

ESPECIAL FIN DE AÑO

Revista N° 157
Noviembre 2018 - \$50 AR
www.on24.com.ar

ON24

NEGOCIOS EN LA MIRA

LOS SECTORES QUE PROMETEN RENTABILIDAD
PARA EL PRÓXIMO AÑO



UN MUNDO DE BENEFICIOS PARA VOS Y TUS EMPLEADOS.

PYMES



ACCEDÉ A LA MEJOR GESTIÓN PARA PAGAR LOS SALARIOS DE TU EMPRESA.

- Rapidez en el alta de las Cuentas Sueldo de tus empleados.
- Sistema online para acreditación de sueldos de manera ágil y segura.
- Atención telefónica exclusiva a través de la **Mesa de Ayuda para Plan Sueldo** de lunes a viernes de 8.30 a 20 hs.
- **Línea aguinaldo** para financiar la demanda adicional de capital de trabajo⁽¹⁾

Además, accedé a capacitaciones a través del **Programa para el Desarrollo Pyme.**

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

Te acompañamos a crecer.

0810-555-2112
macro.com.ar



Macro

Tu Banco cerca, siempre



Módena **CROWN**
elegís vivir



Elegís vivir mejor. Elegís vivir en Módena CROWN

Un edificio residencial con 2 subsuelos de cocheras, PB y 13 pisos. **Unidades de vivienda de 1, 2 y 3 dormitorios.** Solar Húmedo, un espacio diferente donde podrás relajarte a diario. 900 m2 de jardines. Amenities de categoría: Piscina, solarium, SUM, quincho, parrillero y un completo gimnasio.

CRESTALE
PROPIEDADES
447 0835

UNO
PROPIEDADES
449 8484

BERTOLLO
BUENAS RAÍCES
456 7460

SOLJAN
INMOBILIARIA BOUTIQUE
426 4409

MA
PROPIEDADES
446 9200

www.msrconstructora.com.ar



EDITORIAL

04 Mirando hacia China y Brasil

OPINIÓN

06 Trump Fiction

08 Rappi: el nuevo Uber de los envíos a domicilio

MANO A MANO

10 Susana Malcorra. Caso de éxito

NEGOCIOS EN LA MIRA

24 Fideicomisos al costo: ¿Cuánto rinden? ¿Cuándo conviene salir?

28 Los proyectos en desarrollo más buscados por los inversores

34 China: crecimiento e innovación. Una oportunidad en toda coyuntura.

38 Armaron un consorcio para exportar cerdos

42 Los arándanos argentinos, a la conquista de China

48 ¿Qué frigoríficos santafesinos desembarcarán en China con nuevo producto?

53 Desde Las Colonias hace negocios en Vaca Muerta

58 Free Way apuesta a la diversificación y anuncia un hotel

60 Quedó inaugurado el Hotel Dazzler

64 Agrofry cruza fronteras y encara ambiciosa expansión en Sudamérica

68 Plantó bandera en Colombia y mira de reojo a Chile

SERVICIOS

72 Expectativas del mercado del seguro para 2019

GRANDES OBRAS

76 Vicentín y Ultramar detrás de un mega parque logístico

80 Milicic se hará cargo de una obra ferroviaria clave

82 Se vienen obras clave para los principales corredores viales del sur santafesino

84 Destinarán \$300 millones a rehabilitar Av. Jorge Newbery

86 Se inauguró el intercambiador de la ruta N°34

88 Se ejecutará la primera etapa de la terminal de pasajeros

ECONOMÍA

92 El ajuste por inflación contable

BREVES

96 » 98

SOCIALES

100 » 108



f portalON24

t @portalON24

i @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 137
Noviembre 2018

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

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

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

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

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

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

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

info@on24.com.ar

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

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

ISSN N° 1851-4723



R E Í R

**en cada
latido**



MIRANDO HACIA CHINA Y BRASIL

¡Noviembre! Aunque suene descabellado e ilógico, salido de toda expectativa, ya nos encontramos sumidos en el mes de noviembre, estimados lectores. Un año que se fue volando. Que empezó con el dólar a 18, y no sabemos cómo lo va a terminar. Que tuvo elecciones en varios puntos del globo terráqueo, pero particularmente en Estados Unidos y en Brasil. Con una Norteamérica que reafirmó (dicen algunos) a Donald Trump por los próximos dos años en su afán reeleccionario de 2020, y con un Brasil que votó (dicen otros) al Donald Trump sin plata. Gustavo Segré sabrá explicarnos mejor que nadie, entonces, qué significa la contundente victoria de Jair Bolsonaro, no sólo para los hermanos brasileños, sino también para el resto de la región.

Una victoria que debería, seguramente, interesar a nuestro presidente Mauricio Macri, ya que ahora el foco en el sur del continente estará compartido y repartido. El punto será los porcentajes de ese reparto y de esa distribución. ¿Bolsonaro le quitará protagonismo a la Argentina, o le sumará la luz que le falta para terminar de conquistar los ojos del resto de la comunidad internacional? Sólo el tiempo lo dirá, y aún es demasiado pronto para saberlo. ¡Desde la Redacción de ON24 nos comemos las uñas esperando una respuesta! 2019 nos dará un adelanto de la misma, no nos caben dudas.

China, por otra parte, será un mercado a mirar de cerca. Que el swap sí, que el swap no. Xi Jinping será un aliado de estima en un contexto internacional de guerra arancelaria con los Estados Unidos. El acceso a los mercados internacionales será de extrema necesidad si Macri quiere ganar las elecciones en 2019, después de una victoria aplastante en 2017 y un año para el olvido en 2018. Diego Marcos tratará de darnos una mano para entender qué pasa del otro lado de la Gran Muralla. ¿Y en Argentina qué haremos, mientras tanto? Esperar a que llegue diciembre, y las luces de las calles nos marquen el camino hacia 2019.



fundar

Trump Fiction

Estuve ese frío enero de 2017 en que Donald Trump juraba por la Constitución estadounidense desempeñar fielmente su cargo como presidente de ese país. Seguí de cerca, a la distancia, el proceso electoral de 2016 que lo consagraba como el candidato republicano. También presté atención a los enconados debates con Hillary Clinton, la candidata demócrata y esposa del expresidente Bill Clinton (sí, ese mismo, el que ya todos conocemos. El del escándalo con Mónica Lewinsky). Y lo que siguió, al menos, no dejó a nadie sin su debido espectáculo.

Trump prometía polémica, y prometía (sin decirlo explícitamente) la ampliación de una grieta que nunca había sido demasiado grande en el país del norte. Un país acostumbrado al bipartidismo, mas nunca a que las diferencias fueran tan irreconciliables que no se pudiese hablar coherentemente con el otro. Algo a lo que, tristemente, en Argentina nos acostumbramos durante una década larga. Una infame y larga década. Trump era el outsider, el marginal. Un candidato que, no obstante tener mucho dinero por su familia y su pasado empresario, se mostraba contrario al establishment. A lo establecido. Al status quo. No cabe lugar para ninguna inquietud de que fue algo diferente a lo que siempre se ha visto en Estados Unidos.

Bajó los impuestos en su primer año de mandato, y el desempleo se redujo a niveles históricos. Estados Unidos tiene, actualmente, un nivel de desempleo tan pequeño que los economistas dicen que sólo se trata del tradicional desempleo estructural. A su vez, la Reserva Federal ha subido con marcada y reiterada frecuencia la tasa de interés, a la par que la economía despega a niveles no registrados con anterioridad. Mientras todo eso sucede, Trump se pelea con todos cuanto puede, despotrica contra los medios de comunicación tradicionales (los “fake news”), y amenaza con medidas nacionalistas, proteccionistas, y en ocasiones aislacionistas. Todo ello en su afán de “volver a Estados Unidos grande de nuevo”.

En 2018 me tocó volver a presenciar de nuevo de primera mano un pedazo de historia norteamericana. Cubrir las elecciones de medio término en Boston, Massachusetts. Elecciones que eran, más que legislativas o estatales, un

plebiscito de la gestión de Trump. En las calles de Boston había inflables que ridiculizaban al primer mandatario. Massachusetts es un estado azul con un gobernador rojo. Cosas extrañas de ese país. Trump se jugaba toda la Cámara de Representantes (Diputados) y un tercio de la de Senadores. Perdió la Cámara Baja luego de ocho años de hegemonía republicana, y aumentó su participación en la Cámara Alta por sobre lo que poseía originalmente.

El presidente norteamericano lo festejó como si hubiese ganado el Súper Tazón. Los demócratas manifestaron su felicidad por la “ola azul” que recuperó Diputados. La gente contenta y descontenta por igual. En igual medida. En medida repartida. En la calle no todos están contentos con un Trump que grita. Sí, que grita y ladra más que lo que muerde, y que es controlado por los frenos y contrapesos de un sistema institucional que funciona sin cortapisas y que no detiene su movimiento ante nada. Donde la corrupción siempre es castigada. No muchos se animan a decir en público que votaron por Trump, pero que los hay, los hay.

Quentin Tarantino estrenó en 1994 una película que en nuestro país se conoció como “Tiempos Violentos”. “Pulp Fiction” en su versión original. Tenía a un John Travolta bailando de traje, y mezclaba lo kitsch con una violencia extrema. Trump es todo lo que se ve, y todo lo que no se ve por nuestras pampas. Todo lo malo, y también algunas otras cosas buenas que no llegan a apreciarse. Sólo el tiempo dirá cuál es el rol que le quedará en la historia presidencial estadounidense. Lo que ya va quedando claro es que la realidad siempre le gana a la ficción. Trump Fiction.

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





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



IRT
MEDICINA PARA EMPRESAS



MEDICINA
LABORAL



EXÁMENES
MÉDICOS



CONTROL DE
AUSENTISMO



UNIDAD MÉDICA
MÓVIL

Rosario

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

San Lorenzo

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

Rafaela

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

Buenos Aires

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

Villa Constitución

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



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

Rappi: el nuevo Uber de los envíos a domicilio

El debate sobre la economía basada en plataformas digitales ha reavivado su fuego. Pero en esta oportunidad no es “Uber” el nombre escrito en las pancartas ajetreadas. Rappi, que se instaló en la Capital Federal por febrero del corriente año y que anunció abiertamente sus intenciones de expandirse en Rosario, hace posible que casi cualquier producto pueda llegar en aprox. 30 minutos a tu hogar desde un supermercado, kiosco, negocio o restaurante con solo unos “clicks” en tu Smartphone. Su modalidad de trabajo, basada en cadetes que van en bicicleta (rappitenderos) ya era asimilada por otras dos empresas al momento de su llegada al país, Glovo y PedidosYa.

A pesar de que la adición a estos nuevos tipos de empleo es totalmente voluntaria, el interés argentino por encajonarlos en lo que podría definirse como un marco de negociación perteneciente al siglo XX, no se ha hecho esperar. Por lo tanto, no es nada impresionante que en apenas unos pocos meses estos repartidores hayan protagonizado huelgas en solicitud de cambios en la plataforma. Lo cual ha culminado en la formación el primer sindicato del rubro en la región, permitiendo a los trabajadores de Apps ejercer una mayor presión al momento de negociar sus condiciones laborales.

Todo lo mencionado refleja que nuevamente detrás de las medidas implementadas, para abordar los desafíos presentados por la innovación tecnológica, subyace una enorme subestimación de la temática. Esta simplificación del problema, que ya habíamos presenciado con el debate “Uber sí, Uber no”, no hace más que relegar la necesaria discusión que debiera darse en relación con la ya abrumadoramente necesaria reestructuración del mercado laboral argentino y la implementación de un marco normativo apto para un proceso que ha sido catalogado por el mismo World Economic Forum (WEF) como la cuarta revolución industrial.

La economía de plataformas digitales supone un complemento para sectores de la economía tradicional, ampliando la oferta, promoviendo alternativas de trabajo y fo-

mentando la competencia y la inclusión social y económica. Al tiempo que, tiene la capacidad de disminuir externalidades negativas tales como la corrupción, la contaminación y el consumo ineficiente de bienes y servicios.

Las oportunidades de la Argentina en este sentido parecen estar claras, si se considera que para el cuarto trimestre de 2017 se registró que el 75,9%, de los hogares urbanos tiene acceso a internet y que además, 8 de cada 10 personas emplean teléfono celular y que 7 de cada 10 utilizan internet.

Si nuestro país espera en algún momento abandonar efectivamente las rueditas de contención y empezar a accionar bajo la nueva dinámica global para ser competitivo, se hace inadmisibles las pretensiones de que frente a un escenario cambiante las condiciones de negociación y las relaciones laborales sean las mismas que las utilizadas en el pasado, el intento de su replicación, como ya se ha visto en el sector de empresas de Contact Center (CC), deriva en la relocalización masiva de las firmas del rubro. Se necesita un sistema de promoción de garantías para el trabajador que priorice -no ante la salud del empleado, pero sí sobre las rígidas y ya anticuadas relaciones laborales- la dinámica flexible y cambiante con la que operan las nuevas empresas a escala global y la potencial generación de puestos de trabajo que puede traer el establecimiento de firmas que accionen bajo esa lógica.

En este sentido, se es crítico con el enfoque de “precarización de las relaciones laborales” y más bien se aborda el estudio bajo una visión que antepone los beneficios, en términos de mejoras del tejido productivo y de creación de empleos, para los países que son receptores de estos flujos.

Por Sebastián A. Abella

*Investigador del CISE Fundación Libertad
y estudiante de Economía en la UNR*



INVIERTA EN TURISMO CON RESPALDO INMOBILIARIO

ALTA RENTABILIDAD A ORILLAS DEL NAHUEL HUAPI



BARILOCHE

Ladrillos
inteligentes

Hampton by Hilton Bariloche inspiró a más de 100 argentinos distribuidos a lo largo de 28 localidades y 12 provincias a invertir sus ahorros en hotelería y turismo, dejando sus divisas en el país y optando por un desarrollo productivo vinculado a la economía real.

Un hotel que genera 200 puestos de trabajo durante su construcción y posterior operación, jerarquiza la infraestructura turística del país y contribuye al posicionamiento de Bariloche como destino internacional.

Un modelo de negocio que puede duplicar la renta inmobiliaria tradicional y pone en manos de los inversores la posibilidad de ser dueño de un hotel de cadena global adquiriendo desde 1/4 de habitación.

- **Renta anual proyectada del 7%** después de impuestos, el doble de la generada por el alquiler de un departamento para vivienda

- **Apertura 2019**, ubicado a 150 mts del Centro Cívico con inigualables vistas al lago Nahuel Huapi

- **4042 m² en construcción** integrados a un complejo 4 veces mayor

- **105 habitaciones** de 23 m² completamente equipadas

Es posible participar del negocio invirtiendo desde USD 33.856 en cuotas o bien al contado, accediendo a beneficios especiales.



Desarrolla:



Franquicia:



Más información:

+ 54 9 341 506 0349

inversiones@argenway.com

argenway.com/hampton_bariloche

RENTABILIDAD, TIEMPO Y FORMA DE AFORTUNAS ESPERADAS Y/O CONTRACTUALES, SE INFORMA A LOS DESTINATARIOS DE LA PRESENTE OFERTA QUE: SI HAMPTON WORLDWIDE REALTORS INC. NO FUNCIONA EXTERNAMENTE ASOCIADO ASÍ COMO TAMPOCO NINGUNO DE SUS RESPECTIVOS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, AGENTES O EMPLEADOS SERÁ CONSIDERADO DE NINGUNA MANERA UN EMPLEADO O SOCIOSUSCRIPTOR DE LOS VALORES O PARTICIPACIONES PONDICIONADAS, NI NI HAMPTON WORLDWIDE REALTORS INC. NI NINGUNA ENTIDAD ASOCIADA ASÍ COMO TAMPOCO NINGUNO DE SUS RESPECTIVOS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, AGENTES O EMPLEADOS HAN ASUMIDO NI TENTARÁN NINGUNA RESPONSABILIDAD POR LAS DECLARACIONES FINANCIERAS, PROSPECTOS O DE OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA CONTENIDA EN CUALQUIER PROSPECTO O COMUNICACIÓN SIMILAR, ESCRITA Y ORAL, Y NO SE HA FUNDADO SU NI ARGUMENTO, NI ASÍ COMO TAMPOCO NINGUNO DE SUS RESPECTIVOS SOCIOS, FUNCIONARIOS, DIRECTORES O EMPLEADOS, AGENTES, EMPLEADOS O PROFESIONALES GARANTIZA RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN, LAS DECLARACIONES FINANCIERAS CONTENIDAS EN CUALQUIER PROSPECTO O COMUNICACIÓN SIMILAR, ESCRITA Y ORAL, SON ESTIMACIONES REALIZADAS CONFORME A DATOS Y TÉCNICAS ESPECIALES DE LA SECRETARÍA DE TURISMO DE BARILOCHE Y DE LA COMISIÓN ASISTENCIAL.

Por Fabiana Suárez

Susana Malcorra

CASO DE ÉXITO

**LA MUJER QUE SE REINVENTA
PARA ESTAR SIEMPRE VIGENTE**





Visitó su Rosario natal para presentar “Pasión por el Resultado”, un libro que relata experiencias personales tras su paso por Telecom, Naciones Unidas y la Cancillería Argentina. En un mano a mano frente a un auditorio colmado de seguidores, ON24 entrevistó a Susana Malcorra, una de las personalidades ejecutivas más exitosas de la Argentina.

