo. Los ingenieros a cargo del desarrollo del vehículo lograron bajar su centro de gravedad, lo que da como resultado una mejora en la respuesta. El interior del nuevo Prius ofrece un máximo confort. Los tapizados del vehículo son de cuero natural y ecológico, y los asientos delanteros cuentan con calefacción regulable. La cuarta generación de Prius dispone, en relación a la seguridad activa, de un sistema ABS con distribución electrónica de frenado (EBD) y asistencia de frenado de emergencia (BA), control de estabilidad (VSC), control de tracción (TRC), y faros antiniebla



delanteros y traseros de LED. En relación a la seguridad pasiva los 7 airbags protegen la integridad de todos los pasajeros y los sistemas de anclajes ISOFIX en los asientos traseros, la de los niños.



VOLVO

XC40, EL “AUTO DEL AÑO 2018”



Recientemente, el Volvo XC40 se consagró en el Salón Internacional de Ginebra como el “Auto del Año 2018”. El flamante SUV combina lo último en tecnología y el énfasis en la seguridad que ya es marca registrada del fabricante escandinavo. Se propone como un modelo compacto orientado mayormente a entornos urbanos, mientras que su diseño es sobrio y minimalista.

A la cabeza de la lista de prestaciones está City Safety, un sistema que trabaja con un radar y sensores que identifican otros vehículos, peatones, ciclistas y animales grandes, incluso de noche, y alerta del peligro de colisión inminente. Este dispositivo actúa automáticamente sobre los frenos y la dirección para evitar una colisión o un atropello.

También cuenta con Pilot Assist, un sistema de conducción semi autónoma que se encarga de la dirección, la

aceleración y el frenado en rutas y autopistas bien señalizadas, ayudando a mantener el vehículo en su curso. Otra tecnología innovadora que presenta este nuevo modelo es el Cross Traffic Alert (Alerta de Tráfico Cruzado) con asistencia a la frenada.

Al igual que el resto de los vehículos de Volvo, el XC40 rodea de fortaleza al usuario. En el compartimento de pasajeros se emplea un alto porcentaje de acero al boro ultrarresistente para crear una célula de seguridad. La estructura especialmente diseñada de los asientos delanteros minimiza el riesgo de lesiones medulares en caso de impacto. Los asientos delanteros incorporan un Sistema de Protección contra Latigazos Cervicales, mientras que los cinturones de seguridad delanteros preparados se tensan automáticamente cuando el coche detecta que el impacto es inminente, manteniendo a los pasajeros en la posición más segura si se produce una colisión.

Las versiones T5 Momentum y T5 R-Design del Volvo XC40 están equipadas con el motor 2.0 litros de 247 caballos de fuerza; naftero, de 4 cilindros, turboalimentado, con caja automática de 8 velocidades, y tracción integral, que permite alcanzar los 100 km/h en 6,4 segundos.



DUCATI

PASIÓN ITALIANA

Este año, tres nuevos modelos llegan para sumarse a la familia Ducati; se trata de Scrambler 1100, Multistrada 1260 y la Panigale V4. La reconocida marca italiana ya adelantó sus características y aseguró que buscará mantener su reconocido estilo de formas estilizadas, el sistema desmodrómico de mando de válvulas, bastidor enrejado con tubos de acero y motor bicilíndrico en L.

Entre éstas, la V4 destaca por ser la primera moto de la firma en ser producida en serie, equipada con un motor de cuatro cilindros. Está pensada para satisfacer a todo tipo de pilotos, desde los más casuales hasta los de mayor experiencia; su desarrollo se llevo a cabo en estrecha colaboración con Ducati Corse, obteniendo como resultado una moto de carretera muy aproximada a una de MotoGP. Su variante, Panigale V4 Speciale se produce en serie limitada y numerada de 1500 ejemplares.

El Centro Stile Ducati ha dado forma al carácter de la moto y a sus prestaciones siguiendo los que, para Ducati son los cánones de la elegancia deportiva italiana: superficies amplias y blandas, interrumpidas por pocos signos definidos.

En cuanto a sus prestaciones, destaca el escape racing Ducati Performance by Akrapovic de titanio incorpora-



do que incrementa la potencia máxima a 226 CV (no homologado para uso en carretera); componentes de carbono y aluminio elaborados de pieza llena, asiento revestido de Alcantara refinado.

El nuevo motor Desmosedici Stradale ha sido diseñado gracias a la experiencia adquirida en MotoGP. El enfoque típico de las competiciones se manifiesta en los extraordinarios valores de potencia y par: el V4 de 90° con cilindrada de 1.103 cm³, el cigüeñal motor contrarrotante y las 4 válvulas por cilindro con distribución desmodrómica que alcanza los 214 CV (157,5 kW) de potencia máxima de 13.000 rpm y 124 Nm (12,6 kgm) de par máximo a 10.000 rpm.



AUDI

RENDIMIENTO QUE REALMENTE SE PUEDE SENTIR

El Audi RS 3 Sportback sigue la trayectoria de los motores de cinco cilindros que permiten a este modelo de cinco puertas acelerar de 0 a 100 km/h en unos impresionantes 4,1 segundos, alcanzando una velocidad máxima de 280 km/h. Su motor ofrece un gran rendimiento con sus 2.5 litros TFSI que brindan una potencia de 400 CV y un par motor máximo de 480 Nm.

La tracción quattro permanente a las cuatro ruedas distribuye esta potencia con grandes resultados. El embrague multidisco controlado de forma electrónica, y operado hidráulicamente, está situado en el eje trasero para conseguir una mejor distribución de la carga entre los ejes. La transmisión S tronic de siete velocidades implica que la potencia procedente del motor se dirige a través de tres ejes: uno de tracción y dos de salida. La apertura y el cierre simultáneos de los dos embragues permiten que los cambios de



marchas se realicen de forma directa sin que se perciba ninguna interrupción en el flujo de potencia.

El interior del Audi RS 3 Sportback continúa con la estética deportiva del exterior, y lo consigue con la tapicería de alta calidad. El volante multifunción RS revestido en combinación alcánta-

ra/cuero, con la parte inferior horizontal y levas de cambio en aluminio, ofrece un buen agarre para realizar las funciones de dirección y cambio de marchas. El interior adopta una apariencia aún más expresiva gracias a los asientos delanteros deportivos RS que ofrecen una sujeción lateral excelente.

DFSK

EL AUGE DE LOS UTILITARIOS

DFSK es un fabricante de vehículos comerciales de China y uno de los líderes de mini trucks de la región. Es el resultado de la asociación entre DongFeng Motor y Sokon Motor. La marca arribó a Argentina de la mano de Sidequip, dedicada actualmente a la importación y comercialización de autoelevadores. Este año, mostró sus cartas con cuatro modelos C31, C32, C35 y K01H. El producto estrella de los utilitarios de DFSK es el C31, con una medida de caja de 2,9 metros de longitud y un peso total de 2295 kg. Este modelo puede transportar hasta 1005 kg. Incluye soportes para instalación de estructuras, una caja externa para herramientas y antinieblas, aire, levantacristales y cierre centralizado. Puede obtenerse con un mo-



tor y desplazamiento de 1.5L; su transmisión es manual de 5 marchas; sus dimensiones, 4.800 x 1.640 x 1.895 (Largo/Ancho/Alto Total - mm).

CHERY

UN NUEVO INTEGRANTE PARA LA FAMILIA TIGGO

La Chery Tiggo es un crossover del segmento C producida desde el año 2005. La familia de productos está conformada hoy por Tiggo 3 y Tiggo 5, mientras que este año suma una nueva integrante: la Tiggo 2. Cabe destacar que sobre el final del 2018 se agregará la Tiggo 7.

Tiene un motor de cuatro cilindros de 1.5 litros con tecnología VVT, con el nuevo sistema

Electronic Cold Start System (ECCS). Su cilindrada es de 1497 cc. La distancia entre ejes es de 2.555 mm, el largo del vehículo es de 4.200 mm, y la distancia del suelo es de 186 mm. La potencia máxima es de 105/6000 (CV / rpm), y su velocidad máxima es de 170 (KM/H). Tiene caja manual de cinco velocidades y cuenta con control crucero. También incluye un sistema multimedia con pantalla táctil HD de 8 pulgadas y una visualización en HD 1080P que permite una mejor legibilidad de datos, facilitando el modo de operar. Además posee Bluetooth, GPS, mapping de celular, puerto USB, soporte de interconexión apto para sistemas iOS y Android, y permite gestionar aplicaciones en tiempo real.

