

ON24

DOSIS DE OPTIMISMO

TRAS LA SEQUÍA HISTÓRICA DE LA CAMPAÑA PASADA,
EL CAMPO PEGA EL BATACAZO CON RINDES RECORD

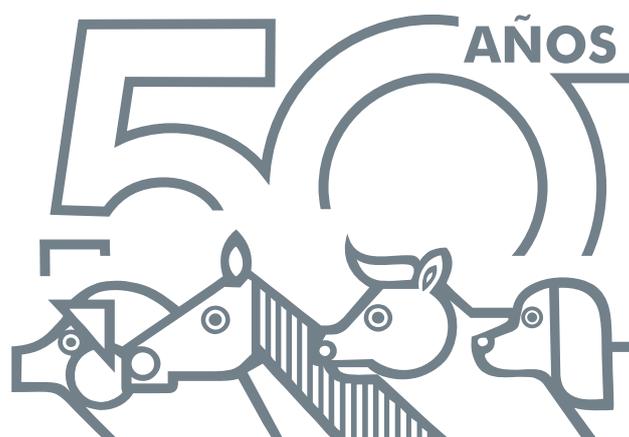
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO:
**«QUEREMOS SER CAUTOS
POR EL CLIMA,
PERO NUESTRAS CIFRAS
SON AÚN MÁS OPTIMISTAS
QUE LAS DEL GOBIERNO
NACIONAL»**

LOS CUATRO PUNTOS
QUE BIOCERES
LE LLEVARÁ A MACRI
PARA DESTRABAR
EL TRIGO HB4

COBERTURA ESPECIAL:
**LO MÁS DESTACADO DE
EXPOAGRO 2019**



Celebramos
nuestra
dedicación
permanente



PROAGRO
Laboratorio Veterinario

Listos para lo que viene

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.

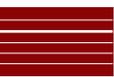
Imaginá tu vida en altura, un escalón por encima de todo.



RIO ARRIBA
CASAS PANORAMICAS

 **OBRING**

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



SUMARIO

N°141

04

EDITORIAL

El campo,
siempre el campo

06

OPINIÓN

La máscara de la muerte
roja y la política

09

ESPECIAL AGRO

«Queremos ser cautos por el
clima, pero nuestras cifras son
aún más optimistas que las del
Gobierno Nacional»

14

ESPECIAL AGRO

Los cuatro puntos que
Bioceres le llevará a Macri
para destrabar el trigo HB4

18

EXPOAGRO 2019

AAPRESID cumplió 30 años,
lanzó su congreso y anuncia
un cambio de imagen

El Banco Municipal presentó
dos nuevas líneas de crédito

Telecom: La gran apuesta por
la tecnología y la conectividad

Crucianelli presentó Raíz, su
unidad de financiación propia

“Confiamos en que una
buena cosecha traerá nuevas
oportunidades de negocios”

26

ESPECIAL AGRO

El futuro llegó

28

ESPECIAL AGRO

Carlos Castellani: «En Expoagro
hubo mucho interés por
los créditos en dólares»

30

ESPECIAL AGRO

Cerró con una ganancia
de 404 millones

34

APERTURAS

Abrió gimnasio boutique
en el Alto y apuesta al
mercado corporativo



ON24



portalON24

@portalON24

@portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 141
Marzo 2019

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



Buena información, para buenos negocios.

Preparada para todos los terrenos,
incluso los de tu economía.

Amarok Trendline 4x2 cabina doble a

\$899.900



TASA **4,9 %**

18 MESES

Beneficios Postventa
MANO DE OBRA BONIFICADA

PESADO CASTRO®



Casa Central: Mitre 534
Tel: 0341 4405005



Showroom: Córdoba 2890
Tel: 0341 4376900



Volkswagen

CFT sin IVA: 15,46%. CFT con IVA: 18,70% PROMOCIÓN VÁLIDA PARA LA CARTERA DE CONSUMO DEL 01/03/2019 AL 31/03/2019 EN LA REPÚBLICA ARGENTINA. FINANCIACIÓN A CARGO DE VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPANHIA FINANCIERA S.A. TASA FIJA EN PESOS SISTEMA DE AMORTIZACIÓN FRANCÉS. 5,1%. COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT) SIN IVA: 15,46%; CFT CON IVA: 18,70%. EL CFT INCLUYE CAPITAL E INTERESES, IVA, IVA SOBRE INTERESES Y SEGUROS DEL AUTO. EJEMPLO CALCULADO SOBRE NUEVA AMAROK SC 2.0L TDI 140 CV TRENDLINE 4X2 PRECIO PÚBLICO EN EFECTIVO: \$959.600. BONIFICACIÓN DE \$145.500. OTORGADA POR LOS CONCESIONARIOS OFICIALES DE LA RED VOLKSWAGEN ADHERIDOS PRECIO FINAL SUGERIDO: \$814.100. ANTICIPO DE \$ 464.100 Y PRESTAMO DE \$ 350.000 CON SEGURO AUTOMOTOR CON COSTO DE PREMIO MENSUAL DEL AUTO DE \$ 1.836 SEGUN COBERTURA CONTRA TERCEROS COMPLETO ASEGURADORA SAN CRISTOBAL. COTIZACIÓN AL 06/03/2019. VEHICULOS PATENTADOS EN NEUQUEN CAPITAL. CUOTAS DE \$20.508 MÁS IVA SOBRE INTERESES. PLAZO ÚNICO DE FINANCIACIÓN DE 18 MESES. MONTO MÍNIMO DE FINANCIACIÓN: \$10.000. MONTO MÁXIMO: \$350.000. ORIGEN DEL PRODUCTO: ARGENTINA. OTORGAMIENTO SUJETO AL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR EL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO DE VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPANHIA FINANCIERA S.A. Y DEMAS CONDICIONES DE VINCULACIÓN. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPANHIA FINANCIERA S.A. ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CONSTITUIDA BAJO LAS LEYES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA CUYOS ACCIONISTAS LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS DE ACUERDO A LA LEY 19.550, Y 25.738. AV. CORDOBA 111, PISO 31, C1054AAA, CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES. - CUIT N° 30-68241957-8 INFORMAMOS QUE EL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO VIGENTE POR MODELO Y VERSIÓN ES ESTABLECIDO POR VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. Y PODRÁ SER CONSULTADO INGRESANDO EN WWW.VOLKSWAGEN.COM.AR.

EL CAMPO, SIEMPRE EL CAMPO

Los idus de marzo otra vez, y el campo de nuevo. Ya sabemos que está cansado de escucharlo, estimado lector, pero estamos en año de elecciones. Cada mes es un recordatorio permanente del año que estamos viviendo. Y a cada paso que damos de cara a octubre el panorama se recalienta un poquito más. Aparecen nuevos personajes. Aparecen viejos personajes. Algunos se cambian los ropajes, y otros no dejan de demostrar que no son otra cosa que lo que siempre han sido. Una cosa está clara: los brotes verdes no llegaron en 2018. ¿Lo harán en 2019?

¿Y por qué repetimos lo de los brotes verdes? Porque las expectativas están puestas en que el campo vuelva a salvar los números de un año en que la reactivación económica se presenta esquiva, algunos dicen casi quimérica. Sin novedades en el frente que amaine los vientos de movimiento y que permita que las velas apunten a puerto deseado, es el campo el que se tendrá que poner los cortos y salir a jugar el partido del campeonato.

¿Y qué nos depara el 2019? Le preguntamos a nuestro oráculo personal en la Redacción de ON24, y sólo pudo adelantarnos lo siguiente: Mauricio Macri va a ser el primer presidente no peronista en terminar su mandato desde 1928, desde Don Marcelo T. de Alvear. Y eso ya es para celebrar. Esperemos vayan llegando otros motivos para celebrar de igual manera.