¿Cuáles son sus orígenes?

Había una percepción de que yo venía de una elite de cuna de oro. Mis orígenes son de una familia de laburantes que vivía en El Saladillo a dos cuadras del Frigorífico Swift, un barrio de inmigrantes que algunos llaman el Barrio de los 100 Idiomas, tal vez haya sido la base que me ayudó a desempeñarme en Naciones Unidas.

¿Cuál fue el primer golpe en su vida profesional?

Mi padre falleció cuando estaba en primer año de la universidad y me convertí en el sostén de la casa. Tra-

bajé en lo que había. Cuando me recibí busqué como Ingeniera Electricista y en la primer empresa que me presenté pasé exitosamente cuatro entrevistas. En la última con el Director de Recursos Humanos, donde fui con la convicción más absoluta de que me iban a dar el trabajo, este señor me dijo: “No la vamos a tomar porque usted es mujer”. Se generó una conversación muy difícil, le pregunté si no sabía leer porque en la ficha claramente estaba mi nombre, que es Susana. Ese fue el primer golpe claro que tuve; me sirvió mucho para entrar finalmente en IBM, una empresa con la concepción de igualdad de género.

Marta Oyhanarte solía decir que algunas mujeres tienden a “masculinizarse” cuando ocupan posiciones de poder. ¿Coincide con esta apreciación?

Creo que es muy difícil cuando una es la única mujer en un grupo, no pasar por momentos en los cuales nos mimetizamos. Por eso dicen que para producir reales cambios y para que el impacto de la visión de la diversidad del género se dé, se necesita como mínimo un 30% de representación en los grupos (yo creo que se necesita el 50%). Nunca soy demasiado dura con las que

« CREO MUCHÍSIMO EN LA REFUNDACIÓN DE LAS PERSONAS »

perdieron un poco la condición femenina, aunque esa condición es la que aporta un valor agregado distinto.

¿Está de acuerdo con la discriminación positiva?

Definitivamente. El terreno está desbalanceado en contra de la mujer por acción y omisión. Un estudio de la ONU Mujeres afirma que de no darse discriminación positiva es probable que en el siglo XXII se llegue a la igualdad de género en los distintos ambientes.

« HABÍA UNA PERCEPCIÓN DE QUE YO VENÍA DE UNA ELITE DE CUNA DE ORO »



En el libro dedica un capítulo a la crisis, relatando su experiencia en Telecom, donde justamente asume como CEO en el 2001. ¿Cómo manejó esa crisis y cómo cree que el Presidente Mauricio Macri está manejando la suya?

Primero hablo de la mía, me siento más cómoda. Telecom era la tercera empresa de la Argentina, que había transformado las telecomunicaciones, cosa que me pone muy orgullosa. Llega diciembre del 2001, cambian las reglas de juego de una manera violenta, y lo que me toca es decir al mundo, a Wall Street, a Londres, a Japón: “señores vamos a entrar en default”. Fue una experiencia muy dura porque no solo tuve que anunciar que no íbamos a cumplir con nuestra palabra sino por qué todo un proyecto invertido trastabillada. En

ese contexto el directorio decidió tomar a alguien con perfil financiero para manejar la negociación de deuda y me fui. Se podría leer como un fracaso, pero esa salida dio paso a mi reconversión completa.

Creo muchísimo en la refundación de las personas. Ese “fracaso” se convirtió en mi ingreso a Naciones Unidas. En el manejo de una crisis hay que tener una gran capacidad de escuchar las distintas perspectivas pero en el momento necesario uno tiene que tomar la decisión.

Sobre la crisis de la Argentina, creo que tenemos un problema más de fondo, y es que los argentinos no hemos definido qué país queremos. Alfonsín -yo soy alfonsinista- nos debió esa discusión de largo plazo y de allí en más seguimos igual.

« ESE
«FRACASO»
SE CONVIRTIÓ
EN MI
INGRESO A
NACIONES
UNIDAS»

ESPACIO PUBLICITARIO

GRUPO ODA
ODA ARQUITECTURA E INGENIERÍA S.A.

- » Obras Civiles
- » Instituciones Bancarias
- » Instituciones Hospitalarias
- » Industrias
- » Casas llave en mano

0341 153 286845
0341 155 906071

oda.sa@argentina.com

www.odaobras.com

En particular me da mucha envidia Uruguay; un país dependiente de la importación de energía se transformó en doce años y ahora no solo es autosuficiente, sino que exporta. El tener un objetivo hace que se alineen las cosas.

¿Ese objetivo necesita un liderazgo?

El liderazgo hace la diferencia, pero es cierto que los argentinos debiéramos exigir un liderazgo y no creo que esto pase.

Dedica un capítulo al “Cambio”, a la refundación de las personas. Cambio que Ud experimentó en su carrera profesional sin temor. ¿Cómo se hace?

Ser capaz de reinventarse es terriblemente desafiante, aún con sus costos, porque nada es gratis. En cada decisión hay un más y un menos. No es cierto que el ser humano tenga miedo al cambio, creo que no se tira ciego al cambio y antes tiene que entender de qué se trata.

Parte de la sociedad votó un cambio, ¿cómo interpreta ese mandato?

Es cierto, Macri recibió en el 2015 un apoyo importante. Es cierto también

que llegó con minoría en el Congreso, con lo cual el cambio no se iba a dar tal cual lo quería el Ejecutivo. El cambio no se impone, hay que encontrar ese espacio de consenso de los grandes temas.

El relato de su experiencia personal refleja su capacidad para el manejo de grandes equipos de trabajo: ser la número uno de Telecom, por caso, o manejar el Programa Mundial de Alimentos de Naciones Unidas durante el Tsunami del 2004. ¿Cómo se logra coordinar con efectividad a tanta gente?

Nada de lo que hice lo hice sola, me manejo en equipo, es la base que hace la diferencia.

Entré en Naciones Unidas como la número dos del Programa Mundial de Alimentos, y quedé a cargo de todo en la época de las fiestas. Me despertaron muy temprano, yo tenía alguna experiencia de manejo de crisis, pero lo que me impactó fue la reacción del equipo. Da la sensación que esto es todo voluntarismo, que la gente se conmueve y ayuda, pero no es así. Hay un sistema, hay una organización, hay un plan de crisis, hay logística, allí se conecta la gestión con

« ERA MUY DIFÍCIL DARSE CUENTA DE CUÁL ERA LA HERENCIA RECIBIDA Y SE TARDÓ MUCHO TIEMPO EN CONOCERLA»



la pasión por hacer, por el resultado. El tsunami me enseñó que el resultado se mide de distintas maneras: en una empresa el resultado es el trimestre, es Wall Street, yo estaba muy acostumbrada a eso; en el tsunami era hoy, ahora, porque si no movilizábamos ciertas cosas, morían miles de personas. La presión de sentir que la vida de la gente está sobre los hombros de una no tiene nada que ver con el resultado de una empresa.

¿Por qué el equipo de los “Messi” de Macri, hombres de prestigio en sus respectivas áreas, decepcionó?

El Barcelona con 11 Messi sería un desastre, a mí me gusta el fútbol, soy canalla y del Barsa. El tener primeras figuras en distintas cosas no necesi-

ÚNICO GRAN PARQUE INDUSTRIAL EN ROSARIO

Su empresa, a 10' del centro y cerca de todo

Uriburu y Circunvalación



Lanzamiento **NUEVA ETAPA**

m²

Superficies de 1.350 m² y superiores



FINANCIACIÓN



Contacto:

Tel. 0341. 425 9595 / 0341. 426 1127

info@parkempresario.com.ar

www.parkempresario.com.ar

PARK EMPRESARIO

« ME GUSTA MUCHÍSIMO EL PODER, EL PODER PARA PRODUCIR CAMBIOS »

riamente significa que la cohesión del equipo se dé. Creo que el planteo de gabinete que hizo el presidente fue muy amplio y horizontal, lo cual requería mucha coordinación; manejar una transición con un equipo tan grande requiere de mucho esfuerzo, el presidente lo reconoció y por eso lo achicó. Siempre que hay menos gente hay una tensión porque hay gente con más poder, pero para eso hay un jefe.

Tampoco hubo real dimensión de la herencia recibida. ¿Diagnosticaron mal?

Era muy difícil darse cuenta cuál era la herencia recibida y se tardó mucho tiempo en conocerla. Puedo dar un ejemplo de lo que me pasó como ex canciller: la cancillería es el reservorio de todos los acuerdos internacionales que firma un país. Me tomó ocho meses lograr conseguir todos los acuerdos que se habían firmado; había una dinámica de manejo que hacía que muchas cosas no pasaran por cancillería. No estoy haciendo juicio de valor, lo que digo es que algo tan sencillo como definir cuáles eran los com-

promisos internacionales asumidos me tomó ocho meses, incluso en el 2017 encontramos un acuerdo que no habíamos detectado.

¿Cómo fue su primer encuentro con Macri y qué acordaron como eje de su gestión?

Estando en Nueva York, en mi oficina en Naciones Unidas, recibí un llamado sorpresivo del entonces candidato Macri, como usted sabe, no es un hombre de muchas palabras, fue directo y me dijo: “Hola Susana, soy Mauricio Macri, te llamo porque quiero que seas mi canciller”. Coordinamos una reunión previa, viajé a Buenos Aires sin decir nada a nadie -incluyendo a mi familia- y estuvimos reunidos tres horas hablando de Argentina y el mundo. Acordamos algunas cosas y estuvimos en desacuerdo en otras, no todo fue tan simple. En aquel momento le propuse pensar en una inserción inteligente del país en el mundo. Nuestro comportamiento cambiante nos había hecho estar en relaciones carnales con ciertos países. Ante todo hay que vincularse con todo el mundo, siempre hay una excepción con estados en guerra o con condiciones de derechos humanos aberrantes, pero en términos genera-

les, sobre todo un país agroexportador, debe vincularse con todos y éste fue el eje de mi gestión.

Le puse a disposición mi agenda con todos los contactos del mundo y así logramos cosas en los primeros seis meses que normalmente llevarían cuatro años.

¿Se generó una sobre expectativa sobre las inversiones que llegarían con el cambio de gobierno? Tal vez, la misma que tuvo Alfonsín pensando que el mundo ayudaría a la Argentina democrática.

Dije muchas veces siendo canciller que sentarse a dialogar presentando un país serio era una condición necesaria pero no suficiente. Claramente quienes invierten son las empresas, que toman la temperatura para saber si las cosas han cambiado.

Pero parece que el mundo tiene otros tiempos para confiar, para vernos previsibles.

Usted dijo algo fundamental que es la previsibilidad y la Argentina no la tiene. Hemos dejado de pagar muchas veces y esas cosas no se olvidan. Podemos buscar todas las razones para culpar a los otros de los que nos pasó, nos podemos convencer de que



eso está bien. Recordemos que se aplaudieron en el Congreso muchas de esas decisiones, pero el cierre unilateral, el tomar decisiones sobre el otro sin la oportunidad de una conversación tiene su costo.

Que el presidente fuera a Davos junto con su opositor, Massa (Sergio), en el 2016, fue un buen signo, fue fenómeno para la foto, pero el mundo quiere ver la película. No entendemos que nos miden permanentemente. Además no son decisiones de estado, las empresas son las que deciden.

En un tramo del libro usted dice que “la vida sólo tiene sentido si una puede volver a su viejo barrio y mirar a la cara a los que fueron sus vecinos”. ¿Cómo le impacta el escándalo de “Los Cuadernos”, esa convivencia entre lo público y lo privado? Lo que marco en el libro es la consis-

tencia entre lo que uno es en lo privado y en lo público, de ahí esa imagen que busqué de volver al barrio y que disfruten de mi “risotto” (risas). Me gusta muchísimo el poder, y eso en general a la gente le sorprende que lo diga abiertamente. Me gusta mucho el poder para hacer, para tener un impacto, manejar el “joystick” para que las cosas pasen, el poder para producir cambios.

Reconozcamos que la corrupción en Argentina no es una cosa nueva, hemos tenido gobiernos donde se ha dicho “roban pero hacen”. Ciertos sectores de la industria han vivido permanentemente de la “teta del Estado”; eso es parte del costo Argentino, es parte de discutir qué Argentina queremos. Obviamente las últimas cosas que se saben muestran una gravedad en cuanto al porcentaje de la

« NO ESTOY
SEGURA DE
TENER EL
PERFIL DE
UNA
DIRIGENTE
TERRITORIAL »

ESPACIO PUBLICITARIO

Hey!
Brindemos!

Cierra el año pero no nos detenemos.
Sigamos cruzando fronteras,
derribando mitos, y sobre todo,
construyendo futuro.

Salud.

www.heylatam.com

El contact center que responde.

heylatam

heylatam



corrupción con impacto en la economía. Pero hay que ser muy cuidadosos, esto lo tiene que manejar la justicia y la justicia tiene que demostrar que no es parte de la corrupción.

¿En qué está trabajando ahora? No la imagino en un año sabático

Por primera vez en mi vida hablo por mí misma sin representar a nadie y digo sí a muchas cosas. Estoy trabajando con universidades, generando pensamiento estratégico; estoy trabajando con think tanks, viajo mucho para dar conferencias.

¿Qué le preocupa del mundo?

Me preocupa particularmente las guerras comerciales porque terminan en otro tipo de conflictos.

¿Participaría en política?

De joven participaba en organizaciones estudiantiles, el bichito de la política lo tuve siempre, por eso acepté ser Canciller. Pero no me siento preparada para hacer política territorial, que es una herramienta fuerte de la política argentina. Nunca digo “nunca”, eso lo aprendí con los años, pero no estoy segura de tener el perfil de una dirigente territorial.

¿Qué aconseja a la gente joven que está haciendo sus primeras armas? Estamos viviendo la IV Revolución Industrial, con cambios de paradigmas: nuevas formas de empleo, países ricos no necesariamente por sus recursos naturales, donde la sociedad del conocimiento se impone.

Una Argentina agroindustrial no da empleo suficiente para lo que necesita el país.

El sector de los servicios es lo importante, particularmente el sector de la salud genera mucho empleo y allí tenemos un potencial.

Pensar que la Argentina pueda ser un destino a contra estación de gente que viene a buscar buen clima, generar un polo de interés turístico e infraestructura de salud para ese perfil etéreo que puede llegar de todas partes del mundo. Doy esto como ejemplo, no quiero que se diga que Susana quiere generar “colonias de viejitos”. Dubai, por ejemplo, se ha transformado en el “hub de medicina” del mundo árabe, con médicos de excelencia. Argentina puede pensar en esos términos, porque los servicios son los menos robotizables.

Siempre tiene que ver con el país que queremos, alineando nuestras prioridades.

« SER CAPAZ DE REINVENTARSE ES TERRIBLEMENTE DESAFIANTE, AÚN CON SUS COSTOS, PORQUE NADA ES GRATIS»

on24



GRUPO PECAM



COMPROMISO DE EXCELENCIA

Con más de 190 obras ejecutadas y 25 en ejecución en 7 distritos distintos de nuestro país, afianzamos día a día nuestro compromiso de excelencia.

Basamos nuestro crecimiento y evolución en la capacidad de adaptación a los nuevos paradigmas y escenarios. Nos consolidamos en el mercado como una empresa constructora, desarrolladora e inversionista, basada en la integración de negocios y en el gerenciamiento profesional de sus recursos.

WWW.PECAM.COM.AR

PECAM
CONSTRUCCIÓN

PECAM
DESARROLLOS

PECAM
INVERSIONES

Balcarce 1021, 2000 Rosario, Santa Fe, Argentina | +54 341 4497621 | pecam@pecam.com.ar



NEGOCIOS EN LA MIRA

LOS SECTORES QUE PROMETEN RENTABILIDAD PARA EL PRÓXIMO AÑO

La crisis económica que atravesó Argentina en la mayor parte del 2018, dejó en pie escasas actividades rentables. Algunas de ellas fueron noticia en medios especializados, pero aún así, no lograron destacarse frente al aluvión de publicaciones sobre el derrumbe de vastos sectores productivos.

On24 dialogó con aquellos que supieron ver el negocio en medio de la adversidad, detectando las actividades que auguran buenos desempeños.

PROYECTOS EN DESARROLLO

Todos coinciden: «Hoy es negocio construir». Con la parálisis de los créditos hipotecarios UVA, el mercado inmobiliario volvió a su situación histórica, apuntar a proyectos para la clase media alta, con fideicomisos para propiedad horizontal y construcción de barrios cerrados; mientras el público de menores ingresos resuelve construyendo en lotes. Para «las dos puntas», según los especialistas, es un buen momento para invertir en ladrillos, con costos de construcción que no acompañaron la disparada del dólar.

TRADICION EN SERVICIOS POSTALES A SU DISPOSICION

Desde nuestros comienzos, hace más de veinte años,
y hasta el día de hoy, venimos recorriendo un largo camino,
kilómetros que se han ido forjando y fortaleciendo con cada logro.
Gracias a ello, hoy nos encontramos posicionados como una
de las mejores empresas prestadoras de servicios postales,
de clearing bancario y de logística integral.