La Tiggo 2 incorpora un sistema de asistencia independiente (HHC) que



evita el deslizamiento hacia atrás cuando está en pendiente; control de estabilidad con un sistema de frenado independiente en cada una de sus ruedas, y freno de disco en las 4 ruedas con ABS y EBD. Su sistema ESC

(control electrónico estable de la carrocería) aporta estabilidad en el manejo y aumenta la protección y el confort al conducir.



circ. También suma el sistema TPMS, un monitoreo digital de presión de los neumáticos en tiempo real.

CHEVROLET

SÉ UN HÉROE TODOS LOS DÍAS



Chevrolet lanza al mercado un confortable y versátil vehículo familiar, bajo el nombre Equinox. Con su slogan “sé un héroe todos los días”, busca captar la atención del segmento de adultos con la necesidad de trasladar a sus familias: “Un papá no necesita súper poderes para ser un héroe, basta con potenciar los momentos y recorrer juntos el camino. Sé un héroe en la vida de tus hijos, sé un héroe siempre con la tecnología, seguridad y comodidad de la totalmente nueva Equinox”.

En cuanto a diseño, presenta un exterior completamente rediseñado de punta a punta. Y con una gama de colores que incluye “rojo escarlata”, “cuarzo metálico”, “negro”, “gris ba-

salto metálico”, “plata brillante” y “azul acero metálico”. En el interior, además de confort, ofrece buen espacio para recibir confortablemente al piloto y todos sus pasajeros. La tecnología de OnStar® 4G LTE permite conectarse a internet a través de

un hotspot de Wi-Fi integrado en el vehículo. Pueden conectarse hasta siete dispositivos al mismo tiempo, dentro de un rango de 15 metros de distancia. Y como es alimentado por la batería del vehículo, se mantiene activo mientras el auto está encendido.



VOLKS WAGEN**EL AMOR DE TU VIDA**

Con 37 años de historia en Argentina, la séptima generación del Jetta llega al país. Cuenta con un motor turbo de inyección directa TSI de 1.4 l que genera 150 caballos de fuerza y 250 Newtons Metro de torque en todas sus versiones. Además cuenta con dos opciones de transmisión: manual y tiptronic, ambas de 6 velocidades.

Construido con la plataforma MQB, el Nuevo Jetta presume un diseño de nueva era, más robusto, que brinda mayor confort al interior, así como una silueta deportiva y enérgica.

Con un estilo moderno y tecnológico, el habitáculo del Nuevo Jetta brinda comodidad y mayor espacio para el piloto y todos los ocupantes. Incorpora detalles como los asientos Confort-Sport de piel, ventilados calefactables que brindan comodidad y descanso. Además, el asiento del conductor presenta un ajuste eléctrico que asegura comodidad y ergonomía.

El Nuevo Jetta está equipado con el sistema Keyless Access con botón de arranque, puedes desatar el poder de tu auto presionando sólo un botón,



así como cerrar y abrir las puertas sin necesidad de llaves. También tiene Botón-ECO en todas sus versiones, que ajusta electrónicamente el rango de revoluciones y torque del motor, aire acondicionado y cambios de velocidades para hacer más eficiente el uso de la gasolina. Como complemento, el sistema Start-Stop apaga el motor

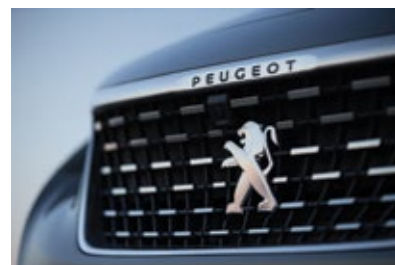
cuando se frena totalmente y lo enciende automáticamente al quitar el pie del freno.

“Es el auto en el cual uno se imagina a bordo desde el primer momento y simplemente no te lo puedes sacar de la cabeza hasta tenerlo contigo”, afirman desde Volks Wagen.



PEUGEOT

DONDE LO IMAGINARIO SE HACE REAL



El nuevo SUV PEUGEOT 3008 es la apuesta de la marca para conquistar este seguramente en Argentina. Según afirman desde la marca, se trata de una categoría de vehículos que se encuentra en plena expansión, donde las nuevas experiencias y la tecnología marcan la diferencia.

Un cambio radical en su silueta le permitió pasar de ser un crossover a transformarse en un legítimo SUV, a través de un nuevo lenguaje estilístico que cumple con la nueva promesa de marca de Sharp Desing: frente vertical, un capot largo y horizontal, una línea media elevada, amplias protecciones, mayor diámetro y tamaño de ruedas, un despeje realzado, voladizos más reducidos y barras de techo color aluminio.

En lo que al interior se refiere, se destaca la última evolución del PEUGEOT i-Cockpit®, que cambió los códigos del puesto de manejo del automóvil. Con él, todo parece optimizado para el placer y la concentración del conductor en un formato high-tech: con un volante aún más compacto, rediseñado para ofrecer un mejor agarre; un campo visual aún más despejado y mayor habitabilidad.

La gran pantalla multitáctil de 8" ubi-

cada en el centro del tablero posee tecnología capacitiva para mayor reactividad y facilidad de uso. Está acompañada por una serie de siete teclas que permiten un acceso directo a las principales funciones: música, climatización, navegación, conducción, teléfono y aplicaciones móviles.

Cuenta con varios modos de conducción, entre los que destacan Boost para conducción dinámica y Relax para viajes más tranquilos. Este modelo también incluye sistemas de ayuda al estacionamiento con visión de 360 grados del vehículo en tiempo real. También tiene asistentes de manejo que permiten controlar la trayectoria en

pendientes, mantener la distancia con el vehículo precedente, mantenerse dentro del carril, vigilancia de ángulos muertos, entre otras prestaciones de seguridad.

Finalmente, en cuanto a la motorización, la gama se estructura en dos niveles y dos motorizaciones. Un primer nivel denominado ALLURE, equipado por un motor 1.6L THP 165 CV con caja automática de 6 velocidades - EAT6-; y la versión GT Line, equipada en su versión naftera con el mismo equipo motopropulsor que Allure y se agrega una opción diésel, con un motor 2,0 HDi de 150 CV con caja automática de 6 velocidades - EAT6-.



EDICIÓN LIMITADA
PEUGEOT 308
ROLAND GARROS
COMO EL ABIERTO DE FRANCIA,
ES PARA POCOS



SPONSOR
PREMIUM



TAPIZADOS EN CUERO BLANCO CON BORDADO ROLAND GARROS
LLANTAS DIAMANTADAS 17"
EMBLEMA ROLAND GARROS EN LATERALES, BAÚL Y ALFOMBRAS
EMBELLECEDORES CROMADOS ESPECÍFICOS

NUEVO SUV
PEUGEOT 3008
NUNCA UN SUV LLEGÓ TAN LEJOS



SHARP DESIGN
I-COCKPIT AMPLIFICADO
TECNOLOGÍA DE ASISTENCIA
A LA CONDUCCIÓN

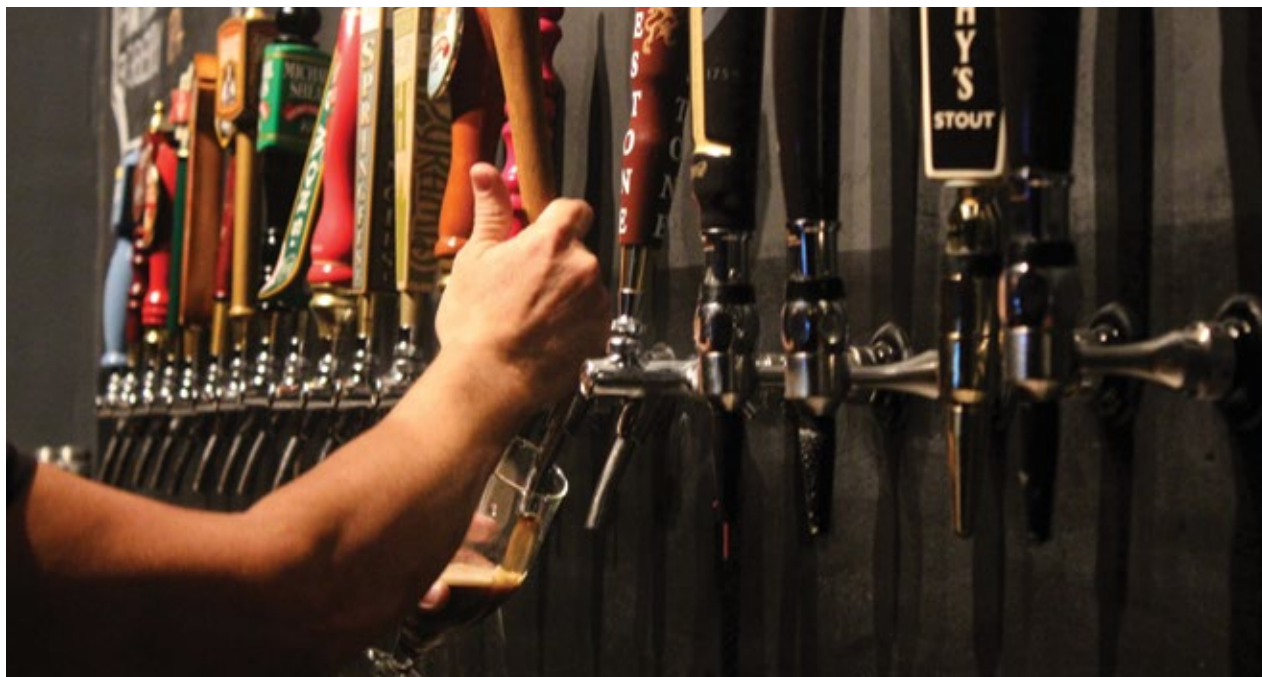
Prost

Tel. 4868200
Alto Rosario Shopping
www.protsa.com.ar

LA ESQUINA PEUGEOT
CÓRDOBA 4199, ROSARIO.



