

Revista Nº 142  
Abril 2019 - \$30 AR  
www.on24.com.ar

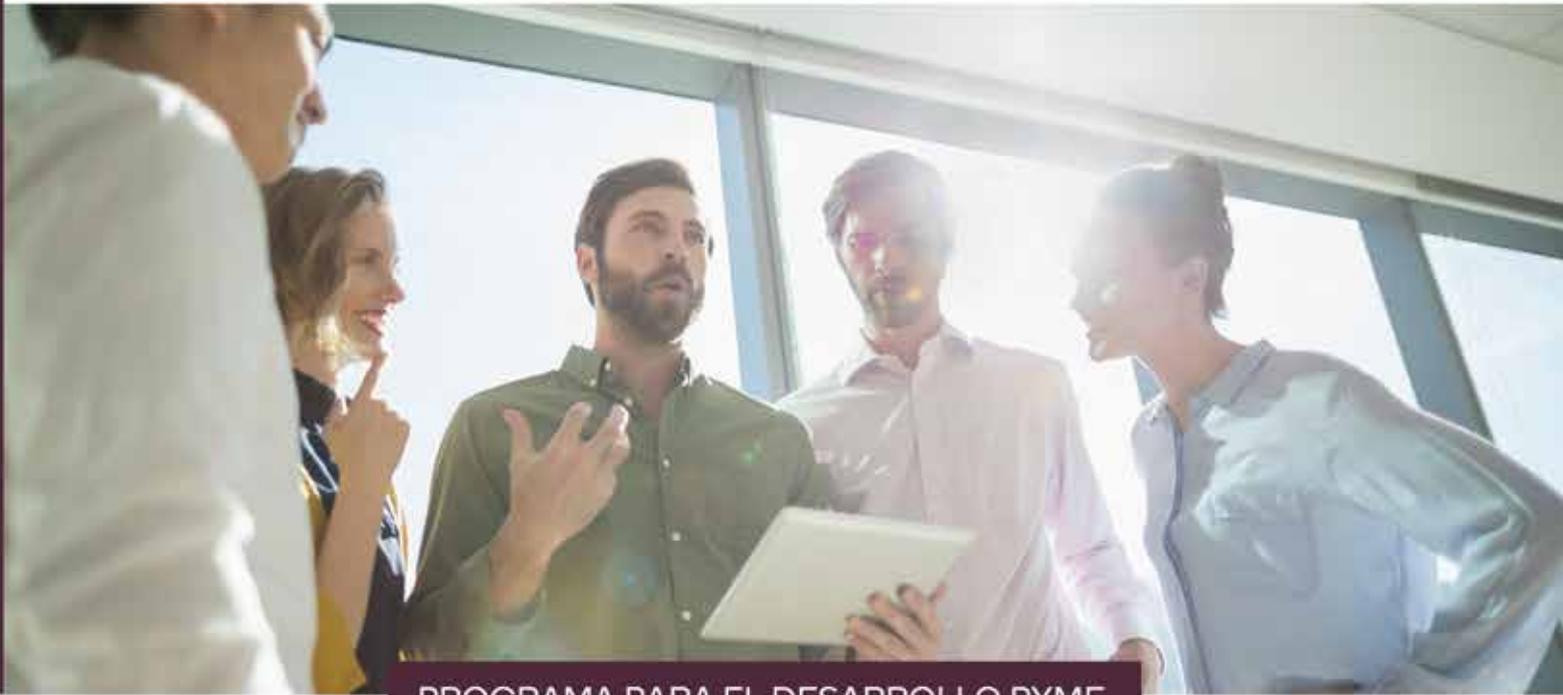
EDICIÓN ANIVERSARIO

ON24

12

AÑOS

ACOMPañANDO  
LA INICIATIVA EMPRESARIA



PROGRAMA PARA EL DESARROLLO PYME

Transformaste tu idea en un proyecto,  
ahora queremos **ayudarte a crecer.**

## CONVOCATORIA NAVES 2019

**Banco Macro, en alianza con el IAE Business School,**  
te invita a participar de Naves Federal 2019, la competencia  
para emprendedores y pymes que otorga más de 850 becas  
en 11 ciudades de todo el país.



Para más información e inscripciones, ingresá en  
[macro.com.ar/naves](http://macro.com.ar/naves)

**INSCRIPCIÓN 2019. CUPOS LIMITADOS.**

#CompetenciaNaves #IdeasQueSeProyectan



0810-555-2112  
[macro.com.ar](http://macro.com.ar)





**GRUPO GAMMA**  
RED INTEGRADA DE SALUD



# AHORA HACE LA FILA DESDE TU CELULAR.



Descargá la *App WhyLine*, buscá  
**Grupo Gamma** y ganá tiempo.

EXCLUSIVO PARA SERVICIO DE GUARDIA DEL HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO



[www.grupogamma.com](http://www.grupogamma.com)

**INSTITUTO GAMMA**  
DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO AMBULATORIO

**HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO**

**SANATORIO LOS ARROYOS**

**CUMBRES**  
TERAPIA RADIANTE

**GAMMALAB**  
ALTA COMPLEJIDAD ANALÍTICA

**LAS VERTIENTES**  
CENTRO MÉDICO

## 04

**EDITORIAL**

¡Doce años de ON24!

## 06

**OPINIÓN**

De mitos también vive el hombre

Factura de crédito electrónica MIPYME. Las diez principales dudas que tienen las empresas

## 12

**ESPECIAL ANIVERSARIO**

Miradas empresarias

## 32

**MANO A MANO**

Ari Milsztein: "El valor de la construcción siempre le ganó al dólar"

Alejandro Farragut: Chevromax anticipa un importante lanzamiento y analiza el mercado 2019

Ángel Seggiaro: "Hay motivos para confiar en una recuperación progresiva"

Andrés Barbaro: ¿Cómo lograr una certificación para reducir costos y conquistar nuevos mercados?