*Seguimos conectando
kilómetros de experiencia*

French 7640
(S2007AVB) Rosario
Santa Fe / Argentina

+54.341.451.5024 / 4866
+54.341.451.5019 (Fax)
transban@ciudad.com.ar

R.N.P.S.P. N° 12

 **TRANS-BAN**
CORREO PRIVADO | LOGISTICA



FIDEICOMISOS AL COSTO: ¿CUÁNTO RINDEN? ¿CUÁNDO CONVIENE SALIR?

#



Prueba de la diferencia que se puede generar entrando a obras que recién se inician, es la oferta de desarrolladoras, incluso de Buenos Aires, que tientan a inversores locales: “El mejor negocio que ofrecemos no es

la renta por alquiler, sino ingresar en pozo y revender al año sacando una diferencia sumamente atractiva. Volviendo a ingresar en otro pozo con una excelente ubicación, muy fácil de vender”.

Yendo a números concretos, la marca Live, de la desarrolladora Urban Estate, genera una renta mínima de 15% en dólares: “duplicamos lo que genera una Letra del Tesoro”, asegura su titular, Cristian Fortunato.

#



Un jugador local de relevancia, también confirma la tendencia: “Comprar en pozo siempre es negocio, no sólo lo recomiendo para este momento”, enfatizó Gabriel Redolfi, titu-

lar de MSR Constructora. A diferencia de otros colegas que recomiendan vender una vez finalizada la obra, el empresario regaló una recomendación valiosa para el inversor: “conviene salir cuatro o cinco meses antes de concluida la obra, allí el inversor se libera de gastos”.

Trabajamos para recuperar lo que te hace bien.



Servicios de Rehabilitación en Internación
y Tratamientos Ambulatorios.

Paraguay 2041
(0341) 485-6040
Rosario · Santa Fe

www.pilaresdelrosario.com.ar

 **PILARES**
DEL ROSARIO

Clinica de Neurorehabilitación Integral

#



“El mercado está marchando lento producto del susto, ahora tendremos que volver a lo que sabíamos hacer, que son los fideicomisos al costo, volver a construir para un segmento medio y alto. Hoy es una

muy buena oportunidad para construir. El mercado inmobiliario es pro cíclico, cuando lo normal es comprar cuando está barato, en este sector es al revés. Hasta abril tuvimos precios récord y también tuvimos récord en cantidad de operaciones. Ahora que el mercado se planchó y los precios bajan nadie compra, pero es un muy buen momento para comprar obra nueva, la que está construyendo con este dólar que tiene un 40% menos en el costo de construcción. En CABA se construye a 700 dólares el m2, cuando hasta abril construimos a 1500 dólares el m2. Hoy es momento de construir, ampliar, entrar en una obra nueva, aguantar a que se termine y salir a vender”, explica Pablo Sánchez, de La Comunidad de Negocios Inmobiliarios -el primer coworking inmobiliario del país-.

#



“El modelo de inversión ‘al pozo’ siempre es una de las formas de convocar inversores para sumas módicas, equivalentes a una unidad habitacional. Quien lo acepta como formato de inversión, confía que en un plazo moderado verá transformado su patrimonio original (generalmente dólares) en metros cuadrados de igual o más valor”, opinó Angel Seggiaro, Gerente General de Fundar.

Hilando más fino sobre plazos y costos que ayudan a la rentabilidad de este modelo de negocios, el empresario detalló: “El ciclo de construcción para edificios promedio de 5000 a 7000m2 requiere un lapso de 3 a 4 años. El riesgo de este negocio es acotado, por el formato jurídico, por la trayectoria y experiencia del grupo emprendedor. En ese contexto, Fundar elige escala y volumen importantes; desarrollos de gran escala y largo plazo optimizan compras en gran escala, costos fijos repartidos en mayor producción”

ESPACIO PUBLICITARIO

No dudo. **dunod**, el líder.
PROPIEDADES



www.dunod.com.ar | Córdoba 2434 - Rosario- Santa Fe | Teléfono: (0341) 420-4500

IPLAN

NUBES HAY MUCHAS.
SOLO UNA ES LA IDEAL PARA SU NEGOCIO.
En IPLAN somos especialistas.



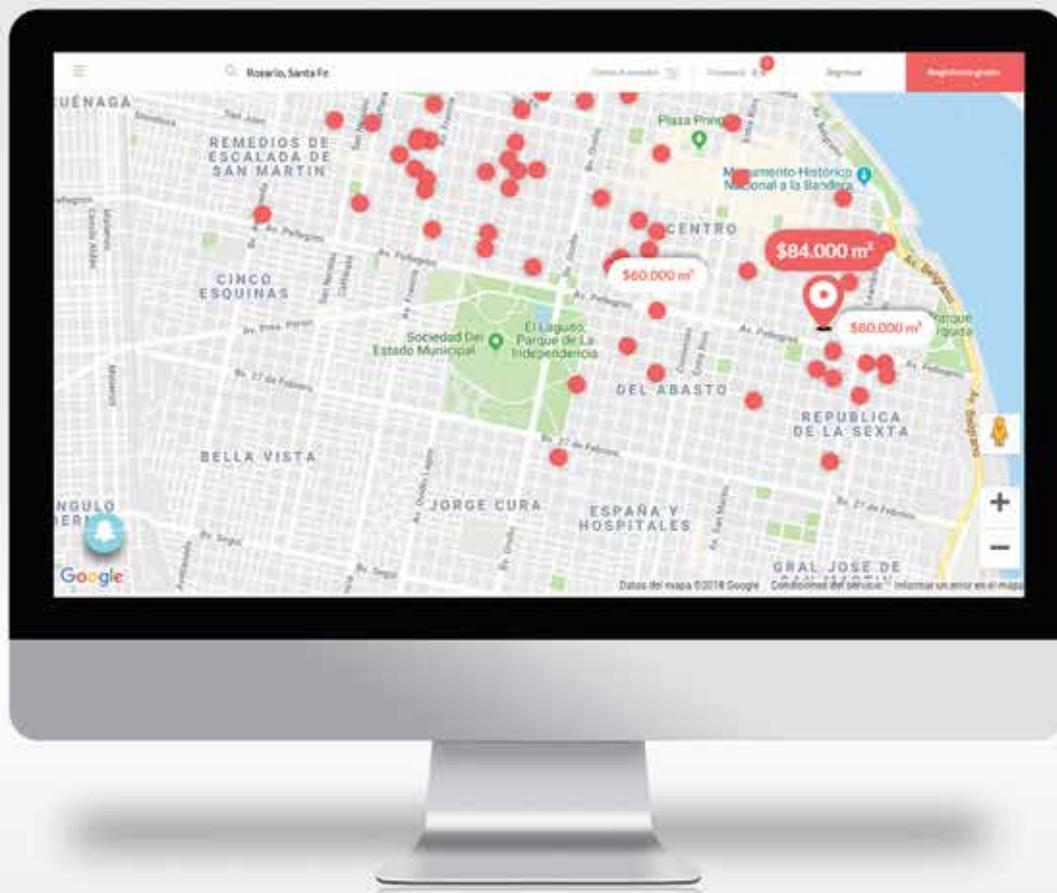
IPLAN es una empresa integradora de soluciones IT con profesionales certificados en la gestión de plataformas y ambientes productivos de alta criticidad y disponibilidad.

- Asesoramiento local y personalizado
- Soporte post-venta
- Atención 24x7x365

grandesempresas.iplan.com.ar

LOS PROYECTOS EN DESARROLLO MÁS BUSCADOS POR LOS INVERSORES

LA PLATAFORMA ALPOZO.COM BRINDÓ UN INFORME EXCLUSIVO PARA ON24



Alpozo es una plataforma dedicada a la búsqueda y comparación de proyectos en desarrollo. Según un informe exclusivo brindado para ON24, los proyectos más buscados en Rosario se ubican en el centro (33%), seguido varios escalones abajo por la zona “centro/río” (17%). Los barrios Pichincha y Echesortu se llevan cada uno el 9% de las preferencias, cerrando la lista Puerto Norte (4%) y Fisherton (3%).

Las unidades más buscadas

Las inversiones más consultadas son los departamentos de un dormitorio, seguidos por los de dos dormitorios; mucho más abajo vienen las cocheras y los monoambientes. Por último, en otro escalón de menor relevancia se ubican los departamentos de tres dormitorios, cocheras públicas (compartidas), locales comerciales, lotes y oficinas.

Los atributos más buscados

Según el relevamiento, los inversores buscan proyectos con piscinas, quedando las cocheras -llamativamente- en segundo lugar dentro de las preferencias. Entre los servicios comunes, las opciones más solicitadas están relacionadas a la seguridad, valorizando los edificios que cuentan con portones automáticos en cocheras e ingreso con tarjeta magnética.

Las ubicaciones más buscadas de Rosario y alrededores:

Rosario Centro
33% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 27327

Centro / Río
17% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 21231

Pichincha
9% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 11488

Funes
6% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 4223

Puerto Norte
4% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 7404

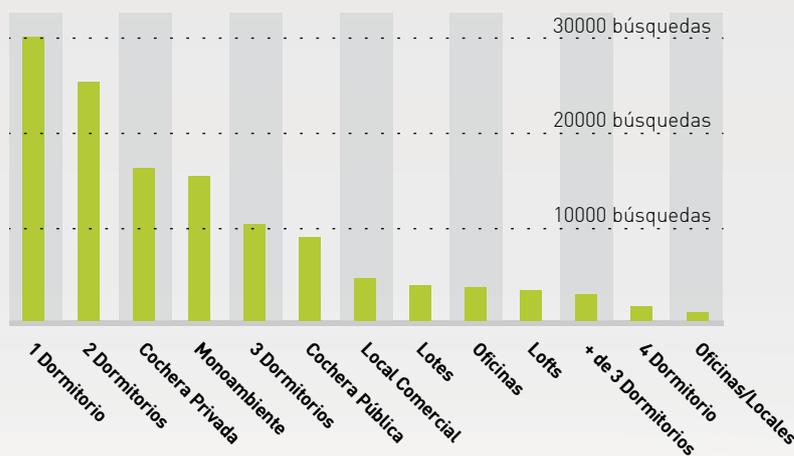
Echesortu
9% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 6017

Roldán
3% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 1243

Fisherton
3% DE LOS PROYECTOS
 BÚSQUEDAS: 3088



Las unidades más buscadas



Los atributos más buscados

SERVICIOS COMUNES



AMENITIES

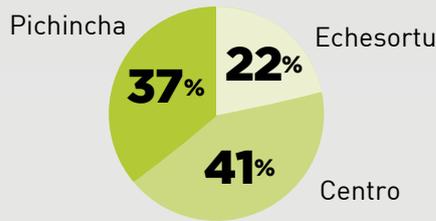


¿Qué zonas se eligen según las edades?

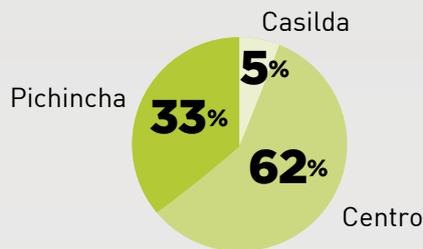
El rango etario que abarca entre los 25 y 34 años es el que se lleva el 52% del universo de interesados en este tipo de operaciones. Eligiendo predominantemente la zona centro (41%), Pichincha (37%) y Echesortu (22%). Un escalón más arriba, en la franja etaria entre 35 y 44 años, con una participación del 21% del total de interesados, vuelven a preferir la zona centro (62%), Pichincha (33%) y localidades cercanas a Rosario. Mientras el nivel de preferencias de edades por encima de 45 años se concentra en la zona centro de Rosario.

on24

DE 25 A 34 AÑOS



DE 35 A 44 AÑOS



ENCIMA DE 45 AÑOS



ESPACIO PUBLICITARIO

EXPERIENCIA E INNOVACIÓN EN CAPITAL HUMANO.

- Búsqueda y selección.
- Outsourcing de procesos productivos.
- Outsourcing de capital humano.
- Personal eventual.
- Payroll.
- Recibos digitales: firma, distribución y almacenamiento.



Grupo Gestión | grupo_gestion | @grupo_gestion | Grupo Gestión | Grupo Gestión

www.grupo-gestion.com.ar
 Ricardone 1330 - (C.P. 2000)
 424-6070



BRIMAX

El cambio tecnológico en ladrillos y paneles.

**TÉCNICAMENTE
SUPERIORES.
TÉRMICAMENTE
PERFECTOS.**

BRIMAX ARGENTINA

Colectora Autopista Rosario, Santa Fe, N° 1356. Fray Luis Beltrán CP 2156.
Santa Fe, Argentina. info@brimaxargentina.com.ar

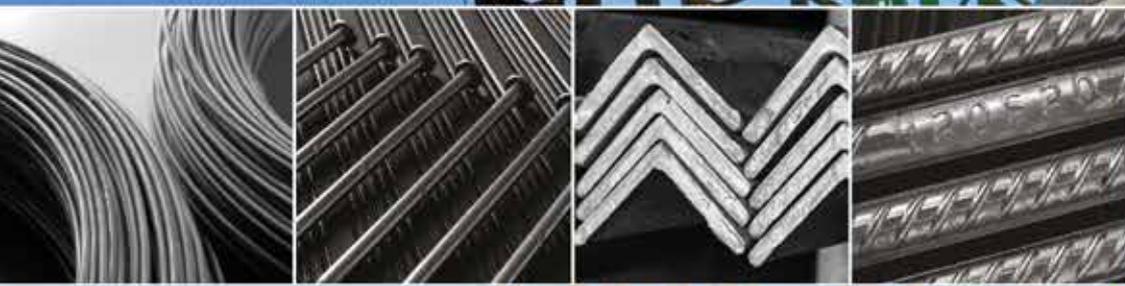


www.brimaxargentina.com.ar

SANTA FE FOR EXPORT

El “efecto dólar” potenció las exportaciones de algunos sectores competitivos de la Argentina, muchos de ellos con epicentro en Santa Fe.

Mientras el país espera los primeros movimientos de su principal socio, Brasil, la guerra comercial entre Estados Unidos y China generó oportunidades locales para la industria forrajera; a su vez, la firma de un protocolo para la exportación de cerdos a ese país, más la habilitación por parte del gigante asiático de 28 plantas frigoríficas nacionales alientan al sector cárnico. Los cultivos intensivos como los arándanos también partieron este año por primera vez a Oriente, que ofrece un techo difícil de alcanzar para la industria de la alimentación.



ACERO PARA LA CONSTRUCCIÓN, LA INDUSTRIA Y RURALES.

A partir de la chatarra Gerdau produce acero de alta calidad.
Transformamos el mercado para impulsar construcciones más seguras y confiables que forman parte de su día a día.

www.gerdau.com.ar





CHINA: CRECIMIENTO E INNOVACIÓN. UNA OPORTUNIDAD EN TODA COYUNTURA

La relación con China trasciende al factor tiempo. Las oportunidades suelen quedar al margen de la coyuntura nacional e internacional. “Nos conocemos, nos hacemos amigos y hacemos negocios”. En todo el proceso, la relación se va construyendo con hincapié en el win-win. Se busca tener un muy buen guānxi entre las partes (“conexiones” o “relaciones”). Guānxi es un concepto institucionalizado en la sociedad china y hace referencia a las conexiones personales. Implica confianza y obligaciones mutuas entre las contrapartes y opera a nivel personal, familiar, social, empresarial y político. Tener mal o buen guānxi, o directamente no tenerlo, afecta la influencia y la capacidad de uno para hacer las cosas.

En octubre el Banco Mundial publicó

su famoso Doing Business, un informe sobre el ambiente de negocios de 190 países. En el 2018 China se ubica en el puesto 46, subiendo 32 posiciones respecto del 2017. Ha mejorado sustancialmente su ecosistema de negocios principalmente debido a una campaña del Gobierno Central con el objetivo de minimizar la burocracia estatal, afianzar los derechos de propiedad y el respeto por la ley. Redujo los días necesarios para iniciar un emprendimiento de 23 a 9, bajó de 7 a 4 los procedimientos necesarios y recortó otros procesos burocráticos. La licencia Five-In-One y la política One Window, One Form, son técnicas que están ayudando a agilizar las cosas y a crear un canal digital simplificado a la hora de registrarse.

Ejemplo de la apertura de China al

mundo es la primera Exposición Internacional de Importación de China que se llevó a cabo del 5 al 10 de noviembre en Shanghai. La feria, intitulada “New Era, Shared Future”, es sólo para exportarle a China. Otro ejemplo puede ser el de julio último cuando el Gobierno Central anunció la reducción de los sectores y actividades económicas sujetos a restricciones para inversores y empresas extranjeras. El caso de las carnes también es manifiesto. El rápido crecimiento chino, transformación e innovación han permitido la expansión de su clase media y la duplicación del PBI per cápita cada 8 años. China consume aproximadamente el 28% de la carne mundial y, específicamente, el 50% de la de cerdo. Además, el consumo de carnes ascendió a 63 kilos por habitante en el

ESPACIO PUBLICITARIO





PROAGRO
Laboratorio Veterinario

50 AÑOS

*Acompañando
al sector veterinario*



www.proagrolab.com.ar

año 2017, era de unos 13 kilos en 1982, y continuará abriendo una oportunidad para los mercados proveedores de alimentos, especialmente en cerdo en los próximos años. Gran oportunidad por venir para Argentina.