EXPANSIÓN // Por Mariano Fortuna



LAS FRANQUICIAS QUE PIDEN PISTA EN ROSARIO

EL INTERIOR PIDE PISTA EN EL DESARROLLO DE MARCAS Y LA CIUDAD MUESTRA CADA VEZ MAYOR PROTAGONISMO. DESDE LOCALES GASTRONÓMICAS HASTA UN FABRICANTE DE PISCINAS

Varias marcas tienen a Rosario y Santa Fe entre sus planes de expansión. La ciudad atraviesa un protagonismo creciente de la mano de las franquicias, no sólo como uno de los destinos más buscados, sino también como generadora de nuevos negocios que buscan rebasar fronteras.

Si bien –como es de esperarse por el tamaño del mercado– Buenos Aires lleva la delantera en cantidad, el crecimiento del interior es indiscutible. Según la Guía Argentina de Franquicias, mientras en el 2014 el 25% del total correspondía a firmas creadas en el interior, en su última edición la

cifra creció al 30%, con Córdoba, Mendoza y Rosario como los principales jugadores.

“En valor absoluto, claramente Buenos Aires lidera el ranking, pero, proporcionalmente, Córdoba denota un liderazgo, siendo desde hace años la provincia con mayor número de con-

ceptos desarrollados. Santa Fe (liderada por Rosario), está creciendo como oferente, pero ya es uno de los principales mercados objetivo para las marcas nacionales”, apuntó a ON24, Santiago Salcedo, director de la consultora cordobesa Centrofranchising, especializado en el desarrollo de este formato de negocios.

Boom cervecero ¿sólo en Rosario?

Según Salcedo, el protagonismo de las cervecerías no es un fenómeno exclusivamente rosarino, dado que “la gastronomía es en el país y el mundo, el rubro que más peso tiene dentro del sistema de franquicias”. Rosario “es uno de los principales objetivos de toda marca que se plantea ser nacional. Barrios como Pichincha, arterias como Oroño, han explotado en los últimos 5 años, pasando a ser destino deseado de conceptos gastronómicos”.

Si bien la consultora de Salcedo ha desarrollado más de 20 conceptos para 7 marcas cerveceras diferentes, es claro que hay dos perfiles definidos: “Por un lado empresas con modelos de franquicias sólidos, con basamento, fábricas, buenos sistemas de logística, de abastecimiento, de asistencia a su red, de marketing, de escalas de compra, etc., que serán las ganadoras a futuro; mientras que tenemos negocios que se expanden por

doquier, frutos de una moda, pero que pueden convertirse en ‘canchas de paddle’ cuando la oferta supere la demanda en determinadas zonas”.

Cambio de paradigma

Hoy, el formato de franquicias resulta una herramienta clave para el crecimiento de las pymes, en tanto, les permite apalancar un buen modelo de negocios apoyándose en terceros para su expansión. “El fenómeno que más hará crecer el sistema de franquicias en la próxima década abarca a pymes que crecen de la mano de emprendedores, que se mantienen en el sistema con una marca y un negocio ya probado. Pero también a pymes que se especializan en la operación de negocios de franquicias”.

No obstante, y más allá del potencial que muestran, las franquicias sufren el mismo mal que todos los demás formatos: problemas de acceso al crédito. Según Salcedo, “para otros países, pensar en crecer sin crédito es un enorme condicionante. Pero para el empresario argentino, que ya está (mal) acostumbrado a esto y ha desarrollado un sistema prescindiendo del financiamiento, el tema se enfoca desde el lugar inverso: ¿Cuánto podrá potenciarse el modelo cuando el acceso a crédito sea eficiente? Cuando eso pase, todos se beneficiarán enormemente”, advirtió.

De Rosario al país y del país a Rosario

Entre las marcas que se encuentran bajo el paraguas de Centrofranchising, hay rosarinas que planean trascender las barreras de la ciudad, y otras que preparan su desembarco. Entre las locales que buscan expandirse a partir de franquicias secuentan: Soy Lola (perfumerías), Carnave (productos avícolas), PonyCycle (juguetes), Zion (boutique de yerba mate), Instituto ITA (educación técnica), La Vera Pizza (gastronomía), Lo de Heidi (zapatería), Humanic (zapatería) y La Tranquera (fábrica de muebles). Mientras que desde otras ciudades de la provincia, se anotan: Muy Barato (mayorista de alimentos y bebidas de Venado Tuerto), Gayalí (cafetería de Santa Fe) y Figan (carnicerías de Santa Fe).

Entre las que buscan aterrizar en Rosario, se apuntan: Nucha (pastelería), La Vene (panadería), Oh My Bowl (mercado de alimentos naturales), Sushiworl (gastronomía), Teppanyaki (gastronomía), Piscinas Scualo (fábrica de piscinas), Il Panino (gastronomía), Juniors B (gastronomía), Pato Pampa (indumentaria) y Zitto (gastronomía). En tanto que en Santa Fe, piden pista: Patagonia (cervecería), Nucha (pastelería) y Nails & Co. (cuidado personal).

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



DESDE PI ALVEAR, COMIENZA A PRODUCIR UREA LÍQUIDA A GRAN ESCALA

SERVAUXIN INCORPORA EQUIPOS Y SE PREPARA PARA HACER FRENTE A UNA PRODUCCIÓN DE CERCA DE UN MILLÓN DE LITROS MENSUALES PARA FINES DE ESTE AÑO, BAJO LA MARCA BLUETRUCK

Emplazada en el Parque Industrial Alvear, la firma Servauxin (Servicios Auxiliares Industriales) invierte en la región para comenzar con la producción a gran escala de Urea Líquida Automotriz, conocida en Argentina como ARNOX32 y a nivel mundial como Adblue o Arla32.

En los vehículos con motores Diesel Euro 5/6, los óxidos de nitrógeno (NOx) son la principal preocupación, mientras que las nuevas tecnologías instaladas en los camiones y buses, como la reduc-

ción catalítica selectiva (SCR) y la urea líquida son consideradas claves para la reducción de estas emisiones, manteniendo el aire lo más limpio posible.

La empresa está incorporando equipamientos para hacer frente a una producción de aproximadamente 1 millón de litros mensuales para fines del 2018 en un mercado que crece constantemente y se prevé que podrá abastecer gran parte del mercado nacional.

Actualmente el producto se vende bajo la marca BlueTruck en contenedores de

1000l, tambores de 200l o Bidones de 10l. Con estos productos ya está abasteciendo a otras firmas de la zona y estaciones de servicio.

La firma Servauxin cuenta con más de 25 años en el mercado, dedicándose al tratamiento de aguas, venta de materias primas y últimamente incorporando la venta de urea automotriz.

En el centro de Pichincha. Y de tu vida.

**Con toda la amplitud para sentir
que estás donde debés estar.**

Llega Livinggreen. Ubicado en el corazón del barrio más intenso de Rosario, pensado para que lo sientas como tu lugar en el mundo.

Con pocos pisos de altura, y mucha extensión, con unidades de ambiente único y para dar más espacio a los ámbitos compartidos: SUM, terraza, pileta con solarium, gimnasio, quinchos con expansión propia, laundry y mucho más.

Livinggreen. En Güemes 2460, Rosario.