ES HORA DE CAMBIAR LA CABEZA

Son tiempos de cambio, de evolución.
De mirar de otro modo.

Seas un talento o una empresa, una vez
tomada la decisión, es fundamental aliarte
con la compañía adecuada.

En **CIGLA** nacimos para eso: una consultora
ágil y dinámica, creada para acompañar a
las personas y a las organizaciones en el
camino de la transformación.

Con propuestas concretas en:

- Búsqueda y Selección.
- Gestión de cambio.
- Procesos de Calidad.

**Llamanos. Cambiar es riesgoso.
No hacerlo es mortal.**



www.ciglaconsultora.com

Contacto: +54 9 3415045026 / +54 9 3416549499

Email: info@ciglaconsultora.com

Envíanos tu CV a: seleccion@ciglaconsultora.com

La máscara de la muerte roja y la política

Edgar Allan Poe publicó por primera vez “La Máscara de la Muerte Roja” en 1842. Nada sería igual tras la salida al público general de esta imponente pieza de literatura gótica, venerada y endiosada con el paso del tiempo. La historia era simple: una plaga misteriosa ronda las calles, y por ende el príncipe Próspero junto a sus amigos nobles se encierran en una abadía para aislarse de todo y de todos. Pasan unos seis meses así, hasta que organizan un baile de máscaras, y decoran habitaciones con distintos colores e iluminaciones. La última de éstas es negra, oscura, y con una luz escarlata, roja, sangrante. Notan, entre ellos, la presencia de uno que no reconocen. Con una máscara que asimila ser la de un cadáver que ha sufrido la plaga de la Muerte Roja. ¿Qué hacer con este sujeto?

Entonces es que lo persiguen, hasta que Próspero muere al confrontarle, y así logran finalmente quitarle la máscara. Debajo no hay nada. Nada debajo del disfraz tampoco. Mueren, así también, los otros personajes. Detrás del enmascarado estaba la Muerte Roja, la plaga, la enfermedad. Detrás de la Máscara de la Muerte Roja estaba, no sorprende, la Muerte Roja. Alegoría del inevitable encuentro con la muerte, de nuestra definitiva e inescapable finitud. Y también de cómo entre nosotros puede esconderse el enemigo, con una máscara que oculte su verdadero rostro. Bailar entre nosotros, reírse junto a nosotros, hasta matarnos uno por uno.

Año tras año somos espectadores de una política nacional que no parece renovarse, con personajes que son siem-

pre los mismos, o parecidos. Con nombres que cambian tanto como cambian los meses del año. Alguna variación por aquí y por allá, a veces puramente cosméticas. Y ahora nos encontramos con un Roberto Lavagna que quiere aparecernos como nuevo, como distinto. Renovado, superador. Apunta a propugnarse como alguien que está por encima de la grieta que hace más de una década larga e infame divide a la Argentina en dos. Nos quiere convencer de que él va a arreglar lo que ayudó a descomponer, y lo que nadie ha podido arreglar hasta ahora. ¿Pero es esa la imagen verdadera?

Los votantes estamos todos en la abadía de Próspero ahora mismo, la Muerte Roja está deambulando fuera de nuestros muros. Cuando lleguen las elecciones organizaremos un baile multitudinario, aunque no queramos. Es obligatorio invitar a todos. Vendrán de todas partes, con sus máscaras y sus túnicas. La Muerte Roja también vendrá, y nos querrá convencer de que es algo distinto que lo que es hasta que sea demasiado tarde. Ojalá que nos demos cuenta de quién es quién mientras todavía tengamos tiempo. Detrás de la Máscara de la Muerte Roja sólo está la Muerte Roja. Detrás de Lavagna sólo está la Muerte Roja.

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





Museo de la Constitución

Parque de la Constitución,
1º de Mayo y Av. de la Constitución.

www.santafeciudad.gov.ar/blogs/parquedelaconstitucion



DOSIS DE OPTIMISMO

Tras la sequía histórica de la campaña pasada, el campo pega el batacazo con rindes récord. Nuevamente la competitividad del sector, encabezado por la agroindustria, inyecta la dosis de divisas que apuntalan una economía que aún no sana





«QUEREMOS SER CAUTOS POR EL CLIMA, PERO NUESTRAS CIFRAS SON AÚN MÁS OPTIMISTAS QUE LAS DEL GOBIERNO NACIONAL»

SIN DUDAS, LA APROXIMACIÓN MÁS PRECISA A LA QUE SE PUEDE LLEGAR PARA CONOCER CUÁLES SERÁN LOS NÚMEROS QUE ARROJARÁ EL CAMPO ESTE AÑO, ESTÁ EN MANOS DE LA BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO.

REPASAMOS CON JULIO CALZADA, SU DIRECTOR DE INFORMACIONES Y ESTUDIOS, LAS ESTIMACIONES DE LA PROMETEDORA CAMPAÑA 2018/2019 Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA, EJE TEMÁTICO DE UN AÑO ELECTORAL.

¿Qué puede pasar con la cosecha de maíz y soja?

Todo parece indicar que Argentina alcanzará rindes record este año tras la sequía histórica de la campaña pasada. La soja se encumbraría a 54 Mt en esta campaña 2018/2019 y el maíz a 47,3 Mt según el último informe de GEA-BCR. Por primera vez la soja podría alcanzar la cifra record de 32 quintales por hectárea a nivel país y el maíz los 83,6 QQ/ha. Todo un logro para nuestro país que esperemos finalmente se concrete.

Recordemos que el año pasado la producción de soja se situó en 35 Mt. Este año tendríamos unas 19 Mt más de poroto, lo cual implica un incremento del 54% respecto del año anterior. Y en maíz el año pasado estuvimos en 32 Mt, lo cual implica que este año podríamos tener 15 Mt más que el ciclo anterior. Son cifras que alientan la esperanza en un momento donde se necesitan imperiosamente las divisas y los ingresos que generan los hombres y mujeres de campo.

¿Cuál sería el impacto en las exportaciones nacionales de esta excelente cosecha?

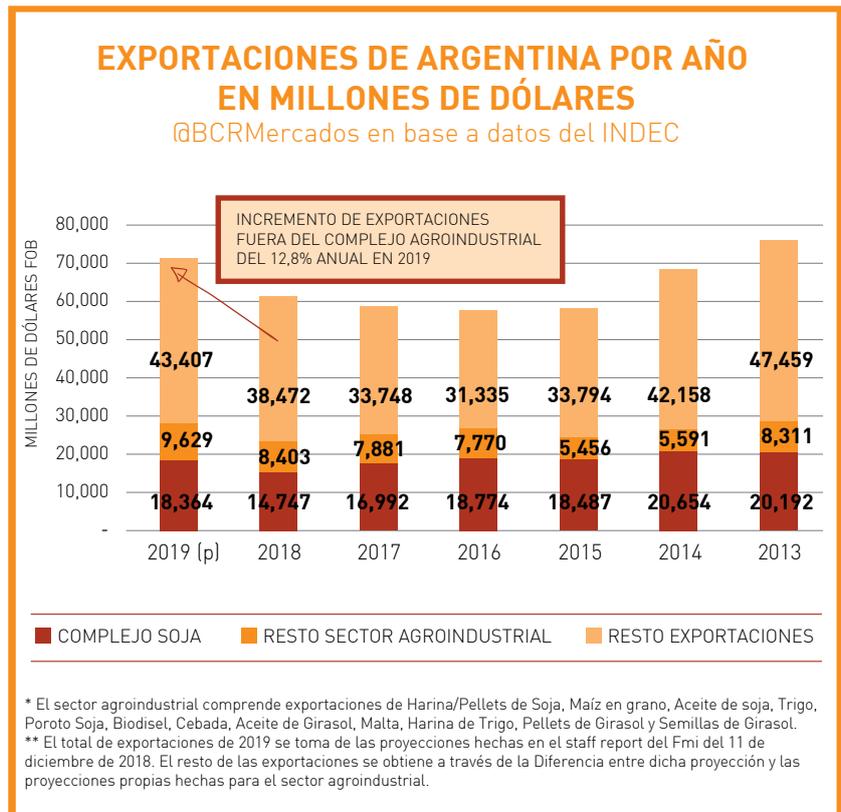
Importantísimo. En un trabajo de nuestro equipo liderado por nuestro especialista Federico Di Yenno, hemos estimado que las exportaciones del complejo agroexportador que comprende soja, maíz en grano, trigo, girasol, cebada, harinas, aceites y otros subproductos alcanzarían un total de 28.000 M USD en el año 2019. Queremos ser cautos por el clima, pero nuestras ci-