## 48

**NEGOCIOS**

Lucía y Agustina Rossetti reviven Lips con un multimarca en pleno Paseo del Siglo

Grupo Olio debutó con éxito en la Bolsa y lanzó marca premium de exportación

El millonario negocio que sale del Paraná y termina en Vaca Muerta

Avanza con un ambicioso plan de inversiones

## 64

**COBERTURA ESPECIAL**

Lo que dejó la gran cena de Fundación Libertad en Buenos Aires

## 78

**CONSTRUCCIÓN**

Sol de Funes se acerca a la recta final. Detalles de la mega obra

## 84

**ESPECIAL AGRO**

Tecnología al servicio de la producción

Una nueva forma de vender granos

# ON24



portalON24

@portalON24

@portal\_on24

[www.on24.com.ar](http://www.on24.com.ar)

Revista N° 142  
Abril 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](mailto:info@on24.com.ar)

www.on24.com.ar es una  
marca de Librementemente SA.  
Propiedad de Librementemente 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





Construimos edificios. Construimos valores.  
Construimos futuro. Construimos confianza

# #todosconstruimos

[www.msrconstructora.com.ar](http://www.msrconstructora.com.ar)

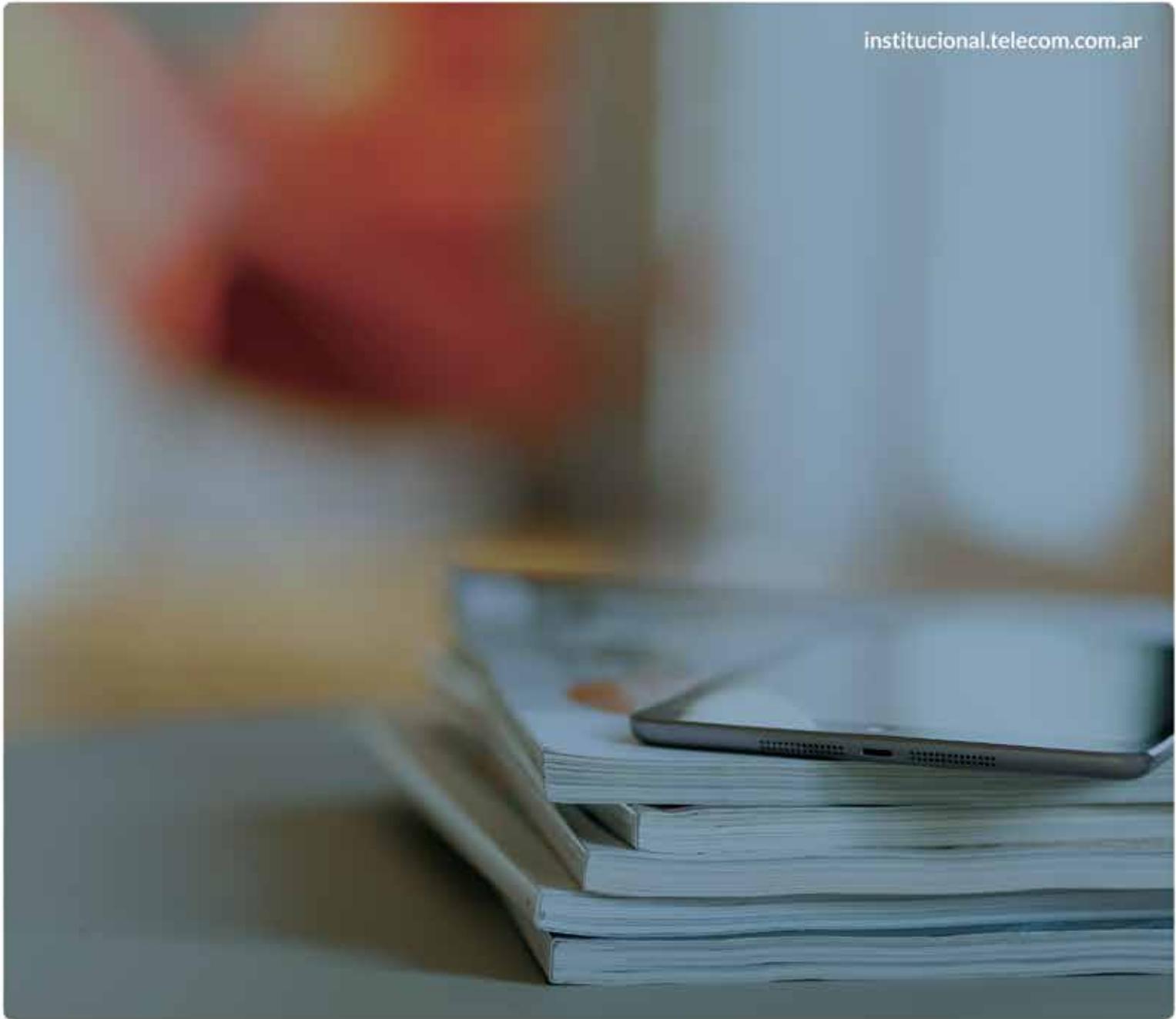


# ¡Doce años de ON24!

**¡ON24 cumple años!** Doce años. Sí, aunque parezca mentira. Han pasado doce años ininterrumpidos de acompañarlos, estimados lectores, en los vaivenes de la Argentina, de Rosario y de la región. Doce años equivale a tres mandatos constitucionales. No es un número pequeño en absoluto. Y mucho menos en un país como el nuestro, que muchas veces parece estar de olvido y siempre gris.

Decimos que doce es un número fuerte, por eso la nota central de este mes se enfoca en doce miradas de empresarios de la región que contestan las tres preguntas que todos nos estamos haciendo ahora mismo: ¿Lo peor ya pasó? ¿Cuál fue el mayor acierto y cuál el mayor desacierto del Gobierno Nacional? ¿Qué obras le hacen falta a Rosario? Las respuestas los sorprenderán.

Doce años de ON24. Doce años en los que desde ON24 acompañamos al mercado bien entendido, como la iniciativa privada de aquellos que quieren que el mundo en el que viven sea mejor. ON24 se creó, justamente, para reflejar eso. Para resaltar la figura de la acción privada, la del empresariado y de la responsabilidad de la gente que se arriesga, que genera fuentes de trabajo, que pone su capital en juego para que las cosas sean mañana un poquito mejores que hoy, y mucho mejores que ayer. **¡Salud, ON24!**



## Saludamos a la revista ON24 por cumplir 12 años

>

Y por cumplir como nosotros  
la gran tarea de mantenernos comunicados

Personal | Fibertel | Cablevisión | FiberCorp

TELECOM  


# De mitos también vive el hombre

J.R.R. Tolkien expresaba que las leyendas y los mitos estaban en gran parte conformados de verdades, y que presentaban aspectos de ésta que sólo podían transmitirse de este modo. Hubo otros que dijeron que los mitos son mentiras que cuentan la verdad. Carl Jung, por su lado, explicaba que en las noches los sueños narraban los mitos que olvidábamos por las mañanas. El genial John Lennon agregaba que creía en todo hasta que fuera probado lo contrario, que creía en las hadas y en los dragones, incluso si sólo existieran en nuestras mentes.

Nunca olvidé la fábula de la hormiga y la cigarra. Hace algunos años, en un brindis de una cena de la Fundación Libertad, el Dr. Walter Castro la recordó con acierto y aplomo. Ya saben cómo va: el invierno se acerca, la hormiga se está preparando para el irremediable frío mientras la cigarra sigue cantando. Cuando llega el momento cúlmine, la cigarra le ruega a la hormiga que la ayude. Durante una larga década, una segunda década infame, el Gobierno anterior intentó convencernos de que la hormiga era avara, insensible y malvada, y que la cigarra era la buena.