PREVENTA

LIVINGGREEN

G70

**DESARROLLOS
INMOBILIARIOS**

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

PLOA
ARQUITECTOS

**Grupo
am**
REAL ESTATE

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

LA BODA POCO CONVENCIONAL SE PERFILA COMO PRODUCTO A OFRECER EN SU EMPRESA

LUCIANO NANNI SE CASÓ Y MONTÓ COCINA A LA VISTA CON MENÚ A LA CARTA EN SU QUINTA DE VILLA AMELIA. LOS DETALLES DE LO QUE FUE UN EVENTO INCREÍBLE

Se trata de un célebre chef; algunos creen que es rosarino por su extensa trayectoria en la ciu-

dad. Sin embargo, Luciano Nanni, titular de Pobra, nació en San Lorenzo y junto a su pareja de hace veinte años

decidieron casarse.

Como todo creativo, quiso escaparse de lo convencional e ideó un formato que ya muchos le impulsan a ofrecer al mercado local: una fiesta de casamiento con “cocina en vivo” y menú a la carta. Para la concreción de su idea montó una gigantesca carpas en su quinta de Villa Amelia, confiando al Estudio Dark la puesta en escena del salón de fiestas para 250 comensales con el montaje de una imponente cocina, epicentro de la escenografía nupcial.

Pero la sorpresa de la novedosa boda no termina allí, los invitados tenían la posibilidad de elegir el menú a la carta, con tres opciones para plato principal y postre, al igual que la carta de vinos. “Las alternativas fueron cochinillo, merluza negra y cordero, aunque un alto porcentaje de



los invitados probó los tres”, confió entre risas y satisfacción el novio. “La carta de vinos tuvo una propuesta similar, pudiendo elegir para cada variedad entre tres etiquetas”, describió Nanni quien se encargó de seleccionar los mejores vinos argentinos para la fiesta.

No conforme con el impactante banquete, a la salida de la carpa, Estudio Dark montó una pastelería estilo francés, que ofrecía exquisiteces dulces. “Es la típica mesa dulce, convertida en una propuesta original y muy variada”, precisó el chef.

Consultado acerca de los costos de semejante puesta en escena, el empresario explicó: “Estamos hablando de un presupuesto mucho más elevado que el de una fiesta convencional;

la gente repitió platos con lo cual yo tenía que tener previsto un stock adicional. Además me manejé con productos de alta calidad, por caso la merluza negra la traje del sur y los vinos fueron las mejores etiquetas nacionales”.

Un formato que pinta como negocio

Las repercusiones de la inédita fiesta tomaron velocidad en el boca a boca de la sociedad rosarina. “Es un formato perfectamente replicable para que el quiera escaparse de lo estándar, incluso manejando costos más



bajos” comentó el cocinero quien de algún modo atrapado por la profesión y su propio sello de calidad, tuvo que servir lo mejor.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

El café que tu empresa merece.

Vení 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



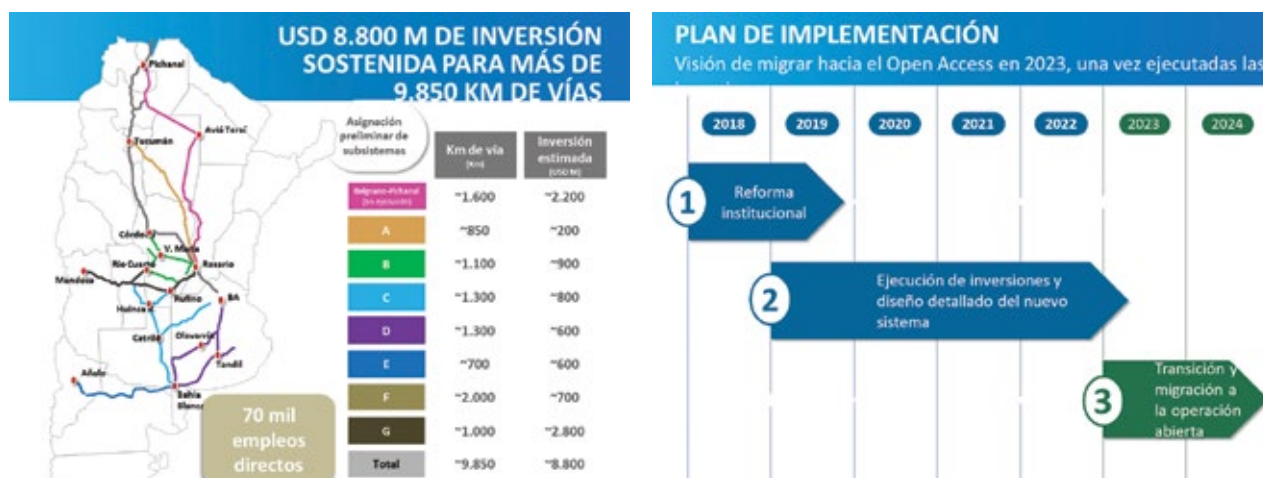
OPEN ACCESS: A PARTIR DE 2023 PRETENDEN QUINTUPLICAR LA CARGA FERROVIARIA

PERMITIRÁ EL INGRESO DE MÁS OPERADORES A LA RED FERROVIARIA Y DEMANDARÁ US\$ 8.800 MILLONES PARA RENOVAR 9.850 KILÓMETROS DE VÍAS MEDIANTE PPP

El Gobierno Nacional anunció el 28 de mayo la puesta en marcha del nuevo sistema de Operación Abierta de los Trenes de Carga, con la intención de bajar los costos logísticos del transporte en la cadena productiva y apostar al desarrollo de las economías regionales.

De esta manera, se abrirá el juego al ingreso de nuevos operadores privados que competirán en la explotación de las vías de ferrocarriles con formaciones propias, pagando un determinado peaje. Esto modificará rotundamente el sistema actual, que consiste en concesiones de los ramales otorgadas a

principios de los 90 por 30 años, para uso exclusivo de la infraestructura por parte de un único concesionario. El anuncio fue realizado por el ministro de Transporte de la Nación, Guillermo Dietrich, en la Bolsa de Comercio de Rosario, quien señaló que este sistema demandará una inversión total



de 8.800 millones de dólares para renovar un total de 9.850 kilómetros de vías, lo que se realizará a través de la participación público-privada (PPP), generando unos 70.000 empleos directos, estimó el secretario de Estado.

“A partir de hoy, estamos transformando un sistema que va a cambiar profundamente la estructura productiva de nuestro país”, subrayó Dietrich.

El ministro confirmó que no va a haber una limitación de operadores por rama, “sino que la regulación va a ser por requisitos técnicos de participación” y agregó: “Mi opinión es que si puede hacer cualquier operación, por más mínima que sea, estén las condiciones para hacerla”. En ese sentido, indicó: “Toda empresa que quiera usar una vía para transportar mercadería se anotará en un registro, y cumpliendo ciertos requisitos, podrá brindar ese servicio”.

“El sistema va a tener capacidad para que si el día de mañana hay una saturación en una vía, se construya otra al lado o cerca para generar mayor capacidad. Eso sería una buena noticia”, aseveró.

Con el nuevo sistema de operación más las inversiones, se proyecta quintuplicar el potencial de carga del sistema ferroviario para 2031: en 2015, en uno de sus puntos históricos más bajos, el tren de cargas transportó 18,4 millones de toneladas, y en los próximos años se calcula llevar la capacidad a 97,9 millones, incrementando de esta ma-

nera no sólo la cantidad de carga en toneladas, sino además la variedad de productos y las condiciones operativas para ampliar el volumen, beneficiando tanto a la agroindustria como la construcción, los productos con origen y destino Vaca Muerta, y las cargas en general.

Este anuncio es un primer paso en el proceso de implementación en diferentes etapas, que comienza con su puesta en marcha y reformas institucionales necesarias en el sistema (nueva normativa técnica, arbitrajes, control de tráfico, regulación de servicios y peajes, entre otros), el avance progresivo de las inversiones en la red de cargas y la progresiva transición y migración hacia la operación abierta hacia 2023.

Cabe indicar que a partir de 2021, comienzan a caducar las actuales concesiones de las redes ferroviarias, que fueron otorgadas a principios de la década del 90 y les permite a cada concesionario la explotación exclusiva de la infraestructura. “Hay una posibilidad de extender los contratos por 10 años más, pero no se va a ejercer. Sí vamos a tratar de que terminen todos los contratos al mismo tiempo para que a partir de 2023 empiece a operar el nuevo sistema de acceso abierto y competitivo”, afirmó Dietrich.

Según el ministro, el sistema de acceso abierto se implementó exitosamente en otros países como Australia, Alemania y el Reino Unido, donde luego de la

puesta en marcha del nuevo mecanismo, la participación del ferrocarril en el volumen total de cargas transportadas se incrementó en un 5% en los dos primeros países y en un 4% en el segundo; mientras que al mismo tiempo se redujeron las tarifas por el servicio en un 36, 13 y 3% respectivamente para cada país.