Ahora, el desafío para la Argentina en la relación bilateral es lograr enchufar esa lógica sostenida y de largo plazo en una coyuntura local del día a día, del minuto a minuto. Para alcanzar esto será necesario explotar adecuada y oportunamente las herramientas y situaciones favorables que China provee unilateralmente (como la restricción de los límites burocráticos para abrir nuevos negocios y la utilización de los nuevos hubs logísticos, de las zonas de libre comercio y del e-commerce, etc). Por supuesto que relacionarse y hacer negocios con China continúa siendo una tarea desafiante y exhaustiva, pero, sin embargo, las medidas tangibles adoptadas recientemente hacen que las barreras sean cada vez menores. Muchas veces se ha comentado que

la cultura asiática tiende a imitar a occidente. Ahora, tal vez nos toque a nosotros imitar, aunque sea un poco, la paciencia china, liberándonos del minuto a minuto que nos gobierna y dando cuenta de que la planificación requiere una visión del mundo sin anteojeras, global y más allá del corto plazo. Con empatía cultural podremos dar cuenta de la previsibilidad que el socio chino nos presenta y que, a pesar de todo el contexto (nacional e internacional), las oportunidades con China estuvieron, están y estarán allí disponibles, más allá de toda coyuntura.

on24



ESPACIO PUBLICITARIO

Astoria Palermo

Astoria San Telmo

Astoria Nuñez

Forum Puerto Madero

Venice

Foster+Partners Rosario

Forum Alcorita

Forum Puerto Norte

Forum Puerto Del Buceo

Metra Puerto Norte

CONVERTIMOS EL LUGAR CON EL QUE SOÑÁS, EN EL QUE DORMIS.

T.0800 888 TGLT(8458)

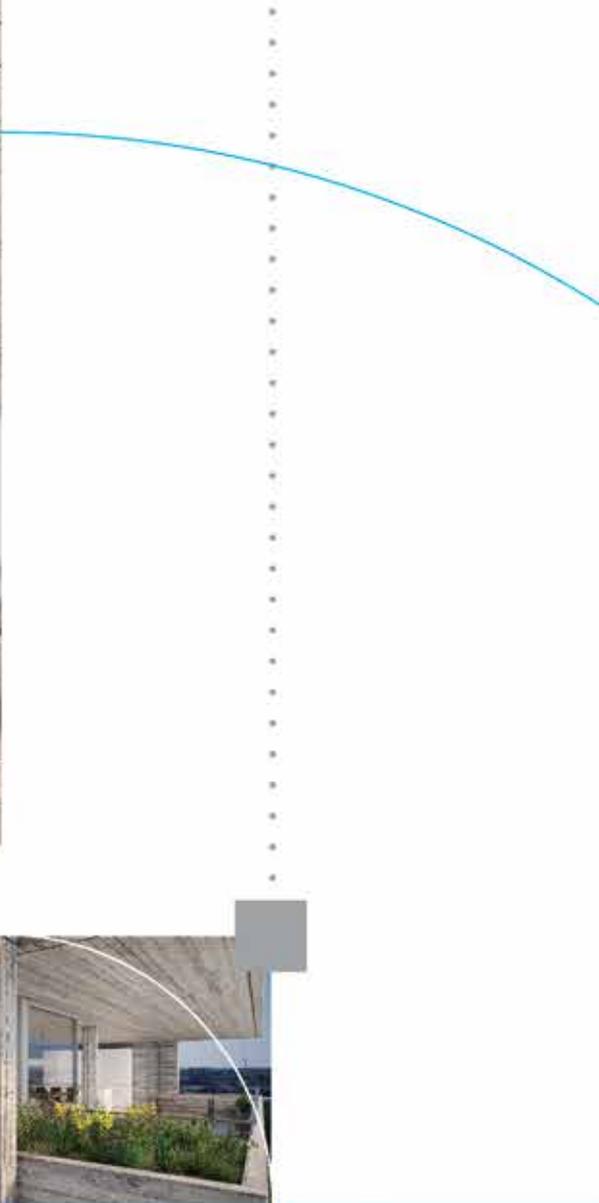
ventas@tgl.com

www.tgl.com



VIVÍ RÍO ARRIBA.

ARRIBA TU VIDA.
ARRIBA TUS SUEÑOS.
ARRIBA TUS PROYECTOS.



Imaginá tu vida en un departamento con todo lo que te gusta de una casa. Imaginá un ambiente integrado que te conecta con tu entorno.

Imaginá tu vida en altura, un escalón por encima de todo.



RIO ARRIBA
CASAS PANORAMICAS

 **OBRING**

Olive 954 - Rosario
www.rio-arriba.com.ar

SANTA FE FOR EXPORT // Por Gaspar Gutiérrez

ARMARON UN CONSORCIO PARA EXPORTAR CERDOS



YA VENDEN A RUSIA Y ESTÁN A LA ESPERA DEL PROTOCOLO SANITARIO QUE LOS HABILITE CON CHINA



Argenpork se conformó hace unos tres años. Fue intención de un grupo de productores iniciar el desarrollo de las exportaciones de carne de cerdo para dar garantía al crecimiento de las granjas y poder así agrandar el mercado, un mercado que si bien estaba creciendo en consumo de carne fresca, “sin el desarrollo de las exportaciones cuesta destacarse”, le dijo a ON24 Guillermo Proietto, gerente de esta sociedad. “Esa fue la idea principal y la intención es dar a conocer la carne de cerdo argentina en el mundo”, confió. Luego de una etapa de preparación y darle forma a toda la normativa externa de funcionamiento de la asociación, Argenpork arrancó con sus actividades a mediados de 2017, con la faena y la exportación.

Proietto explicó que el consorcio está integrado por doce empresas fundadoras, nucleadas en la Asociación Argentina de Productores Porcinos (AAPP), y durante el transcurso de este año, “se hizo una incorporación de ocho empresas más que quisieron sumarse al grupo”.

El consorcio, si bien necesita que las empresas estén registradas en su estatuto, puede ir agregando más productores. Respecto del manejo del mismo, Proietto indicó que “funciona parecido a una cooperativa, donde hay compromiso de entrega de una cantidad de cabezas en forma mensual, obligatoria; y de ahí para arriba, de acuerdo a las condiciones de comercialización y crecimiento, se va regulando de forma interna”.

tecso

Sentimos pasión por el diseño de software y construimos sistemas que responden a las necesidades del cliente y del usuario.

A lo largo de nuestra historia, más de 150 empresas nos eligieron como el laboratorio tecnológico con el cual investigar y resolver sus realidades.

Contamos con centros de desarrollo en Rosario y Buenos Aires, tenemos oficinas comerciales en Chile, Estados Unidos, Colombia y más de 100 profesionales con distintos perfiles vinculados a la tecnología.

Somos
INNOVACIÓN COOPERATIVA

tecso

NUESTRA
OFERTA DE
SERVICIOS

 BANCA Y FINANZAS

 GOBIERNO

 INDUSTRIA

 SALUD

 SEGUROS

 SOFTWARE FACTORY LOCAL

 SOFTWARE FACTORY GLOBAL

 INCUBADORA DE IDEAS

 comercial@tecso.com.ar
www.tecso.coop

 Buenos Aires
Av. Mitre 1249, Florida Oeste
+54 11 5219 0757

 Rosario
Lamadrid 468, Zona I
+54 341 527 4470

SIAL PARIS

El consorcio ArgenPork participó de la SIAL de París, considerada la principal feria de alimentación del mundo. Es la primera vez en la historia que el sector porcino de Argentina logra promocionar la carne de cerdo en un evento internacional.



Etapa

El consorcio arrancó con una faena de 1500 animales por mes en junio de 2017 y actualmente llegó a cerca de 8000 cabezas mensuales. “Se faena todas las semanas y se embarca carne permanentemente. Las perspectivas son buenas para incrementar la operatoria”, se entusiasmó Proietto. Con las empresas que se sumaron este año, (con las que totalizan 20 firmas) reúne unas 30 mil madres, que representa la producción de unos 800 mil capones al año. “De esa producción, aproximadamente un 10% es lo que se destina para Argenpork”, dijo el gerente del consorcio.

Mercados

“Estamos trabajando básicamente para el mercado ruso, y otros países de la unión euro asiática; también para países de África y Asia”, dijo Proietto, poniendo muchas expectativas a la apertura del mercado Chino. “Ahora aguardando que se firme el protocolo sanitario luego de la reunión del G20 en noviembre”, destacó. Por cierto, esto potenciará mucho las exportaciones, ya que el chino es un mercado que no tiene techo para este tipo de productos.

Coyuntura

Analizando detenidamente el negocio, hoy la situación es levemente positiva para la exportación, pero con muy poca diferencia, porque la aplicación de las retenciones y la suba de costos internos por la inflación, hace que la competitividad ganada se vaya en gran medida en los derechos de exportación. De todas maneras, Proietto explicó que “el grupo tiene una visión estratégica, y más allá de las coyunturas, el objetivo es seguir desarrollando permanentemente e incrementar los volúmenes de exportación”.

Competitivos

Respecto de genética y manejo, Argentina está muy bien, “con los mismos indicadores productivos (eficiencia) que Europa y Estados Unidos”, se jactó Proietto. Con lo cual, a nivel competitivo contamos con muy buena genética, cerdos magros y con un peso de faena que está haciendo bien aceptado en los mercados externos. Lo mismo a nivel de tecnología de producción. “Estamos con muy buena tecnología, Argentina es un productor eficiente de cerdos”, concluyó Guillermo Proietto.

on24





Marketing & Comunicación | @aucklandturismo

Turismo educativo.
Viajes de egresados.

Viajes de quince.
Giras deportivas.
Viajes de egresados.

Hollydays.
Salidas Grupales.
Work And Travel.

Tickets Aéreos.
Turismo Nacional.
Paquetes Internacionales.

Congresos.



Viajes de Egresados

San Carlos de Bariloche
Villa la Angostura
San Martín los Andes
Mendoza
Villa Carlos Paz

Cuba
México
Reino Unido
Italia - España
Estados Unidos.

Viajes universitarios

Las Leñas
Catedral
Machu Pichu
Cancún
Europa.

DESTINOS DESTACADOS

Rosario

Ricardone 1319 | CP 2000
T. (0341) 528.9819/20
info@aucklandturismo.com

Pergamino

Mitre 844 | CP 2700
T. (2477) 41.0089
pergamino@aucklandturismo.com

San Nicolás

Pellegrini 225 | CP 2900
T. (3364) 42.6454
sannicolas@aucklandturismo.com



SANTA FE FOR EXPORT // Por Emmanuel Paz



LOS ARÁNDANOS ARGENTINOS, A LA CONQUISTA DE CHINA

EL CULTIVO QUE LLEVA TRES DÉCADAS DE DESARROLLO EN EL PAÍS, ANTE LA POSIBILIDAD DE CONCRETAR UN GRAN NEGOCIO

La Secretaría de Agroindustria anunció el 30 de octubre la primera exportación de arándanos desde Argentina a China. En palabras del Secretario Luis Miguel Etchevehere “es el resultado del trabajo del Estado en la generación de políticas activas para el desarrollo agroindustrial. Mientras tanto, desde el Comité Argentino de Arándanos (ABC) se emitió un comunicado que destacó: “Estamos muy contentos porque esta apertura es el resultado del esfuerzo articulado durante mucho tiempo con el Estado y el sector público privado”. De aquí en más, Argentina y sus productores se colocan frente al desafío de aumentar la producción para abastecer al exigente mercado chino.

Lo que se exportará es el fruto fresco con un bajo volumen inicial, según se detalló en el mismo comunicado de la ABC. “La apertura del mercado se da con la temporada de arándanos ya iniciada y los aranceles de derecho a la importación son de un 30%, por lo que tendremos que trabajar firmemente en la calidad del fruto para ser competitivos en un mercado que cuenta con mucha oferta”, expresó en la misiva Federico Bayá, presidente del organismo nacional. Cabe destacar que el fruto en sí no es un producto de consumo masivo en China. Sí es utilizado como insumo para la preparación de ciertos alimentos y productos de salud.

La producción de arándanos en Argentina es relativamente nueva, lleva apenas tres décadas de historia. Sin embargo, ha logrado grandes avances en los últimos años, alcanzando buenos números en materia de exportación. Según INTA, entre 2001 y 2010 la superficie implantada aumentó en más de seis veces su extensión, pasando de 400 a 3500 hectáreas. Tras una caída, actualmente ronda las 2.750 hectáreas. En cuanto a la cosecha, de acuerdo a las cifras estimadas por ABC para el año corriente, rondará las 17.000 toneladas con una tasa récord de envíos marítimos de un 35%. Cerca de un 95% del cultivo argentino de arándanos se dedica exclusivamente a la exportación como fruta fresca.

De momento Estados Unidos, Reino Unido, Holanda y Alemania son algunos de los destinos más importantes. Según explican desde INTA su rentabilidad es muy buena, sobre todo debido a los atractivos precios del mercado fresco en contraestación, tanto en Norteamérica como en Europa. China entrará como un potencial nuevo destino y la noticia fue muy bien recibida por los productores y la ABC que ven una gran oportunidad para el sector. “Sabemos que el arándano argentino es un producto atractivo en el mercado chino por su sabor acidulado y dulce, que es nuestro aporte diferencial y, en ese sentido, queremos apuntar a presentar un producto de alta calidad”, sostuvo Bayá.



ESPACIO PUBLICITARIO

CRESTALE
PROPIEDADES

**Invertí en ladrillos.
Asegura tu futuro.**

WWW.CRESTALEPROPIEDADES.COM.AR

En expansión

Las principales plantaciones de arándano argentino se encuentran en Buenos Aires (principalmente en el cordón que forman las localidades de San Pedro, Zárate, Campana y Lima), Corrientes, Entre Ríos, Salta, Tucumán y Catamarca. También se pueden encontrar productores en las provincias de Córdoba, San Luis, Santa Fe, Chubut y Río Negro. Según cifras de ABC, el 85% de la superficie se reparte entre el Noroeste y el Noreste Argentino, mientras que el 15% restante corresponde a la Región Centro y, en mucha menor medida, a la Patagonia.

La evolución de la superficie cultivada muestra un aumento vertiginoso en sólo una década. INTA informa un crecimiento de 2100 hectáreas entre 2001 y 2009, llegando a un total de 3.500 para ese entonces. El número cayó en el posterior período de tiempo, con un nuevo repunte en la actualidad en la que el estimado es de 2.750 hectáreas. De acuerdo al productor y procesador local Jorge Kaial, el primer intento de cultivo que se realizó en el país fue en el sur, particularmente en las zonas de Bariloche (Neuquén) y El Bolsón (Río Negro). Sin embargo, la necesidad de encontrar calor para la maduración del

fruto impulsó su cultivo más al norte. Para el rosarino, el desorden del crecimiento inicial llevó a un producto que no fue lo suficientemente rentable y desalentó a varios productores. Sin embargo, las proyecciones para la expansión del cultivo son cada vez más optimistas ante la apertura de nuevos mercados.

De la planta al mundo

Más allá de que el arándano tiene cada vez más espacio en la mesa de los argentinos, su principal destino sigue siendo la exportación. Estados Unidos es el comprador principal, concentrando aproximadamente el 58% del producto; El Reino Unido se ubica segundo con un 21% y Europa, en tercer lugar, recibe un 15%.

Este año, según pronosticó ABC, la proyección de exportación rondará las 17.000 toneladas, de las cuales 14.500 serán convencionales y 2.500 orgánicas. En esta oportunidad hay un atraso de entre dos y tres semanas respecto de la temporada 2017. Las bajas temperaturas en las zonas de producción retardaron la maduración y disminuyeron levemente la cantidad producida. El factor sobresaliente será la alta tasa de envíos marítimos, récord para la industria, estimándose en un 35%. Según contó a este medio el productor Jorge Kaial, la gran mayoría de los productores argentinos realizan su comercialización internacional a través de un acopiador. “Se necesita un volumen muy grande para abastecer la demanda exterior. El exportador ya está organizado para ir abasteciéndose de fruta proveniente de las distintas regiones productivas a lo largo del año”. En Argentina, explicó, la oferta del fruto se concentra entre agosto y fines de diciembre.

En cuanto a la dificultad del cultivo, Kaial comentó que no tiene mayores dificultades que las inherentes a la mayoría de las frutas. Claro que aclaró: “No es como la agricultura mayor en la que pueden manejarse 200 hectáreas de soja con dos personas y la maquinaria adecuada”. En actividad desde hace catorce años junto a su espo-



ARENA

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

DESDE 1976

alzúa

ARENAS ALZUA S.R.L.



EXTRACCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARENA
PARA LA CONSTRUCCIÓN Y LA INDUSTRIA.

DESPACHO DE ARENA EN NUESTRO PREDIO
LAS 24 HS. LOS 365 DÍAS DEL AÑO.

FLOTA DE CAMIONES BATEA PARA
ENTREGAS EN OBRA EN TODO EL PAÍS.



Ruta 21 KM 285, Pueblo Esther
Tel: 03402 499052 / 499300

info@arenasalzua.com.ar
www.arenasalzua.com.ar



Whatsapp : +54 9 341 3703676

sa Mariana Ferroggiaro, destacó que es necesario un seguimiento constante, con un proceso de poda que garantice un fruto de buen calibre. El producto de exportación se cosecha de forma cien por ciento manual.