Quisieron convencernos de lo que ha dado en llamarse “el relato”. Una suerte de conjunto de historias, de mitos, entremezclando falsedades y verdades en distintas proporciones. En el fondo eso nos llevó a creer que los relatos eran malos per se, malos en sí mismos. Una noción equivocada y dañina para la construcción colectiva e individual de nuestras historias personales, y de la historia compartida del terruño en el que vivimos. La patria es un papel, pero los seres humanos no dejamos de ser animales simbólicos, imbuidos de todo aquello que nos rodea. Ernesto Laclau erraba en la aplicación práctica de sus

ideas en “La Razón Populista”, mas daba en la tecla en la vitalidad de la vacuidad de algunos significantes vacíos, cuyo significado puede completarse con lo que desee el emisor.

Argentina votó en 2015 porque quería cambiar, porque quería algo distinto. Nos emocionamos ante la posibilidad de una divergencia que mejorara lo anterior. Sin embargo, creo que en el camino quedó la posibilidad de que nos contáramos un cuento mejor. Quizá el desacierto del Gobierno actual, más allá de lo económico, recaiga en no poder crear una épica compartida que emocionara y exaltara lo suficiente como para sobrellevar el vendaval. Quizá todavía tenga la oportunidad de hacerlo.

Soñar juntos un relato mejor para la Argentina que pudo haber sido y no fue, para que un día deje de ser lo que es y empiece a ser lo que podría ser. Porque los sueños y los mitos son herramientas comunicacionales, nos sirven para contarnos a nosotros mismos dónde estamos y hacia dónde queremos ir. Porque muchas veces es tan complicado poner en palabras lo que sentimos y lo que nos pasa que los cuentos y las narrativas son las únicas maneras. Porque una vida sin mitos, parafraseando a Sócrates y robándole una idea, no merece ser vivida.

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



COSTAVÍA, UN NUEVO HORIZONTE.



# COSTAVÍA

PICHINCHA RÍO

[WWW.COSTAVIA.COM.AR](http://WWW.COSTAVIA.COM.AR)

Comercializan:



# Factura de crédito electrónica MIPYME. Las diez principales dudas que tienen las empresas

La semana del 11 de marzo empezó con importantes novedades en lo que respecta al “impulso al financiamiento de las pymes” instrumentado por el título I de la ley 27.440 que puso en marcha el régimen de Factura de Crédito Electrónica (FCE) MYPIMES, dado que se redefinió un cronograma de implementación gradual y se dispusieron nuevas normas de transición a los efectos de que las empresas ajusten sus prácticas a la nueva operatoria.

El mencionado instrumento cumple con las funciones de documento comercial y título ejecutivo y permite documentar operaciones comerciales (cumpliendo con las normas fiscales de facturación). También ofrece la posibilidad a las MIPYMEs de negociar estos comprobantes en el mercado de capitales y así ganar liquidez.

No es el objetivo del presente artículo hacer un desarrollo de los aspectos más salientes del régimen, ya que, a nuestro entender, se han hecho varias publicaciones que se encargan de ello. Aquí detallaremos las principales debilidades del régimen, dudas que quedan pendientes de resolver y dificultades a las que se enfrentarán las empresas.

Hasta el 30/04/2019, se encuentra vigente una “prueba piloto”, a los efectos de que no sean tantas las empresas afectadas por las complicaciones que se presentarán. A continuación, una reseña de los diez puntos más importantes:

## 1. Una MIPYME que negocia una factura y sufre un descuento, ¿puede descontar esa pérdida a las ganancias que obtenga por el resto de sus operaciones?

De acuerdo a cómo está redactado el artículo 8.1 del reglamento de la ley del impuesto a las ganancias (que incluye a las facturas de crédito como “demás valores”) y su interrelación con el artículo 19 de la ley (quebrantos específicos para operaciones con “demás valores”), no cabría descartar que el eventual descuento que sufran, sea considerado un quebranto de naturaleza específica, teniendo como consecuencia la imposibilidad de deducir esa pérdida de las demás ganancias que obtenga, y significa una mayor carga impositiva por la negociación del documen-

to. Sería bueno que este aspecto sea aclarado por el poder ejecutivo.

## 2. Tratamiento de aquellas operaciones en las cuales el comprobante lo emite el comprador. Por ejemplo, liquidaciones primarias de granos, liquidaciones de compra directa de hacienda, etc.

Todas aquellas operaciones en las cuales las MIPYME no estén obligadas a emitir factura o recibo, quedarán fuera del régimen. La ley establece que la autoridad de aplicación, en conjunto con AFIP, podrán establecer regímenes especiales para que se emitan documentos análogos por estas operaciones, pero al día de la fecha no hay nada en concreto.

## 3. ¿Está la facturación por locación de inmuebles incluida en el régimen?

Conforme lo establece el artículo 4 inciso a) de la ley 27.440, la facturación por locación de inmuebles que haga una MIPYME está fuera del régimen. No obstante, en comunicados no oficiales, desde la autoridad de aplicación se dijo que, todo comprobante que emita un MIPYME a una empresa grande (o MIPYME que haga uso de la opción) deberá ser una FCE MIPYME, en tal sentido, se hace necesaria una aclaración respecto a cuál sería el tratamiento de la locación de inmuebles.

## 4. Facturación y cobro en cuotas

Si una MIPYME factura a una empresa grande y las condiciones de pago son en cuotas, no existe posibilidad de establecer distintas fechas de vencimientos en el comprobante. Este aspecto puede ser solucionado emitiendo varias facturas con distintas fechas de vencimiento, pero dicho proceder no sería aplicable a todos los casos. En particular, cuando se trate de compraventa de bienes, no está permitido asociar un remito a varias facturas, en tal sentido, consideramos que la situación debería ser aclarada por la autoridad de aplicación y la AFIP.

📍 1188 a.C - Troya

18/27  
AÑOS

Que un like  
no cambie  
tu historia

#SeguíTuPlan



Descubrí más personajes en  
[osdeneo.com.ar](http://osdeneo.com.ar)

OSDE

Existen prestaciones obligatorias de cobertura médico asistencial, infórmese de los términos y alcances del Programa Médico Obligatorio en la siguiente dirección de Internet: [www.buenosaires.gob.ar](http://www.buenosaires.gob.ar). La Superintendencia de Servicios de Salud tiene habilitado un servicio telefónico gratuito para recibir desde cualquier punto del país consultas, reclamos o denuncias sobre irregularidades de la operadora de traspaños. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - [www.ssa.salud.gob.ar](http://www.ssa.salud.gob.ar) - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.I.M.P. (Prov.) 1408. La figura humana ha sido retocada y/o modificada digitalmente. Esta modificación de categoría OSDE NEO 18/27 entrará en vigencia a partir del 01/11/2018.