Dietrich indicó, además, que con el nuevo sistema que comenzará a regir en 2023, “lo que algunos llaman ‘años de gloria del ferrocarril’”, haciendo referencia a las 40,94 millones que se habían transportado como récord en 1936, “hoy podemos más que duplicarlo”.

Inversiones ferroviarias

El open access se anunció en el marco de un cronograma de inversiones que está ejecutando el Ministerio de Transporte para reactivar el tren de cargas en el país. Actualmente, con una inversión de 2.900 millones de dólares, se está renovando el Belgrano Cargas, con 484 kilómetros de vías nuevas finalizados, otros 425 con obras en ejecución y 300 adjudicados, y la compra de 3.500 vagones y 156 locomotoras para los ferrocarriles Belgrano, San Martín y Urquiza. A esto se suman 31.800 millones de pesos de inversiones privadas en el sistema, incrementando en 5 millones de toneladas la capacidad de carga y descarga en la red.

ALBERTO PADOÁN // Por Redacción ON24

«HOY ESTAMOS DE FIESTA»

EL PRESIDENTE DE LA BOLSA DE ROSARIO DESTACÓ EL CAMBIO DE SISTEMA FERROVIARIO DE CARGAS. SE ABRE EL JUEGO A PRIVADOS QUE PODRÁN EXPLOTAR LAS VÍAS CON SUS PROPIAS MÁQUINAS

“Hoy estamos de fiesta”. Así destacó el presidente de la Bolsa de Comercio de Rosario, Alberto Padoán, el anuncio del ministro de Transporte de la Nación, Guillermo Dietrich, que ayer en la sede de la institución de Corrientes y Córdoba lanzó el nuevo sistema de Operación Abierta de los Trenes de Carga (open access). Se trata de un cambio muy importante, ya que se abrirá el juego a la competencia de nuevos operadores privados, que explotarán las vías de ferrocarriles con formaciones propias pagando un determinado peaje. Esto, afirman, bajará drásticamente los costos logísticos para los productores de las diferentes economías regionales que desean llegar a los puertos del Gran Rosario para exportar, respecto a las concesiones de uso exclusivo que existen desde los años 90 en el país. “Este anuncio es un punto de inflexión, porque la producción en el NOA, sobre todo, se había hecho casi imposible debido a que el costo logístico no les permitía competir para ser sustentables. Hoy se abre una nueva esperanza con el open access”, remarcó Padoán. El presidente de la BCR destacó el énfasis

que está imprimiendo el gobierno nacional en materia de infraestructura para mejorar las vías de transporte y recalcó que desde la entidad están “muy entusiasmados”, porque “las concesiones que se hicieron en la década del 90 fueron desalentando la producción y este nuevo sistema va a permitirle al NOA volver a ser la gran fuente de producción”.

“Hace cuatro años, el maíz costaba 100 dólares y había 60 de costo logístico para llegar desde las zonas más alejadas a los puertos del Gran Rosario. Hoy vemos una política distinta”, finalizó Padoán y agradeció al ministro por realizar el anuncio en la ciudad de Rosario.

on24





**PENSÁ EN TU FUTURO.
HABLEMOS DE TUS AHORROS.**



0800 444 6070
pilayinversiones.com



PILAY
INVERSIONES

FIDEICOMISO FINANCIERO PILAY I y II. El Programa Global de Fideicomisos Inmobiliarios PILAY fue autorizado por resolución N° 17.179, N° 17.241 de la CNV. Las series fueron autorizadas por Providencias de su Directorio del 31.01.2014, 05.05.2015 y 11.08.2016 respectivamente. No constituyen un fondo común de inversión, ni se encuentran alcanzadas por la ley 24.083. Tales autorizaciones sólo significan que se ha cumplido con los requisitos en materia de información. PILAY S.A. es una sociedad inscripta como Fiduciario Financiero en la CNV bajo el N° 52. Para más información www.cnv.gob.ar.

ROSARIO // Por Redacción ON24



LA NOVEDOSA MIRADA DE LATTUCA SOBRE EL CENTRO

EL EMPRESARIO COMPARTIÓ SU MIRADA SOBRE LA DINÁMICA QUE DEBERÍA TOMAR EL CASCO HISTÓRICO. LA MEJOR OPCIÓN ES, SEGÚN AFIRMÓ, "ABRIR LOS ESPACIOS Y PRIORIZAR LA CIRCULACIÓN"

Aldo Lattuca tiene ideas para el centro. El empresario detrás de las obras más relevantes de Puerto Norte, acaba de embarcarse en nue-

vo proyecto, esta vez, en el corazón del centro de Rosario, enfocado no sólo la construcción de edificios, sino también en un nuevo concepto de mo-

vilidad y espacios abiertos en sintonía con lo que sucede en las metrópolis del mundo. ¿Qué debería proyectarse en el centro de la ciudad?

El flamante emprendimiento con el que Lattuca piensa dar el puntapié a un nuevo concepto de construcción, se va a realizar en la manzana 125, delimitada por las calles Córdoba, Paraguay, Corrientes y Rioja, donde hoy está el estacionamiento Parking Mall SA. Allí, “la idea es hacer un espacio de usos mixtos, una torre de oficinas y dos de viviendas, sobre un terreno de 5 mil metros cuadrados (media manzana)”, apuntó Lattuca. Que también confirmó que existe un acuerdo con el Ejecutivo para diagramar espacios públicos por una extensión equivalente a la mitad del predio, con entradas por Corrientes, Paraguay y Córdoba (en conexión con la librería El Ateneo, también propiedad del empresario). “Si bien existía la posibilidad de hacer dos módulos de torres sobre Córdoba, para hacer un aporte a la ciudad, coordinamos con el Municipio no construir en altura sobre esa calle, para no tapar la vista del Palacio Minetti, que es un edificio con una arquitectura es-

tilo Art Deco muy interesante”, detalló el desarrollador, en una entrevista televisiva en el programa Así Estamos.

Como lo hacen las grandes ciudades La idea de construir equilibrando el negocio con los mejores usos para la ciudad, es la fórmula –según Lattuca– clave para revitalizar el centro. “Este es el siglo de las metrópolis, donde las grandes ciudades transforman sus áreas centrales porque se toparon con importantes problemas de movilidad. En ese sentido, la mejor opción es abrir los espacios y priorizar la circulación”, aseveró.

“Hay varios espacios en el centro como para poder generar un cambio sustancial (...) Nosotros –en su momento– presentamos un plan que trajimos de Austria, en el que las manzanas se abren al medio, generando espacios interiores, con frentes internos, movilidad y luz. De esta forma volvés a atraer las familias al centro, y evitas que sólo queden comercios y bancos, que

después que cierran hacen que la zona quede desierta”.

“Hay que traer a las familias de vuelta al centro”, dice Lattuca, “pero no a unidades habitacionales que son un pañuelito, que generan mucha rentabilidad pero que no aportan nada desde el punto de vista urbanístico, sino con unidades vivibles. Hay que salir del condo-hotel, de la cosita cortita”. Según el empresario, en el centro de la ciudad “está todo por hacerse”, y el proyecto con el que reemplazará a Parking Mall, está pensado para replicarse. Si vos cerrás los ojos, se te vienen a la cabeza varios lugares en un radio de 10 o 12 manzanas donde hay propiedades que son de un mismo dueño y podrían conectarse. Con un poco de generosidad, se hace una contribución en altura y se deja un espacio para que todo se mueva”.

on24





EL ROBOT ARGENTINO QUE OPERA EN WALL STREET LLEGÓ A GRUPO CAREY S.A.

FIRMÓ CONVENIO CON EYE CAPITAL, LA FINTECH QUE MONITOREA TÍTULOS FINANCIEROS Y ARMA PORTFOLIOS DE INVERSIÓN

Eye Capital la fintech argentina que desarrolló un robot basándose en inteligencia artificial, deep learning y procesamiento de lenguaje natural que toma decisiones para operar en cualquier mercado del

mundo, monitoreando títulos financieros en tiempo real y armando portafolios de inversión, ha firmado recientemente un convenio con Grupo Carey S.A. una agencia de bolsa de reconocida trayectoria, con sede comercial

en Buenos Aires, quién sumará la comercialización de esta herramienta como instrumento financiero a su tradicional cartera de productos. La Inteligencia Artificial es un conjunto de técnicas y algoritmos matemá-

tico-computacionales que tiene como finalidad imitar funcionalidades del cerebro humano para realizar predicciones, encontrar patrones ocultos en datos y tomar decisiones eficientes en base al procesamiento de grandes volúmenes de información en pequeñas ventanas de tiempo.

En el caso de las finanzas específicamente estos algoritmos pueden detectar patrones para realizar pronósticos con grandes niveles de certeza, detectar instrumentos con comportamientos similares y gestionar carteras de inversión sin ningún tipo de supervisión humana.