“Sólo se cosecha una vez al año y la campaña dura cuarenta días. El proceso debe salir bien, de lo contrario hay que aguantar todo un año sin ingresos”, explicó. La otra gran dificultad es la logística para la venta en el extranjero, puesto que el arándano debe consumirse pocos días después de ser separado de la planta.

Un sello familiar

Jorge Kaial y Mariana Ferroggiaro se dedican al cultivo de arándanos desde hace catorce años. El matrimonio no sólo es productor del fruto, sino que también tiene su propio equipo

de procesamiento para fabricar derivados como jugos y dulces. A esto suma un local comercial en Rosario que funciona como casa central y boca de venta local, y una incipiente red de franquicias que ya tiene sucursales en las localidades bonaerenses de San Pedro y San Nicolás.

The Berry Store, como se denomina la firma, vende arándanos a lo largo de todo el año gracias a dos cámaras de almacenamiento de congelados. En este momento se encuentran en plena cosecha y, por lo tanto, sus tres bocas de venta ya venden el fruto fresco. Desde su espacio de calle San Luis 1858 abastece sus locales con mermeladas y jugos, y mayoriza el resto de la producción.

En cuanto a la noticia de la primera exportación de arándanos a China, Kaial apuntó: “Es muy importante. To-

do el mundo que exporta algo sueña con meterse en China”. Sin embargo, sostuvo que “si China quisiera comprar lo suficiente para abastecerse, no habría oferta suficiente”. El productor explicó que “todo el arándano que se produce en Argentina ya está colocado y para abastecerlos habría que duplicar la producción”.

En cuanto a la posibilidad de expansión del cultivo que se vislumbra, afirmó que “hay mucho potencial y know-how”. Expresó: “Creo que hay muchas posibilidades, pero si vamos a crecer, tiene que ser con una buena planificación. Es un buen momento, siempre y cuando contemos con apoyo institucional para que logremos ser competitivos y estar a la altura de los estándares de calidad internacionales”.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

La Segunda en tu celular a un par de clicks.

Pagá tus pólizas

Denunciá siniestros

Solicítá asistencia

Consultá tus pólizas

Descargá tus pólizas y certificados

Localizá agencias

Todo más simple, seguro.

Disponible en el App Store

Disponible en Google Play

Windows Phone

#1 VOS

GRUPO ASEGURADOR **La Segunda**

LO PRIMERO SOS VOS

www.lasegunda.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EMPUJE

NUESTRO
MEJOR
CAPITAL



MILICIC



¿QUÉ FRIGORÍFICOS SANTAFESINOS DESEMBARCARÁN EN CHINA CON NUEVO PRODUCTO?

SON OCHO QUE YA COMENZARÁN A EMBARCAR PRODUCTO Y HAY TRES QUE ESTÁN PRÓXIMOS A APROBARSE

LAS LETRAS DE
NUESTRA MARCA
TAMBIÉN SIGNIFICAN

MÁS ALLÁ.

MIRAME AHORA.

MUCHO AMOR.

MUY ATENTOS.

MAMÁ... AUXILIO!

MÁS ARRIBA

MEJOR
ASESORAMIENTO

En MAPropiedades asesoramos a nuestros clientes en forma individual y trabajamos con especial foco en que todas las partes interesadas encuentren en nosotros la respuesta y el servicio que necesitan. Más de 25 años de trayectoria avalan nuestro compromiso y profesionalismo.

www.mapropiedades.com.ar



MA
PROPIEDADES

MIRANDO ADELANTE

El Gobierno Nacional anunció que concretó la exportación de carne enfriada con hueso a China, a partir de la habilitación de 28 plantas frigoríficas. El diputado de Cambiemos, Federico Angelini, afirmó que “se trata de una excelente noticia para Santa Fe, porque 8 empresas del total pertenecen a la provincia y una de ellas, ubicada en Recreo,

comenzó instantáneamente con los primeros embarques”.

Según pudo saber ON24, los frigoríficos santafesinos habilitados son Swift Argentina SA (Villa Gdor. Gálvez), Friar SA (Reconquista y Nelson), Quickfood SA (San Jorge), Rafaela Alimentos SA (Casilda), Black Bamboo Enterprises SA (Hughes), Coto (Rosario) e Industrias Frigoríficas Recreo Saic (Recreo). En el caso de esta última, ya concretó los primeros embarques de carne a China con la presencia del director regional del Senasa, Cristian Cunha, el 2 de octubre.

“Es muy importante que casi el 30% de los frigoríficos habilitados para desembarcar con este producto en China estén radicados en Santa Fe, porque eso se va a reflejar en mayor cantidad de puestos de trabajo genuinos tanto directos como indirectos”, resaltó Angelini.

Además, informó que “se está trabajando para habilitar la exportación de 22 frigoríficos más, de los cuales 3 también corresponden a Santa Fe”. Concretamente se trata de Cooperativa Avellaneda (Avellaneda), Frigorífico Ciriabé (Gral. Lagos) y Paladini. El referente de Cambiemos en la provincia subrayó que “desde el Gobierno Nacional se está impulsando fuertemente el crecimiento de la indus-

tria cárnica, y particularmente la zona de Santa Fe, donde el sector es muy importante”.

En ese sentido, recalcó “la llegada a nuevos destinos de exportación para la producción local” y recordó las inauguraciones, meses atrás, de los frigoríficos de Malabrigo y Mattievich, en Carcarañá, “que significaron la creación de más de 500 puestos de trabajos directos”. También informó que “se está acompañando a empresas santafesinas para que puedan ampliar sus ventas al mercado ruso, donde años atrás, prácticamente, no podían llegar”.

El diputado indicó que “en 2018 las exportaciones cárnicas a China crecieron más del 100% anual, así como también remarcó que se viene cumpliendo con el 100% de la Cuota Hilton que se vende a la Unión Europea, cosa que antes tampoco pasaba”.

“Hemos logrado posicionar un estatus muy bueno de los productos cárnicos argentinos en el mundo, por lo que ahora el desafío es continuar por esta senda de crecimiento, que permita el desarrollo de nuevas empresas en la provincia y la apertura de nuevos mercados de exportación”, finalizó Angelini.



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

EL SUR TAMBIÉN EXISTE



Vaca Muerta, la principal formación de shale en la Argentina, y la segunda a nivel mundial luego de los Estados Unidos, recién comienza a explotarse. Dicen que tal vez su mayor pico de producción sea dentro de 10 años, lo que adelanta la magnitud del derrame económico del yacimiento de petróleo no convencional.

Pymes santafesinas, a 12.000 km de la cuenca neuquina, ya pusieron el pie en la estepa patagónica, proveyendo bienes y servicios, integrando así la cadena de valor de Vaca Muerta.

EL SUR TAMBIÉN EXISTE // Por Redacción ON24



DESDE LAS COLONIAS VENDEN PREMOLDEADOS PARA POZOS PETROLEROS

ESPACIO PUBLICITARIO



**ESCUELA DE
RECIBIDORES
DE GRANOS**

Fundada en 1947
Escuela Oficial SENASA D. 15158/45

**ABIERTA LA
INSCRIPCIÓN 2019**

TITULO OFICIAL

PERITO CLASIFICADOR DE CEREALES Y OLEAGINOSOS

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA CURSOS DE ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO

Av. Pellegrini 669. Tel.0341-4818609. INFORMES: Lunes a Viernes de 9 a 12 y de 18 a 20,30hs

www.escrecgrarosario.com.ar - administracion@escrecgrarosario.com.ar

Vaca Muerta es la principal formación de shale en Argentina. Su gran potencial se debe a sus características geológicas y su ubicación geográfica. La formación de Vaca Muerta se encuentra en la cuenca neuquina, un punto físicamente distante que también suena lejano a la hora de pensar en un beneficio o negocio concreto para Rosario y Santa Fe.

Lo cierto es que el olfato empresario no fue solo de Milicic, la constructora que puso el pie en el desarrollo energético por el 2015; Premoldeados Bertone, la firma emplazada en San Agustín (Departamento Las Colonias), es proveedora de YPF.

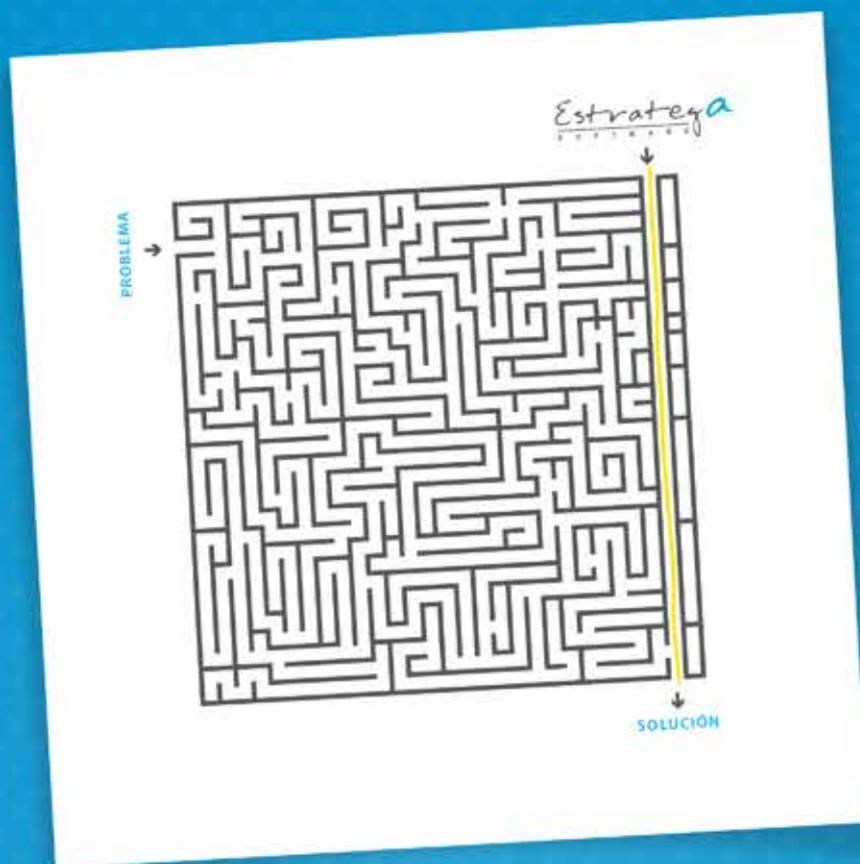
“Trabajamos con YPF vendiendo pre-moldeados que utilizan para la base de los pozos petroleros”, confirmó Darío Bertone, titular de la empresa. Lleva más de sesenta años en el sector de la construcción que utiliza pre-moldeados de hormigón, y fue parte del proyecto de Metrobus en CABA. En relación al potencial que el empresario ve en Vaca Muerta, afirma: “Estamos cotizando un proyecto de viviendas, de 27 departamentos de un dormitorio, unidades muy demandadas por las empresas para alojar a su personal”.

Añelo, localidad cabecera de Vaca Muerta, recibe a siete familias por semana, según los datos que aporta el municipio, y se ha convertido, al igual que toda la región, en un microclima ajeno a la recesión económica que domina el resto de los sectores productivos de la Argentina.

“Un alquiler de vivienda en esta zona se ubica entre los \$20.000 y \$30.000 mensuales; también la mano de obra es muy cara”, describe Bertone explicando las oportunidades que pueden encontrar las empresas con costos sustancialmente menores a la realidad neuquina.



UNA MANERA FACIL DE HACER LAS COSAS



Información precisa y de valor. Proyectos 100% llave en mano.
Totalmente financiado en pesos.
Mínima inversión. **Grandes resultados.**

www.estrategasoftware.com.ar
ventas@estrategasoftware.com.ar
(54) 0341 - 4485992

Estratega
SOFTWARE

LOS HOTELES SE SUBEN A LA OLA DEL TURISMO RECEPTIVO



La fuerte devaluación del peso volvió más atractiva la plaza local para los visitantes extranjeros, que se vuelcan masivamente a los principales destinos. La plaza hotelera se expande para aprovechar el momento.



40 AÑOS
CALIDAD
GAMMA

POR ENCIMA DE TODO.



GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD

INSTITUTO GAMMA

HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO

SANATORIO LOS ARROYOS

CUMBRES

GAMMALAB

LAS VERTIENTES

LOS MANANTIALES

TURISMO RECEPTIVO // Por Mariano Fortuna



FREE WAY APUESTA A LA DIVERSIFICACIÓN Y ANUNCIA UN HOTEL

LA COMPAÑÍA ROSARINA TIENE DOS TERRENOS A LA VISTA Y LO PRESENTARÁ ANTES DE FIN DE AÑO

El grupo empresario rosarino liderado por Free Way apuesta a la diversificación y anuncia un hotel. Continúa sin pausa con sus planes de inversión, y a poco de finalizar un proyecto en San Carlos de Bariloche a través de Argenway, se aprestan a replicar la obra en Rosario. Eduardo Carey, presidente del grupo, habló con ON24 sobre el presente y el futuro.

“La actividad turística toca otros rubros que te vinculan a negocios desde diversos lugares. Mi familia arrancó

en 1965 con el turismo, con agencia de viajes y ligada a la hotelería, surgiendo después la oportunidad de participar en las prestaciones directas. De ahí se desprenden las inversiones inmobiliarias, como el condo-hotel de Bariloche”, explicó el empresario, dando su visión sobre la diversificación. Según Carey, esta expansión surgió a partir de la crisis 2001, con el nacimiento de Grupo Carey S.A. en el mercado financiero y sociedad de bolsa. Su composición actual se explica entonces al enfrentarse a la necesidad

de buscar nuevas opciones. Actualmente, el conjunto de empresas operan: turismo mayorista emisivo con Free Way, minorista con Turismo Carey, receptivo en Brasil Freeway Rio, Argenway receptivo en Argentina y, en su última arremetida, en el mundo inmobiliario con las obras de Quinquela, Quinquela Plaza, La Rinconada y Hampton by Hilton Bariloche. “Son los mismos clientes los que nos piden nuevos instrumentos”, aseguró.

Nuevas apuestas

Antes de fin de año el grupo marcará dos hitos importantes: estrenará el Quinquela Plaza, la lujosa torre ubicada en la esquina de Mitre y Av. Del Huerto; y lanzará el proyecto de un nuevo condo-hotel en Rosario. Mientras que a principios de 2019 comenzará el Quinquela Del Huerto.

“Los proyectos Quinquela se basan en una gran ubicación, circulación y en un equipo exitoso, donde intervienen el Estudio Pantarotto y la constructora Pellegrinet”, subrayó el empresario. Quién apuntó que el edificio que se construirá en la esquina de Salta y Av. Del Huerto tendrá algún retoque funcional y estético, “con una estructura de acero y vidrio”.

En cuanto al condo-hotel rosarino, la compañía buscará replicar el modelo de Bariloche, apuntando al turismo corporativo y de fines de sema-

na. “Rosario ganó competitividad con mayor conexión aérea y la plaza hotelera en el centro ha quedado un poco antigua. Vamos a construir en la zona céntrica, trayendo una de las

marcas de Hilton en sus variantes Hampton o Garden Inn”, amplió Lisandro Cristiá, Director de Argenway.

on24



ESPACIO PUBLICITARIO



25 años
JUNTO A VOS





DAZZLER: LA GRAN APUESTA EN PUERTO NORTE

ESPACIO PUBLICITARIO

ilolay
Lo bueno de ser Natural

f /ilolay | @ilolay | www.ilolay.com.ar

The advertisement features a variety of fresh dairy products including milk, yogurt, cheese, and bread. The brand name 'ilolay' is prominently displayed in red with a blue swoosh underneath. The slogan 'Lo bueno de ser Natural' is written in a blue, sans-serif font. At the bottom, there are social media icons for Facebook and Instagram, along with the website address 'www.ilolay.com.ar'.

EL HOTEL INAUGURADO EL 2 DE MAYO DISPONE DE 96 HABITACIONES DE 32 METROS CUADRADOS MATRIMONIALES, TWIN O TRIPLES Y 48 COCHERAS

Rosario sumó un nuevo hotel de alta gama. Se trata del Dazzler Rosario, perteneciente a la cadena Wyndham, que tuvo su fiesta de inauguración el pasado 2 de mayo en Puerto Norte, organizado por Fundar y Rosental Inversiones, desarrolladores del complejo Condominios del Alto.

El nuevo hotel dispone de 96 habitaciones de 32 metros cuadrados matrimoniales, twin o triples y 48 cocheras. Además, cuenta con restaurante,

desayunador, gimnasio, business center, piscina descubierta panorámica, hidromasajes, solarium deck y terraza con vista al río Paraná, entre otros servicios.

En el primer piso, donde funciona el desayunador y el gimnasio, también se encontrará abierto al público a partir del martes 8 de mayo, el bistró BOW, que promete convertirse en un destacado del circuito gastronómico de la ciudad.

Este Dazzler es el cuarto hotel de Wyn-

dham Hotel Group en Rosario, sumándose al tradicional Esplendor Savoy y a los dos Howard Johnson, uno en Rosario y otro en Funes. Entre los cuatro suman una oferta total de 295 habitaciones, grandes salones para eventos corporativos y amenities.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



**CON VOS DE ACÁ
A LA CHINA**

CONECTIVIDAD DE ÚLTIMA GENERACIÓN
PARA PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.