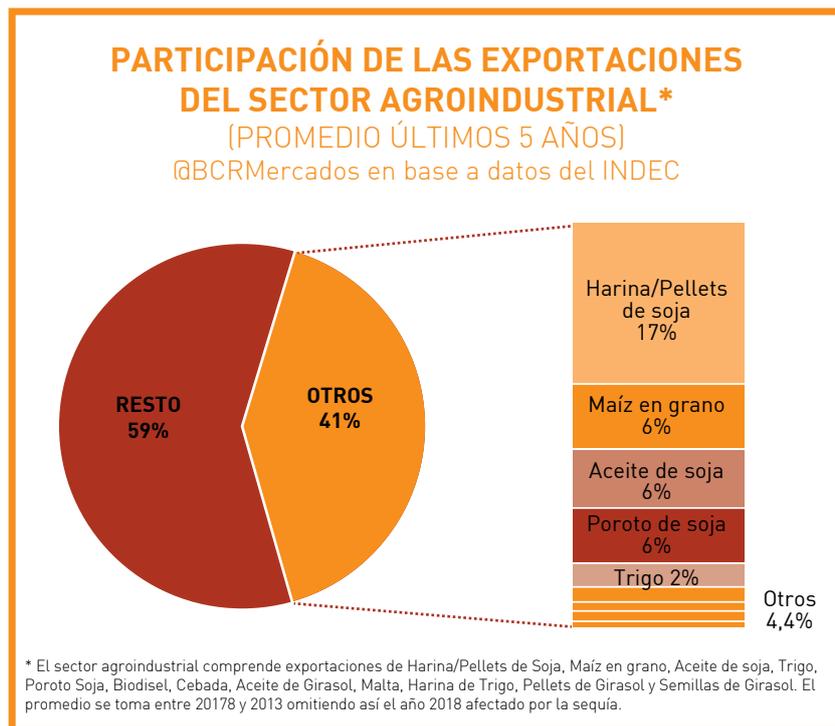
fras son aún más optimistas que las del Gobierno Nacional. De este total, se espera que 18.400 millones de U\$S provengan del complejo soja (poroto de soja, harinas, aceite y biodiesel) y un poco más de 9.600 provenga del resto de los productos.

En comparación al año 2018, esto equivale a un aumento de 4.800 millones de dólares en exportaciones. Si se consideran las menores importaciones de soja que seguramente se van a dar en este año 2019, el saldo neto sería un aporte adicional del sector

de 6.400 millones de dólares. Son cifras alentadoras para sustentar un mayor equilibrio en el mercado cambiario en un año electoral donde la incertidumbre lleva a dolarizar muchas carteras de inversión.

El aporte del campo y la agroindustria es fundamental para Argentina. Tengamos presente que en los últimos 5 años, las exportaciones del complejo agroexportador que comprende soja y subproductos (incluyendo biodiesel), maíz en grano, trigo y harina, girasol, cebada y sus subproductos,





mentos generan 1 de cada 4 empleos registrados. Son cifras que impactan. Por otra parte, la mayor facturación del campo va a permitir cubrir las operaciones internas de financiamiento. Anualmente en Argentina los 6 cultivos principales generan anualmente créditos y préstamos de todo tipo por 7.300 millones de U\$S. Una buena cosecha de trigo, soja y maíz es clave para el cumplimiento de estos compromisos y las deudas que quedaron de la sequía anterior.

No hay que olvidar la importancia del transporte en el interior del país. El modo camión que transporta granos genera todos los años cerca de 2,5 millones de viajes y 4.000 millones de U\$S de fletes. Este flujo aceita todo el engranaje del transporte en el país y las economías regionales. Y ni hablar del tremendo movimiento en los otros modos que generan los granos

representaron alrededor del 41 % de las exportaciones anuales de Argentina, oscilando entre el 38 y 46 % del total en dicho período. El principal producto de exportación en dicho período, la harina de soja, representa el 17 % de las exportaciones totales.

¿Qué otros beneficios traería la cosecha en la macroeconomía argentina de este año?

Muchísimos. Pensemos esto: la agroindustria contribuye con el 8% del “Valor agregado bruto” de Argentina”, lo cual implica que este año va a aportar cerca de 50.000 millones de dólares anuales.

En materia de empleo, en los buenos años, el campo y las cadenas agroalimentarias generan 2,7 millones de puestos de trabajo. Cerca del 70% del total de estos puestos de trabajo corresponde a la agroindustria: alrededor de 2 millones de personas. Esto representa cerca del 11% de la Población ocupada de la República Argentina (casi 18 millones de personas). En Santa Fe el campo y los agroali-

PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL

PRODUCTO	2018	2019 (p)	VARIACIÓN U\$D
Poroto de soja	1.448	4.961	3.513
Harina/Pellets de soja	9.450	9.200	251
Aceite de soja	2.940	3.254	314
Biodisel	924	950	25
Maíz en grano	4.189	4.657	467
Trigo en grano	2.489	3.064	576
Harina de trigo	194	203	9
Semilla de girasol	37	36	1
Harina/Pellets de girasol	143	178	35
Aceite de girasol	550	603	53
Cebada cervecera	269	283	14
Cebada forrajera	293	353	60
Malta	227	254	26
EXPORTACIONES	23.153	27.993	4.840
IMPORTACIÓN DE SOJA	2.504	923	1.580
EXPORTACIONES NETAS	20.649	27.070	6.421

FUENTE: BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO

y subproductos: 240.000 vagones ferroviarios, 4.300 barcazas por el Río Paraná y 3.000 buques de ultramar. En Energía hay un aporte muy interesante. El campo y la agroindustria aportan el 5,5% de la producción nacional de energía secundaria de Ar-

gentina. El sector agropecuario argentino consume anualmente 3.800 millones de litros de Gas Oil y es responsable del 22% del consumo total de gas oil de nuestro país. La producción de granos en Argentina –solamente- y su transporte son responsables del 12% del consumo de gasoil en nuestro país. Unos 2.000 millones de litros con un gasto de 2.300 millones de U\$S. Son todos indicadores elocuentes de lo que va a ayudar esta cosecha, si finalmente se obtienen los números que se esperan.

*¿Ya es segura esta cosecha?
¿Qué puede pasar con el clima?*

Este es la pregunta clave y central del momento. Si el

clima va a ayudar o no a consolidar este excelente resultado productivo. Argentina viene sufriendo fuertes eventos climáticos en las últimas campañas con sequías, inundaciones, fuertes lluvias, golpes de calor, heladas y granizada de todo tipo. Revisemos lo sucedido en los últimos 10 años.