Brainy 001, como se llama al ETN, es una implementación de este robot de inteligencia artificial que tiene la capacidad de gestionar de manera au-

tomática una cartera de inversión actualmente listada en el Mercado de Vienna y constituida por instrumentos que cotizan en los Mercados de Wall Street. Puede procesar en tiempo real más de 250 indicadores técnicos y fundamentales y además es capaz de interpretar la semántica de noticias financieras y de comunidades de redes sociales con el fin de realizar predicciones sobre los instrumentos que conforman el portfolio. Este algoritmo monitorea más de 9000 títulos que cotizan en el mercado de New York, específicamente el NYSE y Nasdaq.

“Hoy el trading bursátil automatizado es responsable de la mayoría de las operaciones a nivel mundial. Los algoritmos y la inteligencia artificial procesan un volumen de información que

un ser humano no sería capaz de procesar para operar con velocidad y eficacia. El impacto de esta tecnología va a causar una verdadera revolución en el mundo de las finanzas”, comenta Silvia Castellarin, Jefa de Operaciones de la Alyc.

Es importante mencionar que Eye Capital no gestiona dinero de terceros, sino que funciona como puente tecnológico entre los inversores y sus brokers, por ello unieron fuerzas con Grupo Carey SA para estar en línea con los avances de esta tecnología.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



CHICHARRA

asador a las brasas

PICHINCHA

Instagram icon chicharra_rosario

Facebook icon chicharra.asador a las brasas

RESERVAS 0341 4353934

Un indio que hace punta en el exterior

Pág. 50

No solo comida y combustible

Pág. 54

La política triguera y el posicionamiento de la marca Trigo Argentino

Pág. 56



MAQUINARIA // Por Gaspar Gutiérrez

UN INDIO QUE HACE PUNTA EN EL EXTERIOR

APACHE ES UNA DE LAS FÁBRICAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA QUE MÁS A CONCIENCIA HA TRABAJADO LOS MERCADOS EXTERNOS. HISTÓRICAMENTE APOSTÓ A LA EXPORTACIÓN. HOY ES LÍDER

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.

 **Berkley Argentina Seguros**
a Berkley Company

 **Berkley Argentina ART**
a Berkley Company

 **Berkley Argentina Re**
a Berkley Company

 **Berkley Colombia Seguros**
a Berkley Company

 **Berkley Brasil Seguros**
a Berkley Company

 **Berkley Uruguay Seguros**
a Berkley Company

 **Berkley México Seguros**
a Berkley Company

 **Berkley México Fianzas**
a Berkley Company

 **Berkley International Puerto Rico**
a Berkley Company

 **Berkley Latam & Caribbean**
a Berkley Company

Apache, la empresa que capitanea Carlos Castellani fue galardonada por el diario La Nación y Banco Galicia por ser protagonista de la inserción de la Argentina en el mundo. Recibió el premio a la “Excelencia Exportadora”, en la categoría “Ampliando Fronteras”. Para elegir los ganadores hubo un trabajo conjunto de seis jurados que revisaron todos los casos y eligieron consecuentemente. “Salimos al mundo por la modalidad de la siembra directa, para contagiar a otros países de lo que la Argentina ya experimentó. Servir al campo es muy importante, porque tiene un potencial muy grande”, dijo su titular, Carlos Castellani, al momento de la premiación. Apache viene trabajando desde hace muchos años en esta línea de ampliar las fronteras, sumar mercados y conquistar destinos. “Este año incorporamos Etiopía, Zambia, Namibia y Zimbabue”, dijo orgulloso Fernando Porcel, el gerente general de la firma con asiento en Las Parejas. Para el ejecutivo, “el futuro de la agricultura moderna está en esos países”.

UN DISCO DE APACHE EN LA ROSADA

El pasado mes de mayo, el presidente Mauricio Macri estuvo de recorrida por el polo de los “fierros” agrícolas santafesinos. En su visita pasó por diferentes lugares y, uno de ellos, fue la fábrica de maquinaria de Apache. El presidente recorrió la planta donde fue informado de cada uno de los procesos productivos, desde el ingreso de la materia prima hasta la revisión final de una sembradora. El momento de mayor calidez, fue cuando directivos y empleados de Apache sorprendieron al presidente con unos presentes fabricados por ellos mismos: un clásico disco de arado para cocinar y una provoleta.

La empresa de Castellani también comenzó a trabajar para desarrollar el mercado de Ghana. Este año embarcó hacia el país africano una de sus sembradoras, que trabajará en zonas rurales situadas a 300 Km de Acra, la capital de ese país. Asimismo, la firma de Las Parejas realizará ensayos demostrativos en ese mercado junto a la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa.

Es con esa meta en el horizonte que trabaja diariamente Apache, invirtiendo, innovando, desarrollando y adaptando los fierros que anualmente logran cosechas récord, a los distintos suelos del mundo. Y no sólo logrando esa maquinaria “a medida”, sino brindando el desarrollo post venta, para que los farmers puedan “sacarle el jugo” a cada implemento.

En ese sentido, la empresa avanza en la aplicación del programa de calidad que inició con el objetivo de optimizar el funcionamiento de la planta industrial. “El área de soldadura se incorporó a las instancias de capacitación que contempla el Proyecto 5S, el programa de origen japonés que consiste en una práctica de calidad referida al mantenimiento integral de una compañía”, explicaron los responsables.

“La iniciativa ya se implementó en los sectores de corte y almacenes, desarrollando capacitaciones, formando grupos de trabajo, definiendo un líder y sus facilitadores a fin de encauzar las tareas”. Además, el personal ha recibido conocimientos en cuanto a primeros auxilios para actuar en casos de urgencias o emergencias.

Coyuntura

Lo de Apache es una muestra del empuje del empresario de la maquinaria agrícola. En las buenas y en las no tan buenas. Porque este año comenzó “con toda la furia”, pero factores externos e internos (el hostil clima que se ensañó con el campo) plancharon la actividad, congelaron operaciones e incrementaron costos. “La falta de créditos a tasas razonables y una combinación de

sequía extrema en el primer trimestre, seguida de un exceso de precipitaciones en el mes de abril y mayo”, complicaron la situación, confió Fernando Porcel, gerente general de Apache. Muchos productores aún no pudieron terminar con la cosecha de los granos gruesos, y eso frenó las ventas.

Frente a este escenario, el fabricante de Las Parejas agudiza su ingenio buscando nuevas oportunidades comerciales en diferentes países. “Es muy peligroso estar atado solamente a la Argentina para vender maquinaria agrícola”, advierte Porcel.

Expectativas

Si bien la venta de máquinas agrícolas alcanzó una facturación de \$5.952,7 millones durante el primer trimestre del año, lo que significó un aumento de 3,8% en relación con el mismo período de 2017; se advierte un freno en el crecimiento, que venía de tasas de entre 20% y 90% cada tres meses. Y otro punto importante, si medimos unidades vendidas, las cuatro categorías relevantes registraron caídas.

Así, lo que ocurra en el segundo semestre, dependerá mucho del financiamiento disponible para los productores, contratistas y empresarios rurales. En la pasada edición de Agroactiva, a principios de Junio, el Banco Nación fue con una tasa variable del 29.5%, cuando en ExpoAgro, 3 meses antes, la entidad fue a ofrecer una tasa fija del 14.5%. Porcel ilustró que la sembradora tuvo un buen comienzo y luego bajó la venta a medida que la sequía se acentuaba. Para el caso de los tractores, el primer trimestre del año fue “excelente” y se explica en que son diferentes sectores, que consumen otro tipo de producto.

Para la campaña de granos finos que comienza, el panorama no pinta mal y se están vendiendo fierros. “Sumado a que el trigo tiene un precio interesante y el productor necesita tener un ingreso a fin de año, que antes por condiciones de mercado de trigo y retenciones no lo podía hacer”, evaluó Fernando Porcel.

FINANCIÁ TUS VACACIONES EN HASTA

12 CUOTAS SIN INTERÉS TODOS LOS DÍAS



SEGUINOS EN



Descargá
nuestra APP



Banco Municipal

Consultá comercios adheridos en www.bmros.com.ar

Promoción válida todos los días hasta el 31/12/18, sólo con tarjeta de crédito. No válido para tarjetas corporativas, ni tarjetas de AMR y/u otras mutuales. No acumulable con otras promociones. Financiación con Tarjeta Visa, Mastercard y Cabal en 12 cuotas exclusivamente. Tasa Nominal Anual 0,00%. Tasa Efectiva Anual 0,00%. Costo Financiero Total (CFT) 0,00%.