REDES | INGENIERÍA | CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO | LOGÍSTICA

TRANSDATOS

www.transdatos.com.ar

Estamos cerca, llegamos lejos.

CON ADN TECNOLÓGICO

Se iniciaron como pequeños emprendimientos liderados por sub 30, prestando servicios tecnológicos. Los Servicios Basados en el Conocimiento (SBC) hoy representan el tercer complejo exportador argentino después del oleaginoso y el cerealero, siendo uno de los mayores generadores de mano de obra.

Vida hay una sola. CAPITALIZALA.



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

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

www.pilay.com.ar



PILAY
Capitalización
en inmuebles

Fideicomisos Financieros PILAY I y II no se encuentran alcanzados por la ley 24.083. PILAY S.A. Fiduciario Financiero N° 52 de la CNV. Todo eventual inversor deberá considerar toda la información contenida en el Prospecto y Suplementos del Prospecto, y realizar su propia evaluación sobre los beneficios y riesgos inherentes a esta decisión de inversión. Para más información www.cnv.gob.ar



AGROFY CRUZA FRONTERAS Y ENCARA AMBICIOSA EXPANSIÓN EN SUDAMÉRICA

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 dos dormitorios: SUM, terraza, pileta con
solarium, gimnasio, quinchos con expansión propia, laundry y
mucho más.

Livinggreen. En Güemes 2472, Rosario.

CUOTAS LIGHT

HASTA EN 72 MESES

LIVINGGREEN

G70

DESARROLLOS
INMOBILIARIOS

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

PLQA
ARQUITECTOS

Grupo
am
REAL ESTATE

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

“VEMOS QUE AL AGRO SE ESTÁ DIGITALIZANDO CADA VEZ MÁS. EN SOLO DOS AÑOS PASAMOS DE SER UNA FIRMA QUE NO CONOCÍA NADIE, A TENER MÁS DE UN MILLÓN DE VISITANTES AL MES”, DESTACÓ EL CEO DE LA EMPRESA EN DIÁLOGO CON ON24

El sitio rosarino especializado en comercialización de productos y servicios ligados al agro, Agrofy, aumentó su capital en US\$ 6 millones con el objetivo de encarar una profundización del modelo de negocios con el que desembarcará en otros países de Latinoamérica.

“Hasta ahora, habíamos hecho distintas rondas de inversiones con socios iniciales, lo que se llama inversión semilla. En esta oportunidad, cerramos una serie realizada por venture capital, que son fondos de capital de riesgo que suelen acompañar a empresas tecnológicas como la nuestra”, apuntó a ON24, Maximiliano Landrein, CEO y cofundador de la empresa.

Según Landrein, la confianza de los inversores está ligada a la demostración de que hay un mercado agropecuario “que está creciendo en internet”. Por otro lado, remarcó: “Tenemos un modelo de negocios que puede monetizar el valor que estamos generando con un buen mix entre tecnología y agro”.

De esta forma, Agrofy busca capitalizar el cambio de época en el sector, lo cual se refleja en su notable crecimiento. “Vemos que al agro se está digitalizando cada vez más. En solo dos años pasamos de ser una firma

que no conocía nadie, a tener más de un millón de visitantes al mes, lo que da la pauta de que el productor agropecuario ya está online”. En este sentido, agregó: “Creemos que el e-commerce se va a dar naturalmente en la medida que se brinde un buen servicio tanto al productor como a las empresas proveedoras”.

Nuevos mercados

La empresa ya está online en Brasil y próximamente lo haría en Bolivia y Uruguay. También mira con entusiasmo a Chile, Colombia, Perú y Paraguay. El CEO de la firma señaló, en una nota para la plataforma de innovación "Desafíos públicos", que "el foco de Agrofy para los próximos cinco años es ser líderes en Latinoamérica". En ese sentido, expresó: "Está claro que Agrofy no tiene techo; estamos armando la nueva compañía del agro a nivel global desde Argentina"

“Lo bueno – dijo Landrein a ON24 – es que cuando la plataforma está preparada para regionalizarse, sólo es cuestión de lograr armar un buen equipo comercial para que aproveche la inversión realizada. Hoy tenemos 14 rubros en nuestro marketplace, pero en los nuevos países vamos a arrancar sólo con algunos”.

Según indicó, la compañía busca de-

esarrollar nuevos servicios a partir de la ampliación de sus recursos humanos e infraestructura tecnológica. “Buscamos sumar servicios de pago y de logística, y profundizar la relación con las empresas capacitándolas sobre las mejores formas de aprovechar internet”, aseveró.

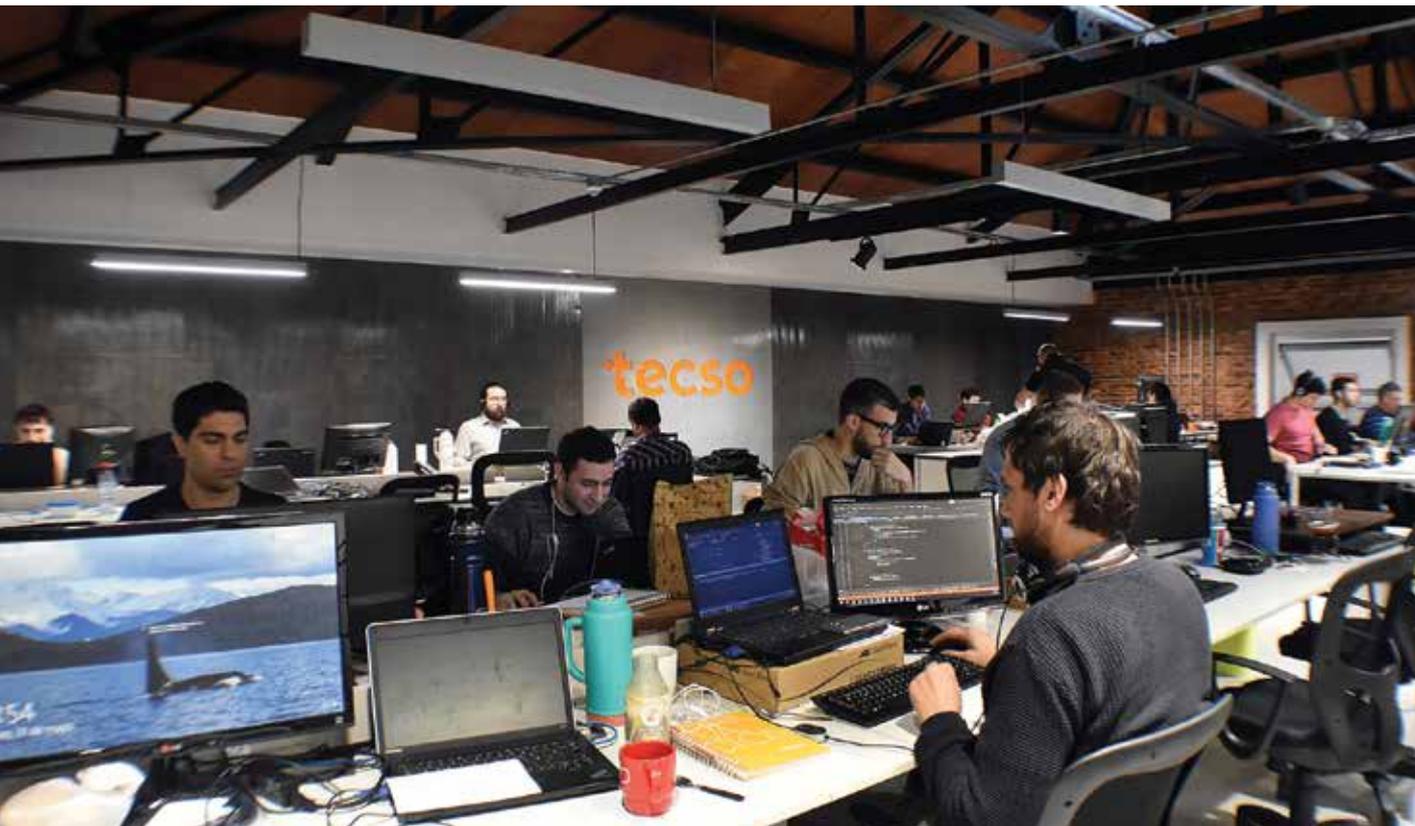
Mirada a largo plazo

“Hoy tenemos dos obstáculos, que son el financiamiento y los recursos humanos en el área de tecnología”, comentó el CEO de Agrofy. Y siguió, “por el lado de la monetización, hay que tener en cuenta que es una inversión de largo plazo; y respecto al capital humano, es difícil conseguir gente con el know how para poder crear nuevas funcionalidades dentro de la plataforma; en Rosario no hay demasiados que sepan de e-commerce”.

“Este año, con la sequía, no se da el mejor contexto, pero sabemos que la tecnología es un buen recurso para abaratar costos. Quizá, podamos ayudar a las empresas a liquidar stock, o a hacer algunos negocios que es difícil llevar adelante off line. De todas formas, nuestra mirada no se queda en la coyuntura, estamos mirando el largo plazo”, concluyó.

CONECTATE CON LAS BUENAS DECISIONES.





PLANTÓ BANDERA EN COLOMBIA Y MIRA DE REOJO A CHILE

¿QUÉ PLAN DE TRABAJO PLANEA LA COOPERATIVA DE SOFTWARE CON SEDE EN ROSARIO PARA DESARROLLAR SU EXPERTISE FUERA DE FRONTERAS?

Luego de una exitosa participación en el Programa de Internacionalización de Empresas que pusiera en marcha la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) en comunión con la Agencia de Cooperación e Inversión (ACI) y Ruta N de Medellín, Tecso, la cooperativa de software más grande de Argentina con sede en Rosario y Buenos Aires abrió las puertas de sus nuevas oficinas en Colombia.

“Hacía tiempo que veníamos trabajando intensamente para que Tecso pudiera desembarcar en otro país, y si bien tuvimos experiencias trabajando para proyectos en México, Estados Unidos y Europa, esta vez pudimos finalmente instalarnos y poner a punto Tecso Colombia, con una oficina emplazada en Ruta N, una institución que tiene como objetivo generar la radicación

de empresas en ese país que generen puestos de trabajo de calidad en áreas relacionadas a la tecnología, la investigación y la energía. Definitivamente esto es un hito para nosotros”, contó Ignacio Sansevovich, miembro del Consejo de Administración de Tecso.

El objetivo de la cooperativa es poner en marcha las nuevas oficinas que tendrá un staff de seis personas capacitadas en el desarrollo de software y que en un primer momento se sumarán remotamente a los proyectos en los que hoy Tecso viene trabajando a nivel nacional.

“La idea es contratar desarrolladores y analistas, puestos que hoy necesitamos, y que puedan colaborar con nuestro equipo en Argentina. Una vez que podamos comenzar a trabajar con clientes nativos de Colombia, pretendemos duplicar los puestos

de trabajo y que ellos lideren esos nuevos proyectos”, explicó.

En ese sentido, Sansevovich y Cristian Taibbi, en representación de Tecso, viajaron a Colombia para completar los aspectos formales y legales de la puesta en marcha de las nuevas oficinas en Medellín y también participaron de distintas reuniones con potenciales clientes organizadas en colaboración con el staff de Ruta N.

“Volvimos a Argentina con posibilidades firmes de comenzar a trabajar para dos empresas, una del ámbito bancario-financiero y otra ligada al desarrollo de software. En ambos casos estamos seguros de poder aplicar nuestro know-how y amplia experiencia ganada en desarrollos que hemos realizado para grandes clientes en Argentina”, sostuvo.

Mientras comienza la búsqueda de de-

ESPCIO 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.

sarrolladores y analistas por parte de una consultora de Colombia, en Tecso se preparan para que uno de los miembros de la cooperativa se radique en Medellín durante algunos meses para liderar el equipo y sea el nexo necesario para la adecuada articulación de las partes y sus proyectos.

Primeros pasos hacia Colombia

“El desafío que hoy tomamos es el resultado de la excelente experiencia que tuvimos al participar de este Programa, que tuvo su primera edición con la participación de 11 empresas argentinas de software seleccionada de 50 candidatas”, indicó Taibbi, miembro del Consejo de Administración de Tecso.

Luego de una etapa de coaching en Buenos Aires, las 11 empresas seleccionadas por la AAICI se instalaron durante un mes en Ruta N de Medellín, un centro de innovación y negocios similar a Zona i en Rosario donde Tecso tiene sus oficinas centrales. Allí, y con asistencia de las partes organizadoras, cada una de las empresas pudo llevar adelante la fase de “softlanding”, que supone una evaluación del mercado, tendencias, jugadores, oportunidades y organizar encuentros con empresas y potenciales clientes.

“Ruta N nos generó contactos con bancos, empresas de tecnología, aseguradoras, potenciales clientes y al finalizar las 5 semanas de esta etapa nos volvimos con tres pedidos concretos de cotización de nuestros servicios, como la contratación de líderes de proyectos, analistas, programadores y QA que son quienes realizan pruebas y tests para probar el funcionamiento de un sistema o una app”, reveló Taibbi.

Si bien gran parte de la demanda de estos recursos humanos capacitados bien puede ser satisfecha desde Argentina, el resultado del análisis de esta etapa del programa llevó a la decisión de delinear la constitución de Tecso Colombia.

Taibbi reconoció que Colombia es hoy un terreno fértil para trabajar tecnología e informática en áreas como la de banca, finanzas, aseguradoras y agro, ya que no disponen del mismo desarrollo que tienen en nuestro país.

“Pudimos detectar que teníamos oportunidades reales por nuestro expertise y eso seguramente es una de las razones por las que nos embarcamos y proyectamos Tecso Colombia”, expresó.

“La apertura de Tecso Colombia nos supone un enorme desafío, pero está dentro de nuestra visión, en nuestro espíritu innovador. Queremos diversificar nuestros ingresos, disminuir riesgos pero también explorar nuevos mercados no saturados, ser

pioneros, y todo esto conlleva un enorme desafío profesional”, señaló.

¿También en Chile?

Una semana antes de la importante visita a Medellín para dar inicio a Tecso Colombia, representantes de la cooperativa participaron, junto al Polo Tecnológico de Rosario, del Congreso Anual América Digital que tuvo lugar en Santiago de Chile. El evento es el más relevante del ámbito tecnológico en Latinoamérica y contó con la presencia de destacados disertantes y empresas como Google e IBM.

“Como en otras oportunidades participamos del Congreso con la intención de empaparnos de lo último en tecnología, inteligencia artificial, ciudades inteligentes, etc., y las temáticas que acercan año a año los líderes mundiales, su visión a futuro y las tendencias del mercado”, afirmó Taibbi, quien también comentó que la visita fue un buen momento para comenzar a plantar las semillas del Tecso Chile. “Aún hay mucho camino por recorrer, pero ya estamos en movimiento”, adelantó.

on24

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: atencionalcliente@fexa.com.ar
Dpto Comercial: ventas@fexa.com.ar
Diseño y Desarrollo: diseño@fexa.com.ar

imæ
INTI
Aluminum @

fexa



INNOVACIÓN TECNOLOGÍA SERVICIOS



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

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

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



EXPECTATIVAS DEL MERCADO DEL SEGURO PARA 2019

¿Cómo impacta la situación económica?

La realidad argentina es cambiante, dinámica, impredecible, pasando de caídas imparables a milagrosas recuperaciones, por lo que sin duda es una virtud y un orgullo planear crecimiento en estos contextos y habla muy bien de nuestras destrezas, know-how y creatividad para sortear las dificultades. Si bien el panorama económico de corto plazo puede ser confuso y se da por descontado que este año no se va a crecer por las cuestiones conocidas de inflación, el tipo de cambio, tasa de interés y las dificultades para acceder al capital, la industria del seguro no está en un mal momento. Estamos viendo que hay buenas perspectivas de 2019 en adelante. A mi juicio alcanza con algunas certe-

zas, más allá de cuál sea el valor de la moneda, las empresas entienden que hay que continuar desarrollándose o que deben competir distinto y una ventaja empieza a ser una economía más sana y con reglas de juego más claras. El mercado del seguro está sólido, tanto en producción de primas como en resultado operativo dentro del negocio financiero, por lo que ha mejorado significativamente la solvencia en general de las compañías, como así también se observa que ha disminuido la litigiosidad en Riesgos de Trabajo, aunque estábamos transitando una etapa de la economía más próspera, pero es una buena señal para afrontar un período recesivo. Argentina tiene una baja penetración de los seguros (del orden del 3,5% del PBI, Chile por ejemplo tiene el doble)

y esto hace que se pueda crecer de manera menos compleja que en mercados más maduros. Excepto en autos y ART, donde por ser obligatorios el nivel de cobertura es alto, en el resto de los seguros, vida, propiedad, garantía extendida, robo de celulares, el nivel de penetración es bajo.

¿Cambia el modelo de negocio?

Lo que sí notamos es que los clientes se sienten mucho más empoderados en la toma de decisiones en relación con el seguro y por tal motivo se nos presenta el desafío de transformar la manera en que abordamos nuestro negocio con una visión ya no focalizada en el producto sino en el cliente. Ésa es la evolución que estamos transitando.