## 5. Operaciones en cuenta corriente

Las operaciones que se realicen en cuenta corriente no tienen una fecha de vencimiento debido a que estas relaciones se rigen por lo previsto en el capítulo 15, del título IV, del libro tercero, del Código Civil y Comercial de la Nación. Al respecto, el artículo 23 de ley establece que la autoridad de aplicación deberá dictar las medidas reglamentarias e interpretativas que resulten necesarias, algo que, al día de la fecha, aún no sucedió. Entendemos que, una solución en este aspecto para la empresa obligada al pago sería ingresar al registro de FCE MIPYME e informar el pago o “compensación”, antes término de los 30 corridos desde la recepción del comprobante en su domicilio fiscal electrónico.

## 6. ¿Qué sucede cuando hay compensaciones, dación en pago, etc. antes de la aceptación (expresa o tácita)?

Entendemos que se estaría en presencia de una cancelación en los términos de la ley 27.440. La empresa adquirente deberá informar la cancelación en el registro de factura de crédito electrónica MIPYME a los efectos de que el comprobante no se convierta en título ejecutivo y valor no cartular.

## 7. ¿Cuál es el beneficio de las pymes que opten por el régimen?

Las MIPYMES que opten por el régimen en su carácter de adquirentes, locatarias o prestatarias no tienen ningún beneficio en términos impositivos. Ahora bien, la posibilidad de que las facturas que reciba se conviertan en título ejecutivo, podría posicionarlas en una mejor situación al momento de negociar condiciones de operaciones con sus proveedores.

## 8. Causales de rechazo. ¿Cuál es la sanción para la empresa grande por rechazo injustificado?

En este aspecto, llama la atención que, la ley ni su reglamentación hayan previsto sanciones para las obligadas que rechacen injustificadamente los comprobantes. Entendemos que es este es un aspecto que deberá ser aclarado y/o corregido para que no se presenten situaciones abusivas.

## 9. ¿Qué impuestos gravan las operaciones de emisión y negociación de estos documentos?

La incidencia impositiva de estas operaciones, sumado también las dificultades que se presentan en los regímenes

de retención y/o percepción, son temas para escribir un artículo completo (o más de uno). No obstante, en mérito a la brevedad, a continuación, se hacen unos breves comentarios:

- **Impuesto al valor agregado:** el rendimiento que se obtenga por esta operación estaría exento del presente gravamen, por aplicación del artículo 12 de la ley 27.440 y normas relacionadas.
- **Impuesto a las ganancias:** la ganancia obtenida estará gravada. En el caso de personas humanas, deberá aplicarse el impuesto cedular por lo que la alícuota será diferente si la factura es en pesos o en moneda extranjera. De tratarse de personas jurídicas, las ganancias estarán gravado a la alícuota del 30 % para los ejercicios fiscales 2018 y 2019.
- **Impuesto sobre los ingresos brutos:** en el caso de personas humanas, en la medida que exista habitualidad, la operación estará gravada en el impuesto.
- **Impuesto de sellos:** el documento (título ejecutivo y valor no cartular) está alcanzado por el impuesto de sellos. No obstante, hemos verificado que las jurisdicciones han incorporado exenciones para no dificultar la implementación del régimen. Ejemplo de ello son la Ciudad de Buenos Aires y las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, entre otras.

## 10. Una empresa cuyos ingresos anuales superan los previstos en la RG 340/2017 de la SEPYME pero no está en los listados publicados ni fue notificada como obligada a cumplir con el régimen. ¿Debe recibir facturas de crédito electrónicas MIPYMES?

Conforme lo establecido en los artículos 2 y 23 de la RG (AFIP) 4367/2018, la AFIP actualizará anualmente el listado de empresas obligadas y notificará a estas en su domicilio fiscal electrónico sobre la obligación de empezar a cumplir con el régimen. En tal sentido, entendemos que, si la empresa no está en el “listado de empresas grandes” y no fue notificada por el fisco, no estará obligada a recibir este tipo de comprobantes.

Como puede observarse, con el régimen ya vigente, son varias las dudas que tienen las empresas involucradas. Algunas de ellas, en la medida de lo posible, se han tratado de despejar en el presente artículo. Existen otras que exigen una aclaración por parte de la autoridad de aplicación y la AFIP a los efectos de dotar de mayor seguridad a las relaciones comerciales sujetas a esta nueva regulación.

Las buenas decisiones te sirven para ver lo positivo en cualquier coyuntura.

MC

MERCADO DE CAPITALES

RE

REAL ESTATE

EV

EMPRESAS VINCULADAS



**ROSENTAL**  
INVERSIONES

UNA SUMA DE BUENAS DECISIONES

# 12 miradas



Fiel a su cultura de abrir el juego al sector privado, este número aniversario de ON24 incluye la opinión de un grupo de empresarios rosarinos representativos de diversos sectores de la economía, en torno a tres ejes que buscan sintetizar la coyuntura de la ciudad y el país: ¿Lo peor ya pasó?, ¿Cuáles fueron el acierto y el desacierto más importante

del gobierno nacional? y ¿Qué obra le falta a Rosario? Una pista. Más allá de las disidencias en el diagnóstico del momento, los diferentes puntos de vista coinciden en una breve lista de requisitos para salir a flote: reglas de juego transparentes y respetadas, una visión de largo plazo y una economía competitiva y abierta al mundo.



**Franco Gagliardo**

Obring

¿Lo peor ya pasó? ✓

No. Creo que seguimos con un horizonte recesivo en el mediano plazo. Sin reactivación del aparato productivo y sin creación de empleo. El mercado interno no se va a reactivar por la caída de los salarios reales y la apertura a nuevos mercados para exportaciones con valor agregado va a ser lenta y sin un plan estratégico productivo.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Aciertos del gobierno: Intentar ordenar y racionalizar ciertas variables que perjudicaban el funcionamiento de la economía en general, como ley art, leyes laborales o el sistema para acceso a vivienda a través de créditos UVA a largo plazo, y, más allá de que podía haber otras variantes de implementación, el sinceramiento del complejo sistema de subsidios.

Desaciertos del gobierno: La inexistencia de un plan de desarrollo productivo que fomente el agregado de valor a nuestras materias primas exportables, falta de apoyo concreto a las economías regionales con fuerte concentración de recursos e inversión nacional en Buenos Aires.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Si bien se viene trabajando mucho en ese sentido, la gran deuda en infraestructura sigue teniendo que ver con la inclusión social, la seguridad y la mejora en calidad de vida en los barrios más vulnerables. La urbanización y construcción de infraestructura en asentamientos irregulares como Villa Banana, Los Pumitas, Ludueña y tantos otros, es una tarea ciclópea y son enormes inversiones pero indispensables para lograr una convivencia más armónica y justa en nuestra sociedad.