(C.F.T.) 0,00%

BIOINDUSTRIA // Por Gaspar Gutiérrez



NO SÓLO COMIDA Y COMBUSTIBLE

LOS MÚLTIPLES USOS DEL MAÍZ ABREN ENORMES POSIBILIDADES DE DESARROLLO E INVERSIÓN. HAY FUTURO EN LOS BIOMATERIALES

La Argentina está pasando de la agroindustria a la bioindustria. Lo que antes eran residuos hoy es materia prima energética; y con maíz se hacen desde pañales hasta pegamento de libros. Pero ese mundo nuevo precisa condiciones para desarrollarse. Sobre lo que hay y lo que falta debatieron los expertos que se dieron cita en la pasada edición del Congreso de Maizar, la Asociación de la Cadena del Maíz. Para Andrés Murchison, secretario de Alimentos y Bioeconomía del ministerio de Agroindustria, hay una definición de bioeconomía, pero, “en realidad, es una nueva forma de organizar la producción industrial, cimentada en lo local y la economía circular”. En ella, a partir de una producción primaria, se generan alimentos, energía, materiales e insumos para otras industrias,

“incluyendo el concepto de producción sustentable, capturando carbono y reemplazando combustibles fósiles”.

Murchison enfatizó que se trata de producciones con mayor valor agregado, cuyos pilares son la transformación en origen, el desarrollo y empleo local, las bioenergías distribuidas y los nuevos procesos biotecnológicos.

El maíz, que es uno de los cereales con más capacidad de ser procesado, abre un campo de posibilidades para profesionales jóvenes, para producir no sólo alimento o energía, sino un abanico que va desde pegamento de fuegos artificiales, libros y crayones, hasta pañales o recubrimiento de medicamentos. Sin embargo, para que esto ocurra se requiere infraestructura, diseño de políticas públicas y marcos regulatorios; y acceso a tecnología.

El comercio internacional de los productos de la cadena crece exponencialmente y esto ofrece una gran oportunidad. Sin embargo, mientras Estados Unidos transforma internamente un 87% de su producción de maíz, y Brasil un 65%, Argentina transforma menos del 35%.

Para Aníbal Ivancich, ex presidente de Maizar y un incansable trabajador por el cultivo, es indispensable desarrollar todo nuestro potencial como cadena en carnes, lácteos, productos de mollienda, bioetanol, biogás y biomateriales. “Hay algunos sectores, como el lácteo, que hoy encuentran situaciones particularmente difíciles. Debemos ayudarlos a sortearlas y trabajar para que la cadena de valor vaya resolviendo los problemas que afectan su competitividad”, agregó.

Recordó además que el crecimiento del valor agregado promueve el arraigo de las poblaciones en sus lugares de origen, reduciendo las migraciones y combatiendo la pobreza rural. “Es un objetivo primordial encontrar la manera de reducir los índices de pobreza del país y, con educación, esfuerzo y respeto, llevar a la Argentina al nivel que todos deseamos”, se entusiasmó.

Actividad

La industrialización de los granos de maíz y sorgo con fines energéticos es una de las actividades de mayor crecimiento en el mundo. Los beneficios de la generación de biocombustibles y biogás generan un impacto central en la economía, a nivel regional, provincial y nacional. Más allá de esto, en el mundo actual el desarrollo de biomateriales es la industria de mayor sofisticación y tecnología, y la principal materia prima para producirlos es el grano de maíz.

“La apertura al mundo que experimentamos desde hace dos años y medio nos ofrece nuevas oportunidades pero, para aprovecharlas, nos obliga a trabajar sobre la competitividad”, apuntó Ivancich, señalando al mismo tiempo que los costos internos son altos en mano de obra, transporte, financiamiento, combustibles, energía y administrativos, y dejan a la Argentina en desventaja frente a otros países. “Los impuestos altos, la evasión impositiva y el retraso en la aplicación

de tecnología también dañan nuestra competitividad”, dijo.

Para este experto, el trabajo público-privado es clave para diseñar políticas sustentables que permitan realizar las inversiones necesarias para agregar valor a las producciones locales. “Debemos fortalecer las instituciones republicanas, el Estado y las organizaciones de la sociedad”, subrayó.

Hay equipo

Están dadas todas las condiciones para avanzar con estos desarrollos. Hace varios años que están funcionando cinco plantas de gran envergadura y con última tecnología, que están produciendo etanol a base de maíz para abastecer el 12% de corte obligatorio de consumo interno. “También estamos desarrollando biogás, que puede convertirse en una de las principales y más competitivas fuentes de energía primaria de la Argentina, como ya está ocurriendo en otros países”, dijo orgulloso el ex titular de Maizar.

En cuanto a los biomateriales, Aníbal Ivancich recordó que ya en 2016 “Maizar hizo un estudio junto a la provincia de Santa Fe para desarrollar en la provincia la industria de los biomateriales, una de las industrias de tecnología más avanzada que existe hoy en el mundo”. Por cierto, hoy ya existen algunos emprendimientos en el país.

BALANCE DE CAMPAÑA

Esta campaña le ha tocado al campo sufrir una de las sequías más importantes de los últimos 60 años. “Este desastre climático fue devastador en muchas zonas y tuvo enorme impacto en los rendimientos de los cultivos”, indicó Ivancich. En el caso del maíz, el rinde promedio nacional de la campaña 2017/18 se proyecta en 62,9 quintales por hectárea, el más bajo de los últimos cinco ciclos. Sin embargo, está por encima de los rendimientos de las últimas dos grandes sequías, en las campañas 2008/09 y 2011/12. “Esto se debe fundamentalmente a que los productores invirtieron más en tecnología; y esa es una muestra clara de que la apuesta de los productores crece rápidamente cuando el escenario político-económico se presenta más favorable y cierto”, explicó. Durante años insistieron desde la cadena del maíz que la eliminación de las retenciones y los ROES se traduciría en un gran incremento del área y la producción. “Esta última campaña, logramos el récord de superficie sembrada con maíz desde 1960”, se jactó Ivancich.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a **TecPOINT**

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

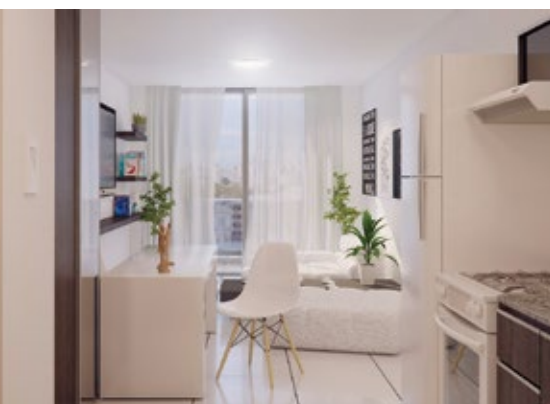
NEGOCIOS

La revista Forbes destacó al exitoso binomio Rosental – Sosa

La revista Forbes dedicó una nota al start up científico-tecnológico Inbioar, la empresa conformada por Gustavo Sosa, su fundador, y el empresario Lisandro Rosental, quien juega un papel determinante como “pata” inversora.

Desde 2010 Inbioar se dedica al descubrimiento de nuevos ingredientes activos para herbicidas a partir de productos naturales. Estos logros se alcanzaron gracias a la participación de científicos de la propia firma y a colaboraciones de colegas de EEUU y Alemania.

Actualmente la biotecnológica está llevando su método a otros países, como China, India y Sri Lanka, planeando además producir un herbicida biológico junto a dos firmas Globales de agroquímicos, instalando su producción en Argentina; producción basada en una patente que Inbioar tiene junto al USDA de EEUU. Las próximas inversiones serán para trabajos de campo en ese país, Paraguay, India, Colombia y Australia, según destacó Sosa en la publicación estadounidense.



RUSIA 2018

“Si la copa es nuestra, el departamento es tuyo”

Para estas fechas se han disparado una cantidad de acciones comerciales ligadas al fenómeno del mundial de fútbol, la mayoría de parte de agencias de viaje y casas de electrodomésticos. Lo inusual en este caso, es la “jugada” que lanzó la desarrolladora MSR: el sorteo de un monoambiente a estrenar si Argentina se consagra ganadora de la copa del Mundial de Rusia 2018.

Bajo el lema “Si la copa es nuestra, el departamento es tuyo”, la empresa realizará el sorteo de un departamento monoambiente a estrenar, situado en el edificio Módena 41, ubicado en Bv. Avellaneda 1267 de la ciudad de Rosario.

EXPANSIÓN

Dos aseguradoras se amplían desde y hacia Rosario

Dos empresas argentinas de seguros, una de Rosario y otra de la región de Cuyo, se expanden con nuevos locales. Se trata del Grupo Asegurador La Segunda, que inauguró un nuevo Centro de Atención al Cliente en la ciudad de Neuquén, y de Triunfo Seguros, que se prepara para abrir en una esquina del macrocentro rosarino.