ESPACIO PUBLICITARIO

ALEX UBAGO
 EN CONCIERTO TOUR 2018
 5 DE DICIEMBRE

COMPRÁ TUS ENTRADAS EN CITY CENTER ROSARIO
 CITYCENTER-ROSARIO.COM.AR / APP / 0800 222 2489

CityCenter
 ROSARIO

• JUEGO RESPONSABLE f CITYCENTERROSARIO @ CITYCENTERROS

El gran desafío es pasar de una visión técnica a otra humana y lograr que los clientes que compran un seguro no sientan que están realizando un gasto para protegerse de un evento fortuito, sino considerarlo una prevención, que tiene una energía mucho más positiva y se percibe como una inversión.

Las oportunidades no solo están en lograr mayor penetración de seguros tradicionales sino también mejorando la cartera de servicios con programas de Affinity y a través del desarrollo de nuevos productos para el mercado local. Hay frentes aún muy poco explotados como por ejemplo seguros de cobertura agrícola o transporte flotante que son vitales para nuestro perfil de país.

¿Cuáles serán los canales de comercialización?

Nuestra actividad en los próximos años sufrirá cambios, pero nadie tiene en claro aún su dimensión y en

qué medida. Probablemente perderemos terreno en algunas ramas o en determinados perfiles de asegurados que prefieran hacer sus trámites online. Pero siempre va a hacer falta el asesoramiento, la gestión de necesidades específicas o la resolución de problemas. Más allá de la modalidad de contratación, detrás hará falta la figura de un profesional que se ocupe del tema.

El profesional que hablamos puede ser tanto de canal telefónico como presencial, porque es muy difícil vender, por ejemplo seguros de vida online ya que se diseñan a medida y en los que el cliente necesita de un asesor para contarle de forma personal su situación y el profesional es un especialista en riesgos específicos.

Acerca del canal telefónico, sigue y seguirá siendo una herramienta muy fuerte, no solo en la instancia de venta sino en procesos de retención y cobranzas que le den perdurabilidad a la cartera.

Tenemos el desafío de transitar un momento de cambio y salir de nuestra zona de confort, que no es solo para Argentina sino que es global, está en Europa y Estados Unidos. Tenemos que evolucionar y avanzar en esta nueva tendencia de cuestionarnos a nosotros mismos, hackeando nuestro propio negocio.

Es imprescindible trabajar en adaptar nuestros sistemas y procesos para que los asegurados tengan a disposición todos los canales de acceso que permite la tecnología, pero manteniendo un fuerte foco en los valores agregados que como profesionales del seguro aportamos al vínculo. En resumen, tenemos mucho por hacer, lo cual es sinónimo de grandes expectativas para el mercado del seguro en Argentina.

on24

HEYLATAM

Nuestro grupo empresario está conformado por HeyLatam, especialistas en Outsourcing de Servicios Comerciales, BPO, Fundraising, Customer Experience con fuerte presencia en el mercado de Seguros y Hey Brokers dando servicio a clientes de muchas aseguradoras y diseñando estrategias para minimizar los riesgos de las compañías a través de un equipo de profesionales del seguro desde hace 16 años.





Nuevo Clase A.

La vida es como la manejas.

Ya no tenés que preocuparte por conocer a tu nuevo auto. Es tu auto el que te conoce a vos. El nuevo Clase A habla, entiende, piensa y aprende de vos en cada viaje que hacen juntos, adaptándose a tus preferencias .

Mercedes-Benz

The best or nothing.



Stern Motors Junin 250

341 436 202 8 | mercedesbenz@sternmotors.com.ar | sternmotorsmb.com.ar | Sternmotorsrosario





VICENTÍN Y ULTRAMAR DETRÁS DE UN MEGA PARQUE LOGÍSTICO

SE TRATA DE UN DESARROLLO MILLONARIO UBICADO SOBRE LA AUTOPISTA ROSARIO- BUENOS AIRES, QUE CONTARÁ CON VARIAS OPCIONES DE OPERACIÓN

Vicentín y Grupo Ultramar están detrás de un mega parque logístico. Ambas empresas llevarán adelante un ambicioso proyecto que se presenta como un salto adelante en la gestión de cargas y distribución en la región, con una fuerte vinculación con la terminal portuaria multimodal. Se trata de una inversión que se lan-

zará en 2019, que tiene un desarrollo a 15 o 20 años vista y una inversión proyectada de entre U\$s 250 y 300 millones. “Esto es posible ahora porque las políticas del gobierno nacional permiten diagramar un plan serio, con obras de infraestructura integrales. Antes era un sálvese quien pueda”, afirmó Nardelli, quien cree

que es un avance clave para agregar valor a los productos argentinos. Apuntado a lograr eficiencia logística y una fuerte reducción de costos (hoy, un déficit grande en el país), el predio estará ubicado en la localidad de Alvear, sobre la autopista Rosario-Buenos Aires, y ofrecerá múltiples opciones según las necesidades de operado-

FELICES FIESTAS

2018



Sol Victoria Hotel Spa & Casino, está ubicado en la ciudad de Victoria, provincia de Entre Ríos. Ofrece un alto nivel de servicio, alojamiento y confort. Su estratégica ubicación es conveniente tanto para viajeros turistas o empresariales. Los viajes de placer o trabajo, encuentran aquí un destino inigualable.

Sol Victoria
HOTEL SPA & CASINO

res de comercio exterior, almacenamiento interno y distribución nacional. Será un centro logístico de 154 hectáreas de extensión con conexión vial y ferroviaria (en ambas trochas) con Terminal Puerto Rosario. “La configuración de la red ferroviaria hace que también tengamos conexión con el resto del país y, gracias al Open Access, nosotros mismos vamos a poder realizar la operatoria de trenes desde el interior del predio”, aseveró el ejecutivo de Vicentín.

La organización del espacio contempla depósitos de diverso tipo: cámaras de frío, plazoletas para vehículos, plazoletas fiscales para contenedores preparadas para brindar servicio de consolidado y desconsolidado, suministro de energía eléctrica para reefers, reparaciones y gestión de stock de vacío para las navieras. Dispondrá de tan-

ques para graneles líquidos, silos con capacidad de segregación y maquinaria de última tecnología. Al tiempo que sumará un edificio de oficinas administrativas pensado para empresas, y delegaciones del Senasa y la Aduana. Según informaron desde la compañía,

el parque se comercializará bajo tres formatos: servicio logístico integral, alquiler de depósitos dentro del predio y disponibilidad de terrenos para la relación de su propio proyecto.

on24



ESPACIO PUBLICITARIO

empresasaludable.com.ar

45 años LA SALUD EN PRIMER LUGAR

acá

Juan Cruz

está cubierto con Empresa Saludable






Cobertura Médica Integral + Cobertura de Seguros + Asesoramiento y Gestión Compartida

ES | CUIDAMOS SU CAPITAL HUMANO

Empresa Saludable es un producto desarrollado para cubrir las necesidades médicas de las empresas, combinando la mejor cobertura con servicios de seguros, más asesoramiento y gestión compartida con el área de recursos humanos.

0810 222 SALUD (72583)



AcaSalud
COBERTURA MÉDICA INTEGRAL

Las grandes cuestiones no se resuelven solas

Construir relaciones, crear valor.



pwc

Los grandes logros solo se alcanzan cuando se identifica la cuestión a resolver y se encuentra al interlocutor apropiado. Por eso en PwC nos sentamos con nuestros clientes para conversar sobre los temas que les preocupan y juntos encontrar la mejor solución.

Sebastián Azagra | Socio | sebastian.azagra@ar.pwc.com
Tel: (54-341) 446-8000 | Fax: (54-341) 446-8016
Madres de Plaza 25 de Mayo 3020, Piso 3° | (S2013SWJ) Rosario



MILICIC SE HARÁ CARGO DE UNA OBRA FERROVIARIA CLAVE

IMPLICA MEJORAR LOS ACCESOS A LOS PUERTOS DEL GRAN ROSARIO. PERMITIRÁ UNIR EL RAMAL CENTRAL, QUE VIENE DESDE EL NORTE DEL PAÍS, CON LAS TERMINALES DE COFOCO, VICENTÍN, GLENCORE Y DREYFUS

Milicic se hará cargo de una obra ferroviaria clave. La compañía rosarina quedó posicionada primera entre los oferentes para la construcción de una extensa playa de maniobras en la localidad de Oliveros, un paso bajo a nivel sobre la Ruta Nacional 11, un nuevo puente sobre el Río Carcarañá, una mesa giratoria y 9 kilómetros de vías férreas.

El proyecto es impulsado por el gobierno nacional a través de la Compañía Administradora de Infraestructura Ferroviaria (ADISFE), en el marco de la recuperación del Ferrocarril Belgrano Cargas, que implica mejorar los accesos a los puertos del Gran Rosario. Esto permitirá unir el ramal central, que viene desde el norte del país, con las terminales de Cofco, Vicentín, Glenco-

re y Dreyfus.

“Nosotros participamos de la licitación y quedamos primeros, se trata de un paquete de obras por un monto de \$200 millones”, indicó a ON24 la gerenta general de la empresa, María de los Ángeles Milicic. La firma cuenta con equipos para obras ferroviarias, dado que participó de un tramo de la renovación del ramal Rosario- Buenos Aires; al tiempo que interviene en la tercera y última etapa de recuperación del Belgrano Cargas en el NOA, con trabajos sobre 588 kilómetros de nuevas vías.

Con las obras licitadas y la expropiación por parte del Senado provincial de las tierras donde se construirá la playa, la expectativa es de un rápido avan-



ce. El cálculo oficial que se proyecta, en total, es pasar de los más de 5 millones de toneladas de granos que hoy arriban por camión, a unas 25 millones de toneladas en los próximos años con la participación del ferrocarril.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

El café que tu empresa merece.

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

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



Santa Fe 1598
2000- Rosario

Tel: 0341 4480111
www.lafazendaonline.com.ar

La Fazenda
Pasión por el café



SE VIENEN OBRAS CLAVE PARA LOS PRINCIPALES CORREDORES VIALES DEL SUR SANTAFESINO

SE HARÁN BAJO EL PARAGUAS DE LOS CONTRATOS DE PARTICIPACIÓN PÚBLICO PRIVADA. LOS TRABAJOS ESTÁN A CARGO DE LA UTE CONFORMADA POR HELPORT, PANEDILE, LA ESPAÑOLA COPASA Y ELEPRINT

Se vienen obras clave para los principales corredores viales del sur santafesino. Se trata de trabajos se harán bajo el paraguas de los contratos de Participación Público Privada (PPP), y estarán a cargo de la UTE conformada por Helpport, Panedile, la española Copasa y Eleprint.

Los contratos PPP con los que el gobierno nacional piensa hacerle frente a la obra pública durante 2019 le permiten no desembolsar fondos de

las arcas estatales, dado que el contratista es quien asume la responsabilidad por la obtención de una parte sustancial del financiamiento del proyecto.

Las obras contempladas se harán en los corredores E y F. En el primero, implican 390 kilómetros de obras que involucran a las rutas 9, A-012 y 11, con un desembolso en los primeros 4 años de U\$s 1342 millones. Mientras que en el segundo, contiene 635 kilómetros de obras, que in-

volucran a las rutas 33, 9 y 205, con un desembolso inicial de U\$s 1114 millones.

Si bien el comienzo de los trabajos se vieron complicados por las dificultades de las empresas para conseguir financiamiento nacional, el Estado nacional está terminando de cerrar los detalles del fideicomiso que servirá para financiar el primer tramo.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

**Sport
78**

ROSARINO POR DEPORTE

COMPRÁ ONLINE
DIGITALSPORT
TU PRIMER SHOPPING ONLINE
www.digitalsport.com.ar



DESTINARÁN \$300 MILLONES A REHABILITAR AV. JORGE NEWBERY

SE TRATA DE LA RECUPERACIÓN INTEGRAL DEL TRAMO COMPRENDIDO ENTRE WILDE Y CIRCUNVALACIÓN, CUYOS TRABAJOS DEMORARÁN UN AÑO

Destinarán \$300 millones para rehabilitar Av. Jorge Newbery. La Provincia publicó el pliego para la recuperación integral del tramo comprendido entre Wilde y Circunvalación, cuyos trabajos demorarán un año.

La obra consiste en la demolición de la calzada existente y la ejecución de una avenida de mayor capacidad vial, siendo el objetivo principal lograr una mejor fluidez del tránsito, disminuir la cantidad de accidentes, y darle continuidad a la obra de ampliación de Av. Sorrento y la duplicación del puente vehicular sobre Av. Circunvalación, para lograr una mejor conectividad en sentido Este-Oeste de la ciudad, con el Aeropuerto Internacional de Rosario, el Autódromo y las vecinas

localidades de Funes y Roldán. Como impacto positivo adicional debe destacarse la eliminación de los desagües a cielo abierto.

El pliego licitatorio distingue dos tramos:

a) Tramo Wilde – G. del Solar: consiste en la demolición de la calzada existente y en la ejecución de una transición desde la calzada existente de 7,50m de ancho hasta el perfil proyectado para el siguiente tramo. Se trata de una calzada de ancho variable con un cantero central y banquetas asfaltadas de 2,30m de ancho y zanjas en ambos costados. En este tramo la ciclovía se localiza recostada sobre la línea de edificación sur.

b) Tramo G. del Solar – Av. Circun-

valación: consiste en la demolición de la calzada de hormigón existente en posición no definitiva, y la construcción de una avenida de dos calzadas de hormigón de 22cm de espesor, con cordones integrales y 9,20m de ancho cada una, con un cantero separador forestado de 7,00m en el que se localiza una ciclovía asfáltica de 2,30m de ancho, con cordones de contención de 0,15m, que admite el doble sentido de circulación.

Previo al inicio de las obras deberán incorporarse al dominio público municipal algunas fracciones privadas para liberar la traza oficial, en particular, en la intersección con la Av. Circunvalación (Depósito Fiscal AFIP).

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

Descubrí
la ribera céntrica
desde las huellas
de su pasado
portuario

Escaneá el código
y conocé más
de este circuito

**CIRCUITO
DEL PUERTO**

RECORRIDO HISTÓRICO DE LA RIBERA CENTRAL

ENTE TURISTICO ROSARIO ARGENTINA

Rosario =



SE INAUGURÓ EL INTERCAMBIADOR DE LA RUTA N°34

DEMANDÓ UNA INVERSIÓN DE \$2.768 MILLONES Y AGILIZARÁ LA CIRCULACIÓN DE CASI 100 MIL VEHÍCULOS. EL PRESIDENTE MAURICIO MACRI ESTUVO PRESENTE EN EL CORTE DE CINTA

Se inauguró el intercambiador de la ruta N° 34. Se trata de una obra que transformó en autopista urbana la antigua avenida Circunvalación, un tramo de 29 kilómetros entre el puente Rosario- Victoria y Puerto Rosario, que agilizará la circulación de casi 100 mil vehículos diarios y que demandó una inversión de \$2.768 millones.

La infraestructura vial conecta Rosario con tres autopistas, a Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, el puente a Victoria, las rutas nacionales 11, 34, 33 1V09, y las provinciales 18 y 21, de acceso a Villa Gobernador Gálvez. Los trabajos allí se había iniciado en 2009 y luego de 7 años sólo se había avanzado en un 50%. La obra incluyó la repavimentación total de la calzada, la construcción de un intercambiador y acceso a Villa Gobernador Gálvez, un puente peatonal, iluminación, señalización horizontal, demarcación total y puente intercambiador de la Av. Baigorria.



on24

ESPACIO PUBLICITARIO



ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a



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



SE EJECUTARÁ LA PRIMERA ETAPA DE LA TERMINAL DE PASAJEROS

CONTEMPLA LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO SECTOR DE MÁS DE 11.500 M2 PARA LA ATENCIÓN DE VUELOS INTERNACIONALES



VIDEO CONSULTAS MÉDICAS RESPUESTA INMEDIATA

Ahora **URG Urgencias** te brinda
una **atención médica personalizada donde estés.**

**Sólo tenés que llamar al 0810 44 4351111
y solicitar tu Video Consulta**

Servicio disponible de lunes a viernes de 9 a 13 hs. y de 17 a 21 hs.

Podrás **resolver dolencias** menores **sin demoras**



FIEBRE



ALERGIAS



RESFRÍOS



ERUPCIONES

PARA MÁS INFORMACIÓN
COMUNICATE AL **0800 44 4351111**



El proyecto diseñado por la Unidad de Proyectos Especiales, de la Provincia de Santa Fe perteneciente al Ministerio de Obras Públicas y Vivienda, contempla la construcción de un nuevo sector de más de 11.500 m2 para la atención de vuelos internacionales asumiendo los nuevos requerimientos y prestaciones que debe brindar una terminal aeroportuaria contemporánea, con un presupuesto oficial de \$ 946.000.000 y una demanda de 18 meses de ejecución.

En su totalidad, la nueva terminal se encuentra planificada para atender

un movimiento anual de 3.000.000. El nuevo edificio se dispone hacia el norte de la actual terminal, donde se ubicarán los diferentes sectores resueltos en tres niveles (planta baja y dos pisos). El proceso de embarque y desembarque de las aeronaves se realizará mediante dos mangas. Las salas de arribo y partidas tendrán una capacidad para 440 pasajeros. En el nuevo edificio los pasajeros que arriben se dirigirán al primer piso donde realizarán los trámites migratorios respectivos en un espacioso hall y mediante un sistema de escaleras mecánicas, pedestres y

ascensor se transportarán hasta la planta baja donde se alojan los espacios destinados al retiro de equipajes, free shop el control de aduanas y el hall de arribos.