Las sequías en Argentina en las campañas 2008/2009 y 2011/2012 trajeron fuertes pérdidas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. En esas dos campañas se perdieron US\$ 8.700 millones, de los cuales US\$ 1.600 millones los perdió Santa Fe. Luego llegaron esos fatídicos 21 días de lluvias de abril del 2016, cuando todos los productores estaban contentos y esperaban una hermosa cosecha de soja. La caída en los rindes en la provincia de Santa Fe provocó 2,4 Mt menos de producción de soja con pérdidas de 910 millones de U\$S. Las pér-



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)



didas de calidad en el poroto fueron enormes. A nivel país se perdieron 3,3 Mt pero lo peor le tocó a Santa Fe. El año pasado, en el ciclo 2017/2018, llegó la peor sequía de los últimos 50 años con enormes lluvias al momento de la cosecha. Hubo pérdidas económicas para el país de 8.000 millones de U\$S y se perdieron cerca de 20 Mt de soja y 8 de maíz. Hubo que importar poroto de soja para las fábricas, algo que hacía años que no se veía. Y en esta campaña le tocó la desgracia al norte de Santa Fe. Los 4 departamentos del norte santafesino sufrieron fuertes lluvias e inundaciones y los productores dejaron de percibir 237 millones de U\$S en soja, maíz, sorgo, girasol y algodón. Otros lugares como Marcos Juárez o Leones en Córdoba también sufrieron el embate de las lluvias. Y un detalle negativo que pasa desapercibido en esta campaña: a nivel nacional en soja las lluvias ocasionaron pérdidas importantes por excesos hídricos. Afectaron siembras y resiembras que fracasaron y lotes implantados que se anegaron totalizando 1 M de hectáreas sin cosechar. A un rinde de 32qq/ha podemos decir que se perdieron 3,3 Mt en este año. El clima se ha transformado en una verdadera preocupación. Esperemos que nos dé un respiro. Toda la economía de alguna forma lo espera.

¿Qué sucede en el escenario internacional con soja y el maíz?

El comercio exterior de granos continúa dominado por el conflicto comercial entre Estados Unidos y China. Si bien al momento el mercado descuenta una resolución favorable de las negociaciones, lo cual erosionó la brecha que existía entre el precio de exportación de la soja estadounidense y el de Sudamérica, aún continúan las conversaciones entre ambas delegaciones. Hay algunos indicios positivos. Comenzaron a aparecer tímidamente las primeras compras chinas de poroto norteamericano de los últimos meses, pese a lo cual el USDA aún estima que los embarques estadounidenses de este año se ubicarán en el menor nivel de las últimas cuatro campañas. Del lado de la industrialización, si bien se proyecta que el crushing de soja en EEUU alcance un volumen máximo histórico en la campaña 2018/19, éste no sería suficiente para absorber el aumento en la oferta y el stock final en EEUU alcanzaría los 24,5 millones de toneladas, un récord histórico que más que duplica los inventarios al final de la campaña previa. Este indicador parecería no alentar la esperanza de un mejoramiento importante en los precios internacionales de la oleaginosa. Sin embargo, la reactivación de las compras de poroto por parte de China hizo que el precio en el mercado de Chicago haya comenzado a recuperarse desde el mí-

nimo relativo que tocó el último septiembre de US\$ 300/t hasta los US\$ 333/t a los que opera el contrato más cercano hoy.

Emilce Terré, nuestra Jefa de investigaciones, opina que la producción mundial de soja aumentaría en 20 millones de toneladas a 360 Mt, de las cuales Argentina sola explica 17,2 Mt por la recuperación luego de la sequía. El consumo mundial, en tanto, aumentaría 10,5 Mt, por lo que los stocks al cierre de la campaña pasarían de 96 Mt en la 2017/18 a 107 Mt en la 2018/19, destacándose el mencionado aumento de inventarios de EEUU. Demasiada oferta y stocks como para que los precios registren alza de consideración en los próximos meses. Pero en el mercado todo puede suceder.

Con respecto al maíz, la producción global de la campaña 2018/19 aumentaría en 25 millones de toneladas (de las cuales 14 millones de toneladas se explican por la mayor producción argentina), en tanto que el consumo mundial subiría en 48 millones de toneladas, especialmente por el mayor uso para forraje. Con ello, el stock final en el mundo podría caer a su menor nivel en 4 años, a 308,5 millones de toneladas. Y esta caída podría sostener a los precios del cereal, en beneficio para Argentina que podría exportar este año cerca de 30 Mt de maíz.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

ESTANCIA EN VENTA

Norte de la provincia de Santa Fe, Zona La Gallareta

CAMPO AGRÍCOLA - GANADERO



500 HECTÁREAS
DE AGRICULTURA



7000 HECTÁREAS
GANADERAS

Especial para cría y recria

Casco, puestos, molinos, cañadas naturales y caminos en excelentes condiciones

Cel: 0342-156157781

SICEMIAGRO@GMAIL.COM



LOS CUATRO PUNTOS QUE BIOCERES LE LLEVARÁ A MACRI PARA DESTRABAR EL TRIGO HB4

LA BIOTECNOLÓGICA ROSARINA JUNTO A PRODUCTORES Y EXPORTADORES ELABORARON UNA ESTRATEGIA PARA CONSEGUIR LUZ VERDE POR PARTE DEL GOBIERNO NACIONAL

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



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

PLOA
ARQUITECTOS

Grupo
am
REAL ESTATE

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

Bioceres le presentará al presidente cuatro ejes de trabajo para lograr la aprobación del trigo HB4. La biotecnológica rosarina junto a productores y exportadores elaboraron una estrategia local e internacional para conseguir luz verde por parte del gobierno nacional para la comercialización de la variedad resistente a la sequía.

La escalada de la polémica entre los promotores y detractores de la tecnología provocó que semanas atrás el presidente, Mauricio Macri, tomara cartas en el asunto citando al CEO de Bioceres, Federico Trucco, para conocer de primera mano la postura de la empresa. Luego de la reunión, y con las cartas sobre la mesa, se espera que el mandatario termine laudando sobre el asunto. En el mientras tanto, el secretario de Agroindustria, Luis Etchevehere, puso en claro su posición al afirmar que el transgénico podría poner en peligro a toda la cadena de comercialización.

Según explicó Trucco a ON24, “el presidente fue claro, invitó a los diferentes actores a ponerse de acuerdo en un plazo de 60 días que empezó a correr a partir de los primeros días de febrero. A fines de marzo o principios de abril deberíamos mostrarle un mapa de ruta, y desde ese punto de vista interactuamos con los actores de

la cadena que han mostrado mayor preocupación, entre los que se encuentran los exportadores y los molineros que dependen más del mercado local”.

De acuerdo con la descripción del empresario, los ejes son los siguientes:

- Dejar en claro que la tecnología fue aprobada por los organismos competentes en cuanto a su inocuidad y calidad alimentaria. Queremos una resolución que apruebe el uso de este trigo en términos no de liberación comercial sino para consumo humano, animal e inocuidad ambiental.

- Identificar los mercados de destino donde tenemos que lograr las aprobaciones regulatorias, y los mercados de producción que podrían ser aliados para satisfacer la demanda mundial (...) En este sentido estamos en conversación con las autoridades brasileñas y en el mes de marzo vamos a presentar la solicitud para la habilitación para consumo humano y animal de este trigo. Ya hemos hecho lo propio en Uruguay y Paraguay, al tiempo que esperamos la aprobación de Estados Unidos; vamos a completar el año con las mismas solicitudes en Chile, Bolivia y Colombia.

- A nivel de mercados de producción estamos diseñando estrategias para Australia y Rusia, pero ahí necesitamos ir de la mano de los actores de

gobierno para generar el mayor grado de consenso posible.