**Ricardo Griot**  
PECAM

¿Lo peor ya pasó? ✓

No me animaría a asegurar que lo peor ya pasó, pero hay pequeñas señales positivas que nos alientan tímidamente a pensar que sí.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El mayor acierto del gobierno: El sinceramiento de variables económicas, como la liberación del cepo, la normalización del INDEC, la reforma del mercado de capitales, la mayor integración al mundo, que aunque no reflejen resultados positivos son el camino correcto.

El mayor desacierto del gobierno: La desordenada y equívoca manera de atacar la inflación.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Rosario necesita una obra emblemática que le permita terminar de posicionarse como la gran ciudad estado que aspira a ser, y le dé visualización nacional e internacional.

ESPACIO PUBLICITARIO



Clinica de Neurorehabilitación Integral

**15 años de trayectoria nos respaldan**

www.pilaresdelrosario.com.ar  
Paraguay 2041 · (0341) 485-6040 · Rosario · Santa Fe



**15 años**





**Roberto Villavicencio**  
Grupo Oroño

¿Lo peor ya pasó? ✓

No, para aventurar un pronóstico habría q esperar el resultado de las elecciones. Los países de frontera latinoamericanos necesitan más tiempo q los en vías de desarrollo y desarrollados. Extendería crédito a Cambiemos

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Lo mejor haber ganado las elecciones y es haber sido la alternancia del poder político de la República . El peor desacierto, no profundizar el estado de situación al asumir. Lo q haría cualquier empresario emprendedor, una «auditoría» para conocer dónde estaba parado al comienzo de la gestión.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Uyyyyy. Son tantas. Pero empezaría por tener un mantenimiento del espacio público de la ciudad, riguroso, en todos los aspectos. Lo que está q funcione bien y con orden. No plantearía ninguna inversión hasta asegurar q la infraestructura de la ciudad esté en orden.

ESPACIO PUBLICITARIO



**Para lo que necesites, estamos.**

Ponemos a tu servicio a un equipo de profesionales preparados para responder de manera eficaz y confiable a tus necesidades.



# Formamos parte de Rosario y de su cultura



12 años convirtiendo la información en buenos negocios.  
**FELICITAMOS A ON24 EN SU DECIMOSEGUNDO ANIVERSARIO.**



[www.gruposancorseguros.com](http://www.gruposancorseguros.com)



**Lisandro Rosental**  
Grupo Transatlántica

¿Lo peor ya pasó? ✓

Es muy difícil contestar de forma categórica porque sería predecir el futuro y eso no es posible. Lo que sí creo es que uno va tomando decisiones en función del contexto actual y lo que piensa a futuro que surge de intuición, información e intercambio con otras personas con diferentes formas de pensar. Hoy estamos parados en un contexto complejo y las decisiones de corto plazo van siendo en función de que la situación general afecte lo menor posible o para aprovechar las oportunidades que se presentan dado el contexto. En cuanto a las decisiones de más largo plazo, no se analiza tanto si lo peor pasó o no, sino que lo que se proyecta sigue teniendo una lógica independientemente del momento o de cuánto será su duración, poniendo foco en dónde uno cree que va el mercado y qué reglas de juego habrá.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El mayor acierto considero que ha sido la normalización de las reglas de juego de los diferentes mercados, aunque seguramente existan críticas inclusive de esos diferentes sectores, pero sin duda se cumplió con lo planteado más allá de los aciertos y errores que hubo y los ajustes que lógicamente sigue habiendo porque son mercados dinámicos. El mayor problema fue no haber podido traducir al plano local todo el apoyo que tuvo el país y el gobierno en lo político y económico de parte de países y presidentes del mundo, organismos multilaterales y mercados internacionales. No logramos como país generar confianza para tener una inversión extranjera directa que se enfoque en lo productivo, lo que nos hubiera permitido amortiguar o corregir varios desajustes que estamos viviendo.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Es muy difícil tomar una obra en particular porque cada uno tiene sus prioridades. Personalmente creo que la discusión es más abarcativa y tenemos que pensar en el área metropolitana más que en Rosario. En función de eso, creo que sería de gran utilidad un transporte que conecte las diferentes localidades, logrando mayor dinamismo en todos los sectores.



**Arturo Trini**  
Grupo Carey

¿Lo peor ya pasó? ✓

Estamos en la franja del fondo.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Creo que el mayor acierto de este gobierno fue haber encarado las reformas dejando de lado el populismo. En el ámbito de desaciertos, el gradualismo.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Creo que a la ciudad de Rosario le falta mayor ordenamiento urbano y mayor seguridad.

ESPACIO PUBLICITARIO

#1 VOS

El Grupo Asegurador  
**LA SEGUNDA** felicita a  
**ON24**  
en su 12º Aniversario.

**GRUPO ASEGURADOR**  
**La segunda**

LO PRIMERO SOS VOS



**Mario Tourn**  
Grupo GAMMA

¿Lo peor ya pasó? ✓

Lo peor está pasando ahora. Estamos los argentinos sufriendo las consecuencias de un ajuste que a mi juicio era necesario, pero que debió hacerse en un menor tiempo. Hoy todos los indicadores sociales y económicos son muy malos y ya se estima una inflación para el 2019 por encima del 30%, ocuparíamos el 6to. lugar en el mundo.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El mayor acierto fue el restablecimiento de la democracia, de una justicia menos dependiente del poder ejecutivo, y la consecuencia de ambos que es parar la corrupción que tenía una magnitud nunca alcanzada en la historia argentina.  
El peor desacierto es no cumplir con las metas fuertemente anunciadas creando grandes expectativas y hoy tenemos un índice de pobreza inaceptable. Creo que una parte importante de la situación que hoy vivimos es consecuencia del famoso gradualismo con que se enfrentaron temas vitales para la Argentina.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Rosario entre otros problemas, tiene una gran congestión de tránsito vehicular que por momentos se torna insoportable. Una forma para evitar la circulación de tantos autos en la ciudad es la recuperación de los trenes. Un ejemplo objetivo sería lo que implicaría restablecer hacia la región oeste el tren, por ejemplo de Roldán, Funes, Fisherton hasta Rosario Norte. Mucha gente que hoy vive en esa zona y viaja por temas laborales u otros hacia el centro, utilizaría el tren como transporte y disminuiría el uso del automóvil.

# PECAM

## DESARROLLOS

CREAMOS PROYECTOS PENSANDO  
EN BRINDARTE LA MEJOR  
EXPERIENCIA DE VIDA.

**FINANCIACIÓN PROPIA HASTA EN 120 MESES.**

**ATENCIÓN PERSONALIZADA PARA ELABORAR UN PLAN DE PAGO A TU MEDIDA.**



### CASAS RUBÍ

Av. Corrientes y Los Plátanos (Granadero Baigorria), a 15' del centro de Rosario  
Casas de dos y tres dormitorios con jardín privado.  
Entrega en 2020.