En los próximos meses, el AIR prevé iniciar la construcción de nuevas cocheras sobre el frente de la terminal. Así, se elevará el número a 450 espacios y una vez finalizada la primera etapa del edificio de la nueva terminal este número ascenderá a 700.

on24





RENAULT
Passion for life

Nuevo

Renault DUSTER Oroch 4x4

Relación de independencia



*Disfrutá un
TestDrive exclusivo*



*Ventas Convencionales,
Plan Rombo, Financiación,
Post Venta, Renault Minuto,
y los mejores
Usados Elegidos.*



RENAULT PRO+
CIRCULAR
VENTAS CORPORATIVAS



CIRCULAR

CÓRDOBA Y OV. LAGOS 4371001 /CircularRenault www.circular.com.ar



EL AJUSTE POR INFLACIÓN CONTABLE

En nuestra actualidad contable, vuelve a escena la reexpresión de los estados financieros (EEFF). La evolución de las diferentes variables económicas, entre ellas el incremento en el nivel general de precios, obligó a enfocarnos en la definición de moneda homogénea en la confección de la información contable, ya que para ge-

nerar los EEFF, requerimos de una moneda que actúe como unidad de medida de las diferentes partidas que los conforman. Para garantizar la comparabilidad de las cifras, se requiere que las mismas deban estar expresadas en moneda de similar poder adquisitivo. Una economía inflacionaria atenta contra este principio.

El objetivo de la reexpresión de los EEFF es homogeneizar la medición de las diferentes partidas que los integran, permitiendo mejorar la comparabilidad de información originada en distintos períodos, perfeccionar la expresión del patrimonio, clarificar la exposición de su solvencia y rentabilidad, incrementar las herramientas para el

PASTAS FRESCAS

Ravioles

SON NUEVOS. PROBALOS!



Verdaderamente
RELLENOS



Con ingredientes
SELECCIONADOS



RAVIOLES DE JAMÓN
Y MUZZARELLA



RAVIOLES DE CARNE
Y VERDURA



RAVIOLES DE POLLO
Y ESPINACA



NACIMOS PARA ESTO

control de gestión, reflejar la pérdida (o aumento) de valor de activos y pasivos ante las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda. En resumen, se incrementa la calidad de la información para la toma de decisiones.

Marco normativo vigente

Nos enfocamos en lo que establecen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las Normas Contables Profesionales Argentinas (NCPA), alineadas en la metodología de aplicación y reexpresión de información financiera.

¿Cuándo se deben reexpresar los EEFF?

Las NIIF establecen la reexpresión en moneda homogénea de los EEFF para aquellas entidades cuya moneda funcional responde a una economía en condiciones de ser considerada de “alta inflación”. Es importante la definición del momento a partir del cual se cumplen esas condiciones, para lograr uniformidad en la identificación de un entorno económico que requiera dicha reexpresión. Específicamente la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29 establece ciertos indicadores cualitativos y un factor cuantitativo que, en la práctica internacional, es considerado relevante y se presenta cuando la tasa de inflación acumulada en tres años sobrepasa el 100%. Determina que, para cuantificar la tasa de inflación acumulada, nos debemos remitir a un índice general de precios que refleje los cambios en el poder adquisitivo de la moneda.

Conforme a los índices publicados por las estadísticas públicas en los últimos tres años, se alcanza una tasa de inflación en dicho período, que acumulada al 30 de junio de 2018, se ubica por encima del 100%. Por esta razón, la economía argentina debe ser considerada como de alta inflación a partir del 1° de julio de 2018. Por lo tanto, las sociedades que utilicen NIIF como marco contable de sus EEFF, deberían reexpresarlos pa-

ra aquellas publicaciones que se realicen a partir de dicha fecha.

Metodología de reexpresión

Es establecida por la NIC 29 que, no solo comprende la reexpresión de la información financiera del presente ejercicio, sino también los saldos comparativos que se presenten, desde su origen o desde el momento en el cual se realizó la última, para ello debemos remontarnos al año 2003.

Durante un período de alta inflación, toda entidad que mantenga un exceso de activos monetarios perderá poder adquisitivo, y quien mantenga un exceso de pasivos monetarios lo ganará, siempre que tales partidas no se encuentren sujetas a un mecanismo de ajuste.

El método dispone que los activos y pasivos monetarios no serán reexpresados, dado que ya se encuentran indicados en la unidad de medida corriente al cierre del período sobre el que se informa. Los activos y pasivos que se encuentran sujetos a ajustes, en función de acuerdos específicos, se ajustarán en relación con tales acuerdos. Tampoco es necesario reexpresar las partidas no monetarias medidas a sus valores corrientes al final del período. Los restantes activos y pasivos no monetarios serán aquellas partidas que deban ser ajustadas por un índice general de precios. La pérdida o ganancia por la posición monetaria neta, se incluirá en el resultado neto del período, revelando esta información en una partida separada dentro del estado de resultados.

Marco contable local

Las NCPA, específicamente la Resolución Técnica (RT) 17 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) en su sección 3.1, considera a los efectos de determinar el punto de partida desde el cual se deben reexpresar los EEFF los mismos factores cualitativos y cuantitativos descriptos por las NIIF. La metodología de reexpresión dentro

de las NCPA la encontramos en otra norma separada, la RT 6.

La FACPCE recientemente emitió la Resolución de su Junta de Gobierno 539/18, la cual establece que se dan las condiciones para que sean reexpresados los EEFF. Debido al esfuerzo que reviste el ajuste de la información contable, la FACPCE estableció, para el caso de las entidades que apliquen como marco contable las NCPA, un período de transición para optar por no ajustar para períodos o ejercicios finalizados hasta el 30 de diciembre de 2018. También se dispusieron ciertas simplificaciones al método previsto por la mencionada RT 6.

Escenario actual

Más allá del consenso nacional e internacional sobre la necesidad de reexpresar los EEFF, dentro del marco legal argentino, se encuentra vigente el Decreto 664 del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) -emitido durante el año 2003- que no permite la presentación de EEFF reexpresados ante la Comisión Nacional de Valores (CNV), Banco Central de la República Argentina (BCRA), Inspección General de Justicia (IGJ), Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), y otros organismos federales de control societario. La revisión y derogación del mismo, en estos momentos bajo tratamiento parlamentario, es condición necesaria para resolver el enfrentamiento entre los requerimientos contables y legales vigentes.

En este marco debemos trabajar tanto las empresas, los reguladores y profesionales de manera conjunta para permitir que se genere información financiera útil para la toma de decisiones, brindando confianza al mercado sobre la calidad de la información generada.



LO HACEMOS POR TI

**Te conseguimos
más clientes**
haciendo crecer
tu negocio en
Internet.



Llámanos al 0810 345-0375
o escribinos por WhatsApp al
11 2527-2555

www.donweb.com/porti

donweb

by web.com



COSTOS

Empresas transportistas de cargas se declaran en emergencia

“El combustible, que es lo que pone en movimiento al transporte, paradójicamente lo está deteniendo”. Así lo afirma en un comunicado la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas, que nuclea a 51 cámaras de todo el país.

Es que argumentan que llenar los tanques de los camiones aumentó 88.5% en los últimos doce meses, 23% en septiembre y 64.5% en el tercer trimestre del año, por lo que advierten: “La economía del sector está en emergencia”. “La contundente suba abarca tanto al segmento minorista como mayorista del gas-oil y remarca la preocupación de los empresarios del transporte de cargas frente a costos que no dejan de crecer”, señalan.

En tanto, de acuerdo con el índice de la propia Federación -que mide once rubros relacionados con el sector-, en septiembre, los costos del sector subieron 12.71%, siendo el guarismo más alto desde 2002. “A esta preocupante situación se le suma la carga impositiva que deben soportar las empresas que se dedican a transportar mercadería por carretera, por lo que la competitividad está cada vez más comprometida”, alertan.



URBANISMO

Estudio rosarino se quedó con la administración de loteo fallido

Un estudio rosarino se quedó con la administración de un loteo fallido. Se trata del barrio abierto Villa Don Carlos, un fideicomiso conformado por más de 800 compradores que se oponen a que el Grupo Lands continúe como administrador.

La falta de cumplimiento de las actas acuerdo firmadas con la Provincia para la finalización de las obras que se iniciaron hace casi siete años atrás, agotó la paciencia de los vecinos, que escucharon las propuestas de tres estudios rosarinos para desplazar al Grupo Lands y hacerse cargo: Casanova, Mattos &



Salvatierra; Barceló y Ruiz & Jujich. Habiendo evaluado el ofrecimiento de cada uno, los vecinos sometieron la decisión a votación, donde el buffet Casanova, Mattos & Salvatierra (que trabajará junto a la desarrolladora Aires del Paraná SA) resultó el ganador, con un total de 318 apoyos sobre 575 votantes.



LUIS SECCO

“Las tasas de interés que hoy nos alarman aún podrían ser más altas”

El economista advirtió que para lograr ganarle la batalla al dólar, las tasas de interés podrían ser aún más elevadas. “Ahora podemos ver cierta estabilidad en el control del dólar, pero todavía no está ganada la batalla. El riesgo país de Argentina apenas se redujo; entonces, la crisis de confianza es muy fuerte y aún no terminó”, sostuvo Secco en diálogo con A Fondo LT8.

Además, el director de Perspectivas Económicas indicó que “se están resolviendo los problemas macroeconómicos”, disminuyendo los déficit fiscal y comercial, y mejorando el balance del Banco Central, pero afirmó que todavía resta otro “round recesivo”. “La paradoja es que la caída de la actividad económica se va a profundizar y la inflación va a tardar un tiempo en aflojar. Y seguir pidiendo paciencia a la sociedad es muy complejo para los sectores que están en situaciones de pobreza extrema. Por eso, creíamos que todo eso había que hacerlo en diciembre de 2015, porque ahora se están pagando las consecuencias de un gradualismo demasiado gradual”, consideró.

EN EL SET

Según Moschitta, no habría bono de fin de año

En el set de nuestra redacción, el presidente de la Federación Gremial de Comercio e Industria, se refirió a la actualidad del sector de cara al cierre del año. “Como empresarios no podemos dejar de reconocer que el poder de compra de nuestros empleados se ha deteriorado. Sería razonable que se aumentara el sueldo para paliar un poco esa pérdida, pero las condiciones económicas no permiten que se realicen esos aumentos. Por otro lado, esa pérdida del poder adquisitivo también es dinero que no vuelve a las empresas, porque el 100% del sueldo se consume”, expresó.

Para llegar a buen destino
es necesario un **medio confiable.**



Av. Alberdi 50. Rosario, Santa Fe | (0341) 4376561/64 | info@nca.com.ar | www.nca.com.ar

INDUSTRIA

Fuerte recorte de impuestos a la fabricación de vehículos eléctricos

La provincia de Santa Fe promulgó una ley con la que busca incentivar la producción de autos y maquinaria impulsados con energías alternativas, donde también se cuentan el hidrógeno, biodiesel y etanol.

Se trata de normativa N° 13781, que también se propone incentivar la instalación de plantas automotrices y/o ampliación de líneas de producción existentes, establecer mecanismos para promover la incorporación de todos los tipos y clases de vehículos de propulsión alternativa, e incentivar el proceso de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i) específica para vehículos eléctricos, a los fines del desarrollo productivo en la región.

Los vehículos de este tipo tendrán amplios beneficios y estabilidad fiscal por el plazo de diez años. Tanto los particulares como los de uso públi-



co, que tengan un mínimo de integración en la provincia, estarán exentos del pago de patentes, del pago del impuesto de ingresos brutos en la comercialización, tarifas promocio-

nales para el consumo de electricidad, y Tarifa con discriminación horaria que incentive la incorporación de vehículos eléctricos al transporte público y privado.

¡NUEVO!

Las mascotas ya tienen su propia cobertura médica

El jueves 18 de octubre inauguró en Rosario el centro de atención al cliente de Mascota24. Se trata de un nuevo espacio para la firma destinada a brindar cobertura médica para las mascotas. M24 ofrece servicios de veterinario a domicilio, adquisición de medicamentos con descuentos del 50% y diversos beneficios en estudios clínicos y atenciones para los animales del hogar.

La empresa fue pensada considerando a las mascotas como integrantes de la familia. Los abonados no sólo cuentan con la atención domiciliaria, sino que obtienen bonificaciones en radiografías, análisis, ecografías, internación, aplicación de vacunas, tratamiento antiparasitario, alimentos balanceados que pueden adquirirse en todas las sucursales de Mascotas del Oeste, accesorios en una red de comercios afines y descuentos en servicios de guardería y adiestramiento brindado por prestadores como Asesoramiento Canino Rosario y Pasea-perros.com.



BCR

BOLSA DE COMERCIO
DE ROSARIO *Desde 1884*

Comprometidos
con la creación de valor.



2018, un año más donde la innovación
fue protagonista de nuestro hacer.

Bolsa de Comercio de Rosario



AGASAJO BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO A PERIODISTAS EN MAPÚ (LA FLORIDA)



TU PRÓXIMO DESTINO EN

12 CUOTAS SIN INTERÉS TODOS LOS DÍAS



Solicítala tuya en www.bmros.com.ar o desde nuestra **APP**.

SEGUINOS EN



Descargá
nuestra APP



Banco Municipal

Promoción válida todos los días hasta el 31/12/18, sólo con tarjeta de crédito. Consultá comercios adheridos en www.bmros.com.ar. No válido para tarjetas corporativas. 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%

SE REALIZÓ LA GRAN NOCHE DE ESPUMANTES: THE CHAMPAGNE NIGHT.

Uno de los eventos más importantes del sector, tuvo lugar en el hotel Plaza Real. La propuesta, limitada exclusivamente para 200 personas, fue organizada junto a las principales vinotecas de Rosario y San Lorenzo y contó con la participación de más de 30 etiquetas de diferentes bodegas, y se sumaron propuestas gastronómicas y música en vivo de la mano del DJ Ema Piumetti.



Luciano Vergallo y Agustín Valiero



Augusto Saracco, Paula Morante, Claudia Caprile e Ignacio González Díaz



Yanina Giacometti y Joao Cravero



Leonardo Rossatti y Rosario Citterio



Ernesto Regodesebes y Cristina Ick

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



INTERTURIS FESTEJÓ A SUS PASAJEROS FRECUENTES

La empresa de turismo que pertenece al grupo OSDE celebró un agasajo para sus pasajeros frecuentes en los Silos Davis. El equipo de la firma y sus clientes brindaron por nuevos viajes el año próximo.



Tu banco en Modo ON

ON-line en cualquier lugar.
ON-line en cualquier momento.



Ingresa en
bancosantafe.com.ar/EnModoON
y descubrí todo lo que podés hacer.

 Banco Santa Fe



INAUGURACIÓN DEL EDIFICIO JORGE BERNARDO GRIFFA

La inauguración del flamante hotel tuvo lugar el pasado 3 de noviembre y contó con la presencia de integrantes del plantel profesional de Primera División, ex jugadores, miembros de la actual comisión directiva y, por supuesto, del propio Jorge Bernardo Griffa quien fue el gran homenajeado de la noche.



Crédito de fotos: Julián Valente



ON24

Desde hace 11 años,
buena información
para buenos negocios.

www.on24.com.ar

 @portalON24

 portalON24

 @portal_on24



Oscar Marcogliese, Alberto Grimaldi, Jorge Fitipaldi y Oscar Fay

TRANSDATOS CELEBRÓ SUS PRIMEROS 25 AÑOS

Transdatos S.A., empresa líder en el mercado regional de Telecomunicaciones, celebró su 25º Aniversario al frente del diseño y provisión de soluciones integrales en redes de telecomunicaciones y de servicios de transmisión de datos e internet para Rosario y la región Litoral. Para celebrarlo, realizó el día 27 de octubre una cena en el Salón Paraná Lounge junto a todo el equipo de colaboradores, familiares e invitados, quienes levantaron sus copas para brindar por los logros alcanzados en todos estos años de trabajo juntos.



Crédito de foto:
Florencia Bosio

Raúl Siri, María Teresa Rivarola, Eduardo Ferraris y Silvia Signoli



David Asteggiano, Guillermo Civetta, Juan Pablo Manson, Bruno Albano y Germán Giro



Crédito de foto:
Florencia Bosio

Rosario

TE ESCUCHA



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

Rubén



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

Claudio



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

Mabel

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

Nos unimos para acompañar mejor a tu empresa



nosunimos.com.ar/empresas

FiberCorp | *Personal* | **TELECOM**

Barrio exclusivo en altura.



ALNIMA □

TORRES NAVIA · AQUA · GENOA



OFICINA COMERCIAL.

VÉLEZ SANSFIELD Y THEDY, ROSARIO.

+54 341 528 3839

www.districtpuertonorte.com



DISTRITO
PUERTO
NORTE

DESARROLLAN:



MILCIC
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS

CONSTRUYE:

PELLEGRINET
OBRAS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA



ROLEX

COSMOGRAPH DAYTONA

Un cronógrafo legendario nacido para competir y ligado a la historia del automovilismo y la relojería.
No solo marca el tiempo. Marca su época.



OYSTER PERPETUAL COSMOGRAPH DAYTONA



Perret
JOYEROS DESDE 1886