- En el plano local, estamos estableciendo acuerdos con procesadores de trigo y fundamentalmente molinos para la utilización de estas materias primas en diferentes procesos.

“El debate, por sobre todas las cosas, tiene que ver con las posibilidades del país de liderar procesos de innovación tecnológica a nivel mundial. Eso requiere creatividad, algún grado de compromiso, coraje y mucho esfuerzo. Cuando esos valores están arriba de la mesa se logran cosas contundentes”, concluyó Trucco.

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

> **CRÉDITOS PYMES ONLINE**



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





AAPRESID CUMPLIÓ 30 AÑOS, LANZÓ SU CONGRESO Y ANUNCIÓ UN CAMBIO DE IMAGEN

LA ENTIDAD PUSO FECHA Y LUGAR PARA SU CITA ANUAL Y LA PRESENTÓ EN SU STAND DE EXPOAGRO. HABLAMOS CON SU PRESIDENTE, ALEJANDRO PETEK

Aapresid cumple treinta años y ya puso fecha y lugar para su congreso anual: entre el 7 y el 9 de agosto, en Rosario. La presentación de su gran evento tuvo lugar en su stand de Expoagro, en el cual pudimos dialogar con su presidente, Alejandro Petek. Según comentó: “Este año queremos poner en valor la trayectoria de la institución y poner en perspectiva estos treinta años dentro de los diez mil que tiene la agricultura”. Además, anunció una transformación de la imagen de la firma, que busca amigarse más con el entorno digital.

El nombre del congreso 2019 será “30:10.000 Conciencia Suelo”. Según explicó Petek, a lo largo del mismo se realizará un repaso por los hitos y el mensaje que Aapresid mantiene desde su fundación. También se buscará generar conciencia sobre el uso del suelo y la di-

fusión de prácticas que garanticen la sustentabilidad. “Tenemos que tener una visión sobre lo que falta hacer y lo que debe realizarse en el futuro. Queremos mantener estos sistemas sustentables y mejorar la integración de la comunidad con la institución”, detalló.

Por otra parte, el presidente aprovechó la oportunidad para dar detalles acerca de la modernización de la apariencia de Aapresid. La institución estrenó un nuevo logotipo con una “A” formada por un punto y una barra (/.) envuelto por una cuchilla raviolera, un elemento de las sembradoras que permite colocar con precisión las semillas en los surcos. “Queríamos hacer algo más amigable con la digitalización”, explicó Petek. El cambio también incluye una nueva paleta de colores, con un tono verde más moderno.

“No quisimos hacer un logo totalmen-

te disruptivo con lo que veníamos haciendo. Estamos orgullosos de lo que iniciaron los pioneros hace treinta años y queremos reflejar eso. Esta imagen no dice que ahora seamos otra cosa, sino que es la misma Aapresid enfrentando nuevos desafíos”, detalló el presidente de la institución.

Finalmente, Petek hizo referencia a su paso por Expoagro, al cual calificó de “muy positivo”. A lo largo de la muestra, la entidad recibió visitas de representantes de todos los estratos del gobierno y tuvo su mayor hito al poder reunirse con el Presidente de la Nación, Mauricio Macri. “Pudimos conversar sobre el panorama de la agroindustria en general y transmitir que nuestro sistema otorga sustentabilidad a la agroindustria y al país”, relató.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

descansá y renovate en
Semana Santa
VENÍ A HOTEL PULLMAN CITY CENTER ROSARIO

19, 20 y 21 DE ABRIL

2 Ó 3 NOCHES DE ALOJAMIENTO

- BRUNCH EN PÍU! EXPRESS • DESAYUNO BUFFET AMERICANO • ESTACIONAMIENTO CUBIERTO CON VALET PARKING • ACCESO AL GIMNASIO, TERRAZAS, PISCINAS DESCUBIERTAS • \$200 EN XTRA CREDITS PARA DIVERTIRTE EN EL CASINO • 20% DE DESCUENTO EN TU PRÓXIMA ESTADÍA

PAQUETE 3 NOCHES
\$5.590 PRECIO FINAL POR NOCHE EN BASE DOBLE
TOTAL DEL PAQUETE \$16.770

TE OBSEQUIAMOS LATE CHECK OUT

PAQUETE 2 NOCHES
\$6.100 PRECIO FINAL POR NOCHE EN BASE DOBLE
TOTAL DEL PAQUETE \$12.200

RESERVÁ AL
0800 222 CITY (2489)

Icons for accessibility: wheelchair, stroller, baby, and others.

CITYCENTER-ROSARIO.COM.AR / APP / 0800 222 2489

f CITYCENTERROSARIO @ CITYCENTERROS

pullman
HOTELS AND RESORTS

CityCenter
ROSARIO

ESPECIAL AGRO // Por Emmanuel Paz

EL BANCO MUNICIPAL PRESENTÓ DOS NUEVAS LÍNEAS DE CRÉDITO

UNA DE ELLAS ESTÁ DESTINADA A LA COMPRA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, MIENTRAS QUE OTRA APUNTA A COMERCIOS Y EMPRESAS

El Banco Municipal presentó en marzo dos nuevas líneas de crédito. Se trata, por un lado, de financiación para la compra de maquinaria a tasa 0; por otro, la línea ReNueva destinada a comercios y empresas que deban afrontar los gastos de obtención o renovación de la ha-

bitación municipal. Pasamos por el stand del banco rosarino en Expoagro, y luego asistimos al Salón Directorio de la entidad bancaria para tener más detalles de estas nuevas alternativas crediticias.

En lo que respecta a los préstamos presentados en Expoagro, se trata de una línea especialmente destinada a agropecuarios propietarios de campos para la compra de maquinaria, implementos agrícolas, camiones y camionetas nuevas o usadas. Con ella pueden financiarse hasta el 75% de una unidad nueva o el 60% de un usado con hasta diez años de antigüedad, con un límite de \$1.500.000, con un plazo de hasta 60 meses.

Además, según explicó Emiliano Farrando, responsable de Banca Agro del Banco Municipal, el BMR firmó un convenio con la empresa Metalfor. A partir de este acuerdo, brindará créditos en dólares a tasa cero, en 48 meses. Al igual que en el caso anterior, también servirá para la compra de maquinaria nueva y usada. “Creemos que el sector agropecuario



tendrá un año bastante bueno, así que nuestras perspectivas van acordes a eso”, comentó Farrando.

Por otro lado, en el Salón Directorio del banco, se lanzaron los créditos ReNueva con la presencia del secretario de Producción, Germán Giró, la concejal Verónica Irizar y el presidente del BMR, Gustavo Asegurado. La nueva línea se suma al cupo de Innovatec, con vista a financiar el proceso de habilitación municipal de los comercios y empresas. La oferta es financiación por un límite de hasta \$500.000, con plazo hasta 48 meses, con seis meses de gracia del capital, a tasa 29% nominal anual y una bonificación del 3% para aquellos que adhieran al programa de Buenas Prácticas Ambientales.



TELECOM: LA GRAN APUESTA POR LA TECNOLOGÍA Y LA CONECTIVIDAD

FIBERCORP - TELECOM MOSTRÓ SUS SOLUCIONES PARA EL SECTOR AGROPECUARIO EN SU STAND. AUTOMATIZACIÓN Y MONITOREO INTELIGENTE FUERON LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE SU PORTFOLIO

FiberCorp - Telecom participó en Expoagro y presentó su portfolio de servicios y soluciones para el sector. Según apuntaron desde la firma, este año apuntaron a la automatización de establecimientos y energías renovables para mejorar la eficiencia de las operaciones de los productores “en un año marcado por expectativas de cosechas récord”. La empresa de telecomunicaciones además se hizo cargo de ofrecer conectividad fija y móvil en el predio en el que tuvo lugar la exposición.