### PH ESMERALDA

Av. Corrientes y Los Plátanos (Granadero Baigorria), a 15' del centro de Rosario  
Casas en PH de un ambiente, uno y dos dormitorios con expansión y parrillero.  
Entrega en 2020.



### IVAI X

Av. Francia 1374 (Rosario)  
Semipisos de un dormitorio con balcón y solarium con ducha en azotea.  
Entrega en 2019.



### ESPACIO CRESPO

Mendoza esquina Crespo (Rosario)  
Departamentos de un dormitorio con balcón al frente, SUM y solarium.  
Entrega 2019.

[WWW.PECAM.COM.AR](http://WWW.PECAM.COM.AR)

Casa Central: Balcarce 1021, 2000. Rosario, Santa Fe, Argentina. Teléfono: +54 341 4497621. Email: [ventas@pecam.com.ar](mailto:ventas@pecam.com.ar)



**Gabriel Redolfi**  
MSR Constructora

¿Lo peor ya pasó? ✓

No estoy seguro. A veces el gobierno trabaja tan sobre la marcha, que no es posible una previsión sensata.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Acierto: el sinceramiento de tarifas.  
Desacierto: desaprovechar ese capital en el pésimo manejo de la macroeconomía y no encarar la transformación real del estado.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Los accesos viales y cinturones viales a todo el gran Rosario y los sectores del tráfico y estacionamiento de camiones en cada campaña agrícola.

ESPACIO PUBLICITARIO

CREAMOS CONEXIONES. PONEMOS AL MUNDO A CONVERSAR.





**Guillermo Laino**  
Causer

¿Lo peor ya pasó? ✓

En lo económico creo que sí, aunque no creo en un rebote importante porque lo peor en lo político está por venir: reformas estructurales que permitan mejorar nuestra matriz de costos.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Acierto: orden y respeto de las instituciones.  
Desacierto: haber subestimado la realidad económica y sus consecuencias.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Varias, ninguna en particular.

ESPACIO PUBLICITARIO



MANEJAR E INTERPRETAR LA ADMINISTRACIÓN, LAS FINANZAS Y LA ECONOMÍA DE UNA ORGANIZACIÓN ES FUNDAMENTAL PARA TOMAR DECISIONES EFICIENTES Y ASEGURAR EL ÉXITO. **MANEJAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN, TAMBIÉN.**

*Felicidades a ON24 por 12 años brindando información precisa.*

**Contás con nosotros**

[www.cpcesfe2.org.ar](http://www.cpcesfe2.org.ar)



**Horacio Angeli**  
Transatlántica

¿Lo peor ya pasó? ✓

Creo que sí, que lo peor ya pasó, ansío que así sea

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El mayor acierto: recuperar la institucionalidad y salir del cepo cambiario. El mayor desacierto: la falta de timing en las decisiones económicas y falta de aptitudes o cintura política.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

A la ciudad le falta resolver el problema de las asentamientos irregulares, en particular el de Puerto Norte y Av. Francia.

ESPACIO PUBLICITARIO



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

☎ 0341 153 286845  
0341 155 906071

✉ oda.sa@argentina.com

📡 www.odaobras.com

Por otro año más  
**compartiendo**  
buena información  
de las mejores inversiones  
inmobiliarias.

Feliz 12° aniversario

**ON24**

  
INMOBILIARIA

+54 341 4469000  
industriales@arpini.com  
arpini.com





**María de los Angeles  
Milicic**  
Milicic

¿Lo peor ya pasó? ✓

Creo que sí, que lo peor ya pasó, lo más duro del imprescindible ajuste para sincerar la economía e iniciar un camino de crecimiento sostenible.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El mayor acierto fue precisamente, haber sincerado la economía (tipo de cambio, tarifas, déficit, etc.), haberla abierto al mundo e intentar fijar reglas de juego cumplibles. El desacierto fue, en mi opinión, haber subestimado la situación y no haber previsto cómo se comportarían las variables de confianza a la hora de comenzar a hacer ajustes.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Infraestructura para el desarrollo fundamentalmente del sector agropecuario que es la principal actividad en la región, me refiero a mejorar el acceso a los puertos y todo lo que conlleva el plan circunvalar.

# Tu confianza en lo que hacemos es nuestro mejor capital.

En G70 trabajamos para capitalizar lo máspreciado que tienen nuestros clientes: La confianza que depositan en nosotros.

Por eso ponemos nuestro trabajo en cada detalle de los proyectos, para cumplir con los plazos establecidos y con la calidad y el diseño que nos distinguen.





**Silvana Dal Lago**  
Sonder

¿Lo peor ya pasó? ✓

Espero que sí, porque sinceramente no creo que podamos estar peor. Lamentablemente nos estamos acostumbrando, como anestesiados, a escuchar las malas noticias, los aumentos, los índices de pobreza. La sociedad debe recuperar paulatinamente su capacidad adquisitiva y de respuesta frente a los costos que debe afrontar en materia de servicios e impuestos. El congelamiento de tarifas por los próximos meses, entre otras medidas, parece una decisión un tanto tardía y habrá que ver cómo reacciona el mercado y la sociedad. Creo que falta bastante para volver a marchar.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

El acierto puede ser tratar de mejorar la institucionalidad, y la decisión de reintegrar al país en el contexto internacional, la vocación de diálogo con los mercados dominantes. En otro orden, veo como un acierto la propuesta a la sociedad del tratamiento de leyes de equidad y de género; las acciones destinadas a procesar a funcionarios señalados por la corrupción y la lucha por cercar al narcotráfico. Como concepto el aumento de los servicios, llevándolos a algo más coherente y sustentable en el tiempo, es acertado, pero la implementación fue inadecuada. En la otra vereda, la de los desaciertos, creo que lo peor es la incapacidad para dimensionar adecuadamente la crisis que estamos atravesando, y la toma de decisiones tardías.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Rosario no tiene un mega estadio cubierto, moderno y preparado para albergar grandes espectáculos deportivos y culturales. Eso la deja afuera de la agenda de importantes eventos internacionales, que si albergan otras ciudades y provincias. También creo que hay que continuar abriendo calles, urbanizando y dotando a la ciudadanía de los servicios básicos (alumbrado, cloacas, gas natural, pavimento) como un paliativo al problema de la inseguridad. Y avanzar con el Plan estratégico de Desarrollo Regional. Es imprescindible generar más trazas para que la cosecha gruesa llegue a los puertos de acopio de una manera eficiente y sin trastornar la vida de las poblaciones.



**Juan Carlos Paladini**  
Paladini

¿Lo peor ya pasó? ✓

Indudablemente el país está atravesando un momento muy difícil. Sin embargo, desde Paladini somos optimistas respecto al futuro de nuestro país y el impacto que tiene nuestro negocio en el desarrollo del sector de alimentos y nuestra cadena de valor en la Argentina.