La nueva sucursal de Triunfo se encuentra en obra en Alvear y Mendoza, donde años atrás funcionaba el Banco Galicia, que en 2014 mudó oficinas a Oroño y San Juan. Las refacciones para dejar a punto la próxima filial de la compañía de seguros generales, fundada en la región de Cuyo en 1967, están a cargo de la constructora Edilizia.

En tanto, el Grupo Asegurador La Segunda llevó a cabo días atrás el acto de inauguración del nuevo Centro de Atención



ción en Neuquén, que consta de más de 400 metros cuadrados, en los que a partir ayer, los asegurados y potenciales clientes puedan recibir asesoramiento y atención comercial.



NOVEDAD

Se acerca una nueva bandera a Santa Fe

Se trata de una pyme de capitales nacionales que busca darle una nueva dinámica al sector bajo el formato low cost, con beneficios para los miembros de la red y los consumidores. Ya hay 19 estaciones en Santa Fe que quieren la bandera. Se llama “Voy”, y acaba de inaugurar su primera boca de expendio en Junín (Buenos Aires). La iniciativa es llevada adelante por un conjunto de pymes dedicadas a la refinación, distribución y logística, cuya refinería se encuentra en Colonia 25 de Mayo, La Pampa.

El modelo de negocio se basa en la fidelización del cliente con una fuerte pata tecnológica. A través de su app, Voy Móvil, premiará a los consumidores, otorgando diferentes beneficios, entre los que se cuentan cupones de descuentos en combustible y productos de las tiendas, la posibilidad de acumular puntos por medio del Voy Point. Y Club Voy, una sección diseñada para recompensar a los clientes más frecuentes, donde se obtienen diferentes beneficios según la categoría.



TARIFAS

Crean una comisión para estudiar los montos de la EPE

Crearon un ente para estudiar las tarifas de luz. El gobierno provincial oficializó a través de un decreto el armado de una Comisión Técnica de Análisis de Costos y Tarifas de la Empresa Provincial de la Energía (EPESF), con el objetivo de involucrar a diversos actores

NOCHE

Un resto-disco desembarca en La Misi3n



Moscú Resto-Disco abrió sus puertas el viernes 1° de junio, adueñándose del complejo “La Misi3n”, en calle Sarmiento y el río, en Parque España, Ro-

sario. La propuesta para las noches de los viernes está comandada por un reconocido grupo de RRPP rosarino que busca una alternativa diferente para las salidas nocturnas de fines de semana.

“Moscu” tendrá un formato de restó y disco que estará apuntado a un amplio segmento de edades, en un ambiente descontracturado, sin dejar de lado la gastronomía y cocktelería, con bandas invitadas y la buena música de la mano de reconocidos dj.

EN ROJO

Colectivos en Rosario: más allá del Punto de Cierre

Osvaldo Miatello, concejal de Rosario, comentó que en el último año las ventas de pasajes se redujeron en 8.000.000 (de 126.000.000 a 118.000.000) y, si consideramos los últimos 15 - 20 años, la cifra es aún más abrumadora: alrededor de 100.000.000 de pasajes, esto vendría a reflejar un marcado deterioro del servicio. En referencia a los costos, el referente político indicó que hoy en día, el precio de un boleto sin subsidios debería rondar en los \$30 - \$31, lo que enfatiza aún más la inviabilidad de la situación. Es decir, no solamen-



te quienes utilizan el transporte urbano tendrán que pagar \$14,80 a partir de mañana por un servicio de precaria calidad sino además que de cada dos pasajes, la sociedad en conjunto paga más de uno de ellos vía subsidios.



en la revisión de los costos que afronta la compañía eléctrica y la determinación de los precios a los usuarios. De esta forma, el gobierno de Lifschitz se anticipó a la iniciativa que evaluaba Cambiemos desde la oposición, de crear un ente de contralor para el ca-

so del servicio de energía eléctrica, similar a como funciona el ENRESS para el caso de aguas. La propuesta oficial plantea el funcionamiento de la comisión dentro de la órbita de la Secretaría de Energía, y no tendrá un carácter obligatoriamente vinculante.



INAUGURACIÓN DE CENTRO MÉDICO GO SAN LORENZO

Grupo Oroño consolida su presencia en la zona norte del Gran Rosario, con un nuevo edificio para su Centro Médico GO San Lorenzo, donde ofrece un amplio menú de especialidades e incorpora tecnología de punta de Alta Complejidad en diagnóstico por imágenes. En una ubicación estratégica, con más espacio, más especialidades y una tecnología diagnóstica al mismo nivel que las principales ciudades de la Argentina, Grupo Oroño renueva su compromiso con la salud en esta importante comunidad.





Desde hace 11 años,
buena información
para buenos negocios.

www.on24.com.ar

 **@portalON24**

 **portalON24**

 **@portal_on24**



INAUGURACIÓN DE ESPACIO 1670

Se inauguró Espacio 1670, una idea de espacio en el cual se exhibirán obras de jóvenes artistas de Rosario. Ubicado en el hall de Planta Baja del edificio Museion este lugar promete para este año una gran renovación. La propuesta nace por iniciativa de Fundar y contagia a todo el edificio de oficinas en la cual se instalan empresas de renombre de la ciudad.



donweb by web.com

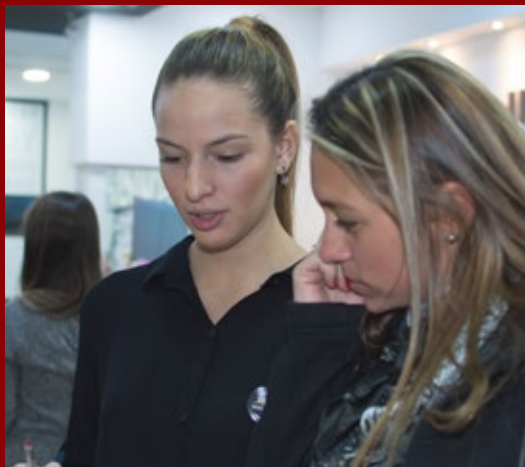
Creamos tu **Sitio Web** en **sólo 5 días**

Con calidad
profesional y a un
precio increíble.



11 2527-2555

www.donweb.com



15 AÑOS DE GRUPO HUMANIC

Grupo Humanic celebró su 15 aniversario invitando a sus clientes a un agasajo con dj en vivo, tragos y moda. Su titular, Germán Martínez, adelantó nuevos objetivos apuntados a su expansión a través de franquicias y exportaciones.



Rosario

TE ESCUCHA



"Yo me anoté por medio de la página de internet, me llamaron y al mes estaba trabajando. Recomendando 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

CABLEVISION

FIBERTEL

Flow + 100
MEGAS

CON

40 % OFF
POR 12 MESES

✿ **0810.122.0200** ✿

Cablevisión

Fibertel

PROMOCIÓN VÁLIDA PARA NUEVOS CLIENTES DESDE EL 01/03/2018 AL 30/04/2018 INCLUSIVE O HASTA AGOTAR STOCK DE 5000 MODEMS O 5000 DECODIFICADORES. LA PROMOCIÓN INCLUYE: CABLEVISIÓN FLOW Y FIBERTEL 100 MEGAS CON UN DESCUENTO DEL 40% A REALIZARSE SOBRE LOS PRODUCTOS EN CADA MES DE FACTURACIÓN DURANTE 12 MESES. PRECIO MARZO 2018 CON DESCUENTO \$1688 FINALES. COSTO DE INSTALACIÓN \$500, ADHIRIÉNDOSE AL DÉBITO AUTOMÁTICO BONIFICADO. DOWNSTREAM: HASTA 100 MBPS / UPSTREAM: HASTA 8 MBPS. FIBERTEL 100 MEGAS POSEE UNA CUOTA DE TRANSFERENCIA DE DATOS MENSUAL DE 350GB. EQUIPOS EN COMODATO. CONSULTAR LOCALIDADES DONDE APLICA LA PROMOCION, Y CONDICIONES DE CONTRATACION EN WWW.CABLEVISIONFIBERTEL.COM.AR PRODUCTOS SUJETOS A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA. TELECOM ARGENTINA S.A., ALICIA MOREAU DE JUSTO 50, CABA. CUIT: 30-63945373-8.

R E Í R

**en cada
latido**





GMT-MASTER II

Diseñado para indicar simultáneamente la hora en dos husos horarios.
Es la elección perfecta para quienes recorren el mundo con estilo y elegancia.
No solo marca el tiempo. Marca su época.



OYSTER PERPETUAL GMT-MASTER II