Conforme señalaron desde la firma la automatización de edificios y establecimientos es un tema central dentro de su catálogo. Esto incluye la medición y el control de energías renovables y convencionales, la medición de temperatura adentro y afuera y la generación de reglas de automatización y alertas personalizadas. Incluye además la posibilidad de controlar cerraduras electrónicas, sistemas de climatización, así como también la integración con sistemas de cámaras IP, alarmas y audio ambiente. Por otro lado, la solución de energías renovables fotovoltaicas garantiza el aprovisionamiento de una energía eléctrica sustentable y ambientalmente amigable, lo que implica autonomía y reducción de costos. Por otro lado, se ofrecen soluciones de monitoreo ambiental. Se trata de sen-

sores terrestres (estaciones meteorológicas) que obtienen indicadores de temperatura y humedad del aire, velocidad y dirección del viento, presión atmosférica y precipitaciones, entre otros. Además, un servicio de sensores espaciales a través de satélites que integran tecnologías de computer vision y machine learning para el monitoreo de incendios e inundaciones en las zonas en donde se lo requiera, con cobertura mundial. Esta solución está compuesta por tres módulos de agricultura de precisión, monitoreo de incendios y monitoreo de inundaciones.

Finalmente, FiberCorp - Telecom presentó sus herramientas de monitoreo animal que incluyen la identificación y geolocalización del ganado mediante sensores ubicados en collares u otros dispositivos. Estos permiten la lectura individual y remota de la información requerida, propiciando procesos de control mucho más rápidos y certeros. Los sensores dialogan con una interfaz web o móvil, brindando información inmediata sobre: la ubicación del ganado, la probabilidad de ingreso y egreso del período de celo, la actividad diaria del animal, ubicación en tiempo real (asociado a información inherente al animal y al plan de vacunación) y rutas usuales con el historial de cada uno. Además, permite establecer alertas pe-



rimetrales u otros comportamientos atípicos y contabilizar parámetros importantes de cada animal, generando el historial necesario para la toma de mejores decisiones.

También, previendo una gran convocatoria de visitantes y una mayor demanda del servicio por parte de los asistentes, Personal instaló una antena en el predio estable de San Nicolás con tecnología 3G y 4G para reforzar la cobertura y capacidad de su red móvil, con el objetivo de potenciar y garantizar una óptima experiencia de servicios durante el tiempo que se realiza la exposición.



CRUCIANELLI PRESENTÓ RAÍZ, SU UNIDAD DE FINANCIACIÓN PROPIA

OTORGARÁ CRÉDITOS A 36 MESES PARA PRODUCTORES Y CONTRATISTAS CON FLEXIBILIDAD EN CUANTO A FORMAS Y PLAZOS DE PAGO

En el marco de Expoagro 2019, la firma de maquinaria Crucianelli presentó su nueva unidad de negocios Raíz. La misma brindará financiación propia para productores y contratistas que deseen invertir en los productos de la marca. Con tasas de interés en pesos más bajas que las del mercado financiero y varias opciones en cuanto a las formas de pago, es una de las grandes apuestas de los fabricantes para atraer clientes tras la recesión y la mala cosecha del año pasado.

Según Adrián Tittarelli, gerente de finanzas de Crucianelli, Raíz llega a financiar hasta 36 meses en pesos, dólares, soja o maíz, según la preferencia del cliente. “Su característica distintiva es la flexibilidad, intentamos adaptarnos a la necesidad de cada productor y al vencimiento de los dis-

tintos ciclos productivos”, explicó. Por su parte, Gabriel Cittadini, de Raíz, aclaró que la mayoría de los productores opta por pagar en cereal y pesos “porque les da más seguridad acerca de poder cumplir”.

Tittarelli comentó que la necesidad de contar con financiación propia se reforzó luego de la crisis financiera de 2018: “Tras la retracción del sistema financiero, el crédito en pesos desapareció y queda solamente el crédito en dólares. Muchos usuarios no son sujetos de crédito en dólares por el simple hecho de que los contratistas rurales prestan sus servicios en pesos. Estamos apuntando a ese mercado que antes no encontraba otras opciones”.

Por último, en cuanto a los productos a los que apuesta Crucianelli para esta temporada, el gerente de finanzas



apuntó cuatro líneas: Punta (grano fino), Gringa (grano grueso), Drillor (tolva centralizada en grano fino) y Planter (tolva centralizada plegado frontal). “Los últimos dos son productos más sofisticados y con más tecnología. Vemos que hacia ahí está creciendo el mercado y venimos creciendo mucho en estas líneas”, señaló.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

tenemos el
talento que será
el corazón
de tu negocio.



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

randstad.com.ar

 randstad

human forward.



«CONFIAMOS EN QUE UNA BUENA COSECHA TRAERÁ NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS»

HABLAMOS CON EL CEO DE GERDAU ARGENTINA Y URUGUAY EN EL STAND DE LA FIRMA

Gerdau presentó su nuevo programa de responsabilidad social empresaria en Expoagro. La acería realizó un evento de lanzamiento en su stand en el que convocó a prensa, autoridades de la firma, representantes de la Fundación Sí y voluntarios que trabajaron en sus distintas acciones solidarias. Luego de la exposición, hablamos con Guillermo Maglieri, CEO de GerdaU Argentina y Uruguay, acerca del año que depara a la empresa, no sólo en materia de RSE,

sino de negocios en general. La empresa encarará este año una nueva edición de su programa Pensando en Acero, un importante concurso en el que estudiantes de ingeniería civil son invitados a pensar nuevos usos para el acero en la construcción de residencias estudiantiles. Junto a la Fundación Sí, GerdaU inauguró recientemente una de estas obras en Santiago del Estero; el diseño ganador del concurso 2019 será construido en Santa Fe. El empresario afirmó: “Entendemos que

este año la cosecha será mejor que la del año pasado”. Los productos de GerdaU están presentes tanto en la fabricación de maquinaria, como en los alambrados. Según apuntó, un mejor rendimiento que el del año pasado podría implicar mayor dinamismo en el rubro de la agroindustria, generando “nuevas oportunidades de negocios para nuestra acería”.

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





EL FUTURO LLEGÓ

DATOS QUE PERMITEN HACER LA DIFERENCIA, CORREGIR, AUMENTAR LA PRODUCCIÓN. UNA GESTIÓN EFICIENTE REQUIERE QUE SEAN PRECISOS; Y ESO ES FUNDAMENTAL PARA LA AGRICULTURA MODERNA

La cita fue en ExpoAgro, en el stand que Bayer dispuso en el cómodo predio de San Nicolás, el cual hace las veces de autódromo. Allí, la empresa que recientemente compró Monsanto, mostró cuál es el camino que comenzó a desandar la

agricultura moderna ingresando a la era digital, de datos, de precisión. “La idea es mostrar nuestra línea de trabajo en pos de la sustentabilidad y nuestro compromiso con el desarrollo sustentable”, indicó Matias Corradi, líder de desarrollo de negocios

para el cono sur de Climate Corp. Dentro de eso, se habló de tres pilares fundamentales: digitalización, innovación y sustentabilidad. Respecto de la digitalización, se evidenció cómo está trabajando Climate Corp (por cierto una empresa de Bayer) pa-

ra que los productores puedan tomar mejores decisiones, que impacten en la productividad, en la eficiencia, y que lo hagan de una manera sustentable. “Esa es la visión que día a día nos inspira a trabajar”, dijo Corradi.