¿Cuál fue el mejor acierto y el peor desacierto del gobierno nacional? ✓

Gracias a los esfuerzos del oficialismo, Argentina logró reconectarse con el mundo, buscando inversiones y fortaleciendo relaciones con otros países. No obstante, nuestro país está atravesando un contexto económico complejo desde hace muchos años, lo que sin dudas afecta a la propuesta de gestión del gobierno. En particular la caída del consumo y el no haber encontrado aún una forma de contener la inflación. Nuestra visión, con más de 95 años en el país, es a largo plazo, y apostamos siempre al desarrollo de Argentina y de nuestra industria en el plano nacional e internacional.

¿Qué obra le hace falta a Rosario? ✓

Desde nuestra óptica, creemos que es clave continuar con el trabajo que se viene realizando en obras de infraestructura, como la mejora de los accesos y las obras en Av. de Circunvalación, y obras de que ayuden a brindar una mejor calidad de vida a todos los rosarinos.

# ON24

**Desde hace 12 años,**  
buena información  
para buenos negocios.

[www.on24.com.ar](http://www.on24.com.ar)

 @portalON24

 portalON24

 @portal\_on24

# Barrio exclusivo en altura.



ALNIMA □

TORRES NAVIA · AQUA · GENOA



## OFICINA COMERCIAL.

VÉLEZ SANSFIELD Y THEDY, ROSARIO.

+54 341 528 3839

[www.districtpuertonorte.com](http://www.districtpuertonorte.com)



DISTRITO  
PUERTO  
NORTE

DESARROLLAN:



**MILCIC**  
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS

CONSTRUYE:

**PELLEGRINET**  
OBRAS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA



# «EL VALOR DE LA CONSTRUCCIÓN SIEMPRE LE GANÓ AL DÓLAR»

---

ARI MILSZTEJN, SOCIO GERENTE DE GRUPO AM, SE PRESTÓ A UN MANO A MANO CON ON24 EN EL QUE ANALIZÓ LA REALIDAD DEL NEGOCIO, LAS OPORTUNIDADES Y RIESGOS QUE PRESENTA, Y ADELANTÓ ALGUNOS DETALLES DE LOS PROYECTOS QUE ACTUALMENTE SE ENCUENTRAN EN DESARROLLO

---

Entrevistamos al socio gerente de Grupo AM, Ari Milsztein, acerca de la actualidad del rubro inmobiliario para este año y las apuestas de su empresa. El empresario no desconoció que el panorama económico causa incertidumbre, pero aseguró que pese a la mala situación hay un cierto clima de oportunidad por la baja de costos de construcción en dólares. Ante esta situación, apuntó las inversiones al pozo como uno de los negocios más prometedores y adelantó cuáles serán los próximos proyectos desarrollados por G70 y comercializados por AM.

**¿Cómo anticipás este año en comparación con el 2018?**

El año pasado tuvimos un año que arrancó con un cambio de paradigma total cuando aparecieron los créditos. Todas las desarrolladoras nos

ilusionamos con que podríamos vender al pozo y financiar a treinta años. Muchos de nosotros hicimos las tareas y adecuamos nuestras empresas para aprovechar ese financiamiento para poder ir a un banco y conseguir un financiamiento intermedio que nos permita trabajar a largo plazo, pero de repente en un par de meses todo se desmoronó.

Volvimos a trabajar en el viejo sistema de inversores propios. Nosotros cambiamos la figura del fideicomiso, con la cual trabajaba la mayoría, por una sociedad anónima que es dueña de las tierras y que tiene mucha más solvencia a la hora de la venta.

**Los clientes que más esperan serán los compradores que busquen rentas. ¿No?**

Hay un sector de la población que obviamente está sufriendo los vaivenes de la economía y otro que toda-

vía sigue teniendo excedente y que ya probó y sabe que el ladrillo siempre a largo plazo le gana al dólar.

Casi siempre el consumidor final termina apareciendo después. Hoy el cliente potencial es el inversor de renta o el de renta, que si bien hoy la renta de una inversión inmobiliaria no es la más alta en los últimos quince años, sigue siendo interesante y la propiedad se sigue apreciando.

**¿Cómo ves al mercado? ¿Habrá oportunidades para invertir?**

Hoy tenemos un factor importante: el costo de construcción en dólares bajó. Se habla de muchos porcentajes, pero según nuestro centro de cómputos estamos entre un 18 y un 20% de baja del costo en dólares. Esto genera una oportunidad para el que ingresa en pozo porque nosotros reflejamos en los precios esa baja y, por

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.

otro lado, los valores inmobiliarios de las ventas anteriores se han mantenido. Nosotros vemos que esta es una “crisis con plata”. No se parece al 2001 cuando se desmoronaron los precios de las propiedades, sino que lo que se hizo sigue valiendo lo mismo. Se presenta la oportunidad de entrar al pozo a un valor menor del

que se venía teniendo y tener apreciación segura en un futuro. Normalmente se buscan productos chicos como departamentos de 35 a 40 m2. El departamento más grande termina siendo para un consumidor final. De todas maneras aparecen consumidores finales que aprovechan la baja de costos para pagar departamentos a plazo y esperando la obra.

**¿Cómo han sorteado la falta de créditos hipotecarios?**

Como los créditos no salieron, nosotros seguimos trabajando con nuestro propio financiamiento. Tenemos la “cuota light” que financia en el doble del plazo de obra. La gente hace una entrega y va pagando cuotas mensuales hasta la posesión, lo cual les permite dejar de pagar un alquiler si es que lo está haciendo o empezar a tener una renta inmediata sin haber todavía terminado de pagar, o amortizar la cuota. Esto todavía nos sigue dando muy buen resultado.

**¿Qué zonas de Rosario serán las más demandadas?**

Pichincha es una zona joven, con pro-

yectos nuevos y que se transformó de la mano de la gastronomía. Hoy lo comparamos con zonas como Palermo Soho o Las Cañitas de Buenos Aires. La zona de Colón y Cochabamba es otro tipo de emprendimiento en el que también apostamos a un gran crecimiento, pero se diferencia en cuanto a los valores. Construir en cualquier lado sale lo mismo, pero después el valor de apreciación es distinto.

En Pichincha el público que llega es muy joven, el famoso millennial del que hablamos todos. El boom gastronómico nos juega a favor en ese sentido. Vino una empresa de Buenos Aires que se especializa en coliving a nivel mundial y fuimos la desarrolladora seleccionada, gracias a nuestros desarrollos We Building (Pellegrini 4041) y Living Green que está en Pichincha. Hay una movida que llega de la mano de la gente joven que aspira a vivir, trabajar y estudiar todo en el mismo lugar.