En su jornada diaria, el productor toma más de cuarenta decisiones importantes. Elegir un híbrido, entender qué está pasando en un lote, qué rinde más o menos según la zona; qué densidad, en qué momento hacer el control de una plaga o maleza. Esas decisiones que hoy toma en base a experiencia, conocimiento e información que él puede relevar, pueden ser más acertadas con la ayuda de la agricultura digital, que viene a revolucionar el manejo.

“Al ayudar a los agricultores a planificar mejor cada grano de semilla y cada mililitro de agente de protección de cultivos, podremos ayudar a evitar posibles pérdidas de cosechas y aumentar los rendimientos a nivel mundial, cuidando el medio ambiente, así como el bolsillo del agricultor”, agregó Tobias Menne, jefe de la división de Agricultura Digital de Bayer.

En ese sentido va Field View, la plataforma que desarrolló Climate Corp para que el productor pueda, de una manera simple, conectar los datos de sus máquinas (monitor de siembra, cosecha), visualizarlos en la cabina, y empezar a tener información clara y pre-

cisa de qué está haciendo y cómo lo está haciendo. “Lo suben a la nube, de esa manera también los puede ver el ingeniero o asesor, de manera remota y ayudarlo a tomar mejores decisiones”, graficó Matias Corradi.

Funcionamiento

“Nosotros desarrollamos un drive, que se conecta a la máquina, toma los datos de los sensores de las mismas, los organiza y muestra en una pantalla en la cabina, para que el productor pueda decidir en el momento qué hacer”, explicó Corradi. Así se puede tener el dato preciso acerca de qué híbrido rindió más, cuánto está rindiendo el cultivo, velocidad y densidad de siembra, etc.

La idea es también analizar tras la siembra o cosecha, qué variables impactaron más en el rendimiento, dónde, en qué parte del lote, para planificar mejor de cara a la próxima campaña, y si tuvo un error en la aplicación, cuál fue el impacto en el rendimiento.

“Es muy difícil hacer esto hoy en día porque no tenemos todos los datos en un mismo lugar. Esta app ayuda a unificar esas capas en un solo lugar y, pasando el dedo por el i-pad, muestra esa información valiosa”, se jactó Corradi. Los agricultores podrán crear sus propios mapas escaneando el código QR en el embalaje de cualquier producto fitosanitario de Bayer con su telé-

fono inteligente. A continuación, el software genera un mapa y hace coincidir la información escaneada con el producto y el campo pertinente. De esta manera, se logran aplicar de forma precisa los agentes de protección de cultivos donde sea necesario.

Comprobable

Hoy se sabe que el rendimiento de maíz y soja está un 30% por debajo de lo que se podría lograr, por el potencial de los cultivos. “Lo que reduce eso es la toma de decisiones, si no llegué a tiempo o con la densidad adecuada, si tuve error en la siembra; todo afecta el rendimiento en un 30 o 40%”, apuntaron los expertos en la jornada realizada en el norte bonaerense.

Destacaron que la plataforma ayudará a reducir esta brecha, y a poder ir alcanzando el potencial productivo del lote. No se trata de utilizar más insumos, sino optimizar su uso para la necesidad de cada lote.

El sistema aún se encuentra en una etapa pre comercial y la idea es lanzarla a mediados de año en Argentina. La forma de acceder será a través de la web o alguno de los canales de venta. En el stand de Bayer, en ExpoAgro, los productores ya pudieron ver de qué se trata esta nueva forma de hacer agricultura.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



**ASESORAMOS,
PROYECTAMOS
Y EQUIPAMOS**
GIMNASIOS
En emprendimientos inmobiliarios
de alta y media gama.

Pte. Roca 2176 - Rosario
www.gmpequipamientos.com.ar





CARLOS CASTELLANI: «EN EXPOAGRO HUBO MUCHO INTERÉS POR LOS CRÉDITOS EN DÓLARES»

EL DIRECTOR DEL BANCO NACIÓN SE REFIRIÓ AL PANORAMA CREDITICIO PARA LOS SECTORES PRODUCTIVOS Y LAS EXPECTATIVAS DE LOS FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

Según Carlos Castellani, en Expoagro se vio "mucho interés por los créditos en dólares". El director del Banco Nación se refirió al panorama crediticio para los sectores productivos y las expectativas de los fabricantes de maquinaria agrícola.

"El acceso al crédito ha sido un problema desde abril del año pasado, porque cuando se disparó el tipo de cambio, se utilizó la tasa de interés para tratar de dominarlo. El gobierno prácticamente lo está pudiendo manejar, y aunque las condiciones son diferentes -ahora vamos hacia al déficit cero a fin de año-, las tasas siguen altas", dijo Castellani a ON24.

Respecto al crédito, "el gobierno lanzó un línea de financiamiento de \$1000 millones a una tasa del 25%; pero muchos bancos, entre ellos el Nación, pa-

ra que alcance a una mayor cantidad de empresas, están mezclando el subsidio del gobierno con el fondeo del banco, es decir, del monto total se otorga \$1 peso al 25% y \$3 a la tasa de fondeo propio del banco (48/50%), lo cual resulta alrededor del 37%. No es mala tasa si se lo compara con otras, que están al 50 o 60%", explicó el ejecutivo.

Créditos en dólares y maquinaria

"En Expoagro nosotros sacamos líneas en dólares al 3% anual, que tuvo muchas consultas", dijo Castellani. Y siguió: "El grano está en dólares y el productor espera una gran cosecha; los rendimientos son muy buenos, eso animó un poco al fabricante de maquinaria que viene de un año difícil".

Según el director del Nación y titular de la fabricante de maquinaria Apache,

en la exposición "se hicieron algunas ventas", no obstante, "las fábricas estamos haciendo un esfuerzo grande, se dan plazos con cheques a 180 días y cuando vamos a cambiarlos, los bancos te sacan una parte importante, pero bueno, tampoco es bueno estar parados, algo hay que hacer".

Respecto a los resultados de la gira presidencial por Asia, de la que formó parte, Castellani apuntó que iniciaron negociaciones para vender tractores a India. "Así como nosotros traemos sus tractores, la idea es exportar los nuestros. Es un país que tiene máquinas más pequeñas que las nuestras, pero muchos importadores en países donde avanza la siembra directa, a los que podemos venderle desde Argentina".

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

El café que tu empresa merece.

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

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



Santa Fe 1598
2000- Rosario

Tel: 0341 4480111
www.lafazendaonline.com.ar

La Fazenda
Pasión por el café



CERRÓ CON UNA GANANCIA DE 404 MILLONES

AGRICULTORES FEDERADOS ARGENTINOS APROBÓ LOS NÚMEROS DEL ÚLTIMO EJERCICIO CON UN EXCEDENTE MILLONARIO. YA TIENE MÁS DE VEINTE PRODUCTOS CON MARCA PROPIA. AGREGADO DE VALOR Y GESTIÓN

La cooperativa celebró su asamblea anual en la que confluyen 325 delegados representando a casi 40 mil asociados y nueve provincias argentinas. Durante la misma, se eligieron cuatro integrantes titulares del consejo de administración por tres años y seis consejeros suplentes por el lapso de un año.

Al mismo tiempo y como es costumbre, se analizaron y aprobaron los números del último ejercicio de AFA, que obtuvo un excedente de más de 404 millones de pesos. Además, el dirigente oriundo de Villa Eloísa, Jorge Petetta, fue ratificado en la presidencia acompañado por Claudio Mahfud, de Rojas, como vicepresidente; Darío Marinozzi, de Bombal, como secretario, y Eduardo Colmegna, de Totoras, como tesorero. Se trata del tercer mandato de Jorge Petetta como presidente de la Cooperativa. Autoridades nacionales, provinciales y regionales pasaron por el salón Metropolitano, donde tuvo lugar el encuentro.

Al término del mismo, ON24 mantu-

vo una charla con el reelecto presidente Jorge Petetta, para analizar la coyuntura en la que se encuentra el sector en general y la cooperativa en particular.

“2018 fue un año para el sector en general muy difícil, porque las tres cosechas (soja, trigo y maíz) que son las entradas más importantes que tiene el productor agropecuario, fueron



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

muy desperejas y hubo entre un 20 y un 40% de pérdidas; ninguna de las tres fue muy buena”, arrancó Peteta, trazando un balance del año pasado. La soja y el maíz fueron afectados por la sequía y el trigo por las heladas fuera de época. “Ya estaba prácticamente hecho y se registraron pérdidas muy importantes”, dijo. Sumado a ello, la presión impositiva pega cada vez más sobre el productor agropecuario y los costos de producción fueron en aumento. “No fue un año tan redondito”, resumió el dirigente agropecuario.

Espíritu cooperativista

De todas maneras, la cooperativa viene trabajando muy bien, a conciencia, y están muy conformes con los resultados que van obteniendo. “Hemos trabajado muy bien, cerramos un balance positivo sobre fin de año, con números muy importantes”, se jactó Peteta. Por cierto, cuando muchas empresas del tamaño de esta cooperativa e incluso multinacionales, cerraron balances negativos, AFA registró un excedente millonario, que no habla más de la pericia de quienes la conducen.

“Es importante para nosotros tener una cooperativa fuerte económica y financieramente, es una buena espal-

da para el asociado, para encarar este año 2019”, resaltó el presidente de Agricultores Federados Argentinos.

Agregar valor

En la extensa charla que mantuvo Peteta con ON24 tras su reelección, el dirigente dibujó los objetivos que se plantearon para el presente año. “Siempre tratar de potenciar el valor agregado, con todo lo que ya tenemos, el molino harinero, legumbres, carnes”, sintetizó.

Admitió asimismo que las inversiones quedarán un tiempo guardadas, ya que es muy difícil encarar proyectos grandes con las actuales tasas de interés. “Son años que nosotros sabemos que tenemos que apoyar financieramente a los asociados en lo que más necesiten, mantener la cooperativa fuerte, estar a la par del asociado; para que puedan sembrar y mantener sus cultivos como corresponde”, apuntó Peteta.

“Si bien tenemos proyectadas obras nuevas, hasta que no haya líneas de financiamiento muy buenas para inversión, seguirán guardadas esas carpetas”, dijo.

Marca propia

Para la cooperativa, desde hace rato, agregar valor es una de las premisas

fundamentales. Y así es que, al día de hoy, cuentan con más de 20 productos con marca propia. Y la meta este año es ir sumando más.

“En lo que respecta al molino harinero, solamente hacíamos 3, 4 y 5 ceros y la idea es empezar a desarrollar todas las mezclas que vienen, para pre-pizza y demás”, adelantó Petetta. La tecnología con la que cuentan en San Martín de las Escobas lo permite. “Queremos acompañar así toda la gama de productos. En algunos casos, no elaborados por nosotros pero tratar de hacer fazon con algunas empresas, para incorporar productos con la marca de AFA”, se entusiasmó.

Peteta entiende que, cuando más productos tengan, más fácil será ganar góndolas en los supermercados. Este último es un paso importante que dio la Cooperativa en 2018, ingresar en cadenas grandes (Carrefour, Coto, Disco, La Gallega), donde la diferencia no es tanta, pero hace volumen. “Quizá no tenemos buena rentabilidad, pero hacemos conocer nuestra marca”, explicó el dirigente que renovó credenciales, y apuesta a seguir creciendo.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



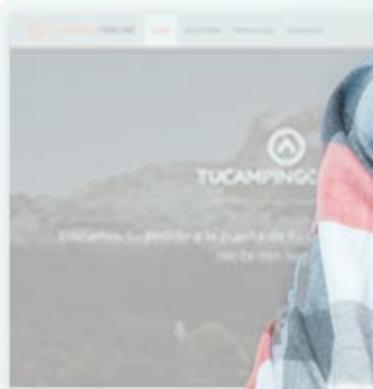
ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a **TecPOINT**

INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI



LO HACEMOS POR TI

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



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

www.donweb.com/porti

donweb by web.com





ABRIÓ GIMNASIO BOUTIQUE EN EL ALTO Y APUESTA AL MERCADO CORPORATIVO

“HEMOS DADO UN SALTO DE CALIDAD”, DIJO A ON24 EL GERENTE COMERCIAL DE LA CADENA, RAÚL WAINRAICH

Luego de esperar un poco más de lo previsto, finalmente el lunes 11 de marzo abrió el Megatlón del Alto Rosario Shopping, el segundo de la cadena que inaugura en la ciudad. Si bien consta de una superficie más pequeña que el de Tucumán y Mitre, desde la empresa sostienen que se trata de un “gimnasio boutique”, que le permite a la marca “dar un salto de calidad” en Rosario y apostar fuertemente al segmento corporativo.

“Después de toda una odisea, pudimos terminar abriendo el segundo Megatlón en Rosario”, afirmó a ON24 el director comercial de la cadena de clubes, Raúl Wainraich. “Nos costó un poco más de lo normal conseguir las habilitaciones. Por eso, tardó un poco más la obra; cosas que pasan cuando se quieren realizar inversiones”, ironizó, pero aclaró que “en ningún momento peligró” el proyecto. Se trata del 33° Megatlón de la red a nivel nacional, el 5° en el interior (dos en Rosario y tres en Córdoba) y el 4° dentro de un shopping comercial del Grupo IRSA (Alcorta, Alto Palermo, Alto Rosario y Arcos).

El nuevo gimnasio consta de 1.200 metros cuadrados cubiertos y está dotado de sala de musculación, salón de spinning y aeróbica donde se dic-



tarán clases de yoga, zumba, localizada, sala de funcional, equipo cardiovascular y vestuarios. “Es un gimnasio boutique de muy alto nivel. Hemos dado un salto de calidad importante tanto en lo funcional como en lo estético”, remarcó Wainraich. “Apostamos a que sea algo superador; la marca se va renovando en forma permanente con equipamiento de vanguardia”, apuntó y agregó que esta obra demandó una inversión cercana al millón y medio de dólares.

Según dijo el director comercial de la cadena, el Megatlón del Alto apuntará, sin dudas, a todo el público concentrado en Puerto Norte y Refinería, pero también la intención es hacerlo extensivo a socios de zonas cercanas y a empresas. “Como el shopping tiene mucho parking y no está lejos del Centro, la idea es que los socios puedan utilizar los dos y también apuntar a captar el mercado corporativo, porque con una sola unidad no podíamos”, indicó.

En ese sentido, añadió que “Megatlón tiene mucho mercado corporativo en Capital Federal y algunas empresas con sede en Rosario nos venían pidiendo algún beneficio para sus empleados. Y ahora, con dos unidades, estamos dispuestos para brindárselo”.

La red de clubes hoy cuenta con cerca de 140.000 socios en todo el país, de los cuales más de 4.000 los aporta Rosario. De acuerdo con Wainraich, la meta para este segundo gimnasio es alcanzar entre 1.500 y 2.000 clientes fijos en los próximos 18 meses.



Rosario

TE ESCUCHA



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

Rubén



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

Claudio



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

Mabel

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

Nos unimos para acompañar mejor a tu empresa



nosunimos.com.ar/empresas

FiberCorp

Personal

TELECOM



Construimos edificios. Construimos valores.
Construimos futuro. Construimos confianza

#todosconstruimos