**¿Notás un mejor clima o algún síntoma de recuperación luego del año pasado?**

Hoy no se nota que haya una recuperación inmediata ni mucho menos,

LOS PROYECTOS QUE SE VIENEN

A través de G70, su desarrolladora, Grupo AM se encuentra detrás de varias construcciones, abarcando varias zonas de la ciudad. En Pichincha se está levantando Livinggreen (Güemes 2472), un importante edificio con lofts de 38,5 m2 y departamentos de dos dormitorios desde 83,5 m2, con amenities; el emprendimiento ocupa más de 6000 m2. En Colón y Cochabamba se ubica Columbia, una torre de pocos pisos de altura, con monoambientes de 37 m2, departamentos de dos dormitorios de 66 m2, solárium, parrilla y duchadores en la terraza. Conqueror, emplazado en Juan Manuel de Rosas 1630, ofrecerá no sólo unidades de vivienda que van desde monoambientes de 33 y 43 m2 hasta departamentos de dos dormitorios de más de 89m2, sino también locales comerciales y cocheras en la planta baja.

Además, G70 también trabaja en el desarrollo de FOSS II, un edificio de oficinas desde 40 m2 adaptables a las necesidades de cada usuario. En total contará con 48 oficinas distribuidas en seis pisos, una planta baja con entrepiso y dos pisos de subsuelo. Además sumará tres locales comerciales a la calle, con un gastronómico en la esquina y los demás sobre la vidriera comercial de calle Corrientes.





pero venimos de un constante proceso de devaluación y revaluación del mercado. Yo creo que hoy estamos saliendo de la devaluación y ahora queda que la propiedad se empiece a revaluar. Claro que hay un escenario político de promedio que genera incertidumbre. Lo que sí le digo a todo el mundo es que en el 2002 vendimos departamentos por 16 mil dólares que hoy valen 75 mil. El que se quedó con esa plata en la mano, hoy no me compra ni un balcón. La propiedad le ganó siempre al dólar en el largo plazo; hay que saber esperarla y no tener apuro de salir en el momento en que las cosas no están como queríamos.

Las propiedades no están en el punto que querríamos, pero tuvimos una devaluación del 120% y si la baja del valor en dólares no ha superado un 10 o 12%. A largo plazo los números te

demonstran que es un buen negocio. Una propiedad que se compró en el 2002 se apreció un 750% y eso el dólar no lo refleja ni por casualidad.

### ¿Cuál será la estrategia de la firma en este contexto?

Hay que prepararse en los momentos de baja para cuando venga el alta. Nuestro rubro tiene ciclos largos. Si yo me empiezo a preparar dentro de dos años cuando el mercado haya levantado, voy a llegar cuando empiece a bajar de nuevo; por eso compramos tierras y apostamos a nuevos desarrollos. Nunca hemos frenado, lo que hacemos según las fluctuaciones de la economía es determinar si lanzamos desarrollos nuevos o no, apostar a mayores superficies, pero parar, nunca.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



La vida es como la manejas.

Nuevo Clase A

Mercedes-Benz  
The best or nothing.



**STERN MOTORS** Junín 250. S2013DJF Rosario

Tel (+54 341) 4362028 / 3389134 | mercedesbenz@sternmotors.com.ar  
sternmotors.com.ar | facebook.com/SternMotorsRosario

---

**ALEJANDRO FARRAGUT //** Por Emmanuel Paz

---



# **CHEVROMAX ANTICIPA UN IMPORTANTE LANZAMIENTO Y ANALIZA EL MERCADO 2019**

---

ENTREVISTAMOS AL GERENTE COMERCIAL DE LA CONCESIONARIA ROSARINA, QUIEN VE CON CIERTO OPTIMISMO AL FUTURO CERCANO Y EXPLICA CUÁLES SON LAS PRINCIPALES OPORTUNIDADES PARA LOS COMPRADORES

---



# 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**



**T**ras un 2018 en el que el mercado automotriz se vio sensiblemente afectado por la devaluación y la falta de financiación, las concesionarias comienzan este año con el desafío de recuperar el terreno perdido. Según Alejandro Farragut, gerente comercial de Chevromax, cabe esperar que para fin de 2019 se hayan vendido unos 600 mil coches. Además, destacó algunas oportunidades para compradores con los amplios stocks disponibles y los planes de financiación exclusivos para ciertos modelos. A lo largo de este mano a mano, Farragut da su punto de vista sobre la actualidad de su rubro y las tendencias de los clientes; además, anticipa una importante presentación de Chevrolet.

**¿Cómo están en relación al año pasado?**

El 2018 fue un año que parecía que sería récord y que nos encontraría a fin de año con un mercado de más de un millón de autos vendidos. La realidad del país fue una hasta abril, cuando no se paraban de batir récords, y luego vino un descenso en el mercado. Pensamos que este año tendremos unos 600 mil coches vendidos y que se terminará posicionando Chevrolet, cuyo objetivo fijado es de

un 12%. Tenemos buenas expectativas dentro de la recesión económica que está ocurriendo en el país.

**¿Qué ocurre con la financiación para los compradores?**

A rasgos generales, las tasas están muy altas. Sin embargo, en lo particular, se consiguen tasas subsidiadas o a tasa cero para la compra de algunos modelos. Se está trabajando también con UVA. Además hemos agregado una herramienta que es el leasing con distintos bancos. Lo más buscado por la gente es el usado más contado o usado, contado y financiación a tasa preferencial.

**¿Cómo se comporta la demanda? ¿Hay oportunidades para los clientes?**

Creo que en este momento las oportunidades para el cliente son amplias. Consigue vehículos en oferta porque hay antigüedad de stock o porque se renueva alguna línea. Vemos que los coches no acompañaron toda la devaluación; hoy hay un gap de entre el 25 y el 30% entre los valores en dólares y en pesos, así que es una buena oportunidad para renovar. Estamos viendo que las ventas de flotillas está funcionando bien y la buena reputación de nuestra marca hace que hayan

aparecido grandes clientes que nos mantienen los números de ventas.

**¿Cuáles son los modelos más buscados?**

En Chevrolet específicamente tenemos los modelos Onyx y Prisma. Ahí no caben dudas de que tenemos una apuesta ganadora en esos dos productos. Tenemos muy buena consulta y venta de Cruze, que es nuestro producto nacional. A nivel nacional, estamos viendo que se cumple algo que es tendencia a nivel mundial: los SUVs van creciendo. Hemos visto en estos últimos meses aumentar la participación del más chico, Tracker, y también de los más grandes como Equinox y Trailblazer.

**¿Cómo afectó el aumento de costos a la producción del Cruze que se fabrica en la región?**

En realidad la región complica un poco la producción de autos nacionales, los cuales están destinados mayormente al mercado brasileño. Ha bajado la compra, aunque va tendiendo a recuperarse. Se ha trabajado mucho para posicionarlo en el mercado local, donde el Cruze está teniendo un buen desempeño y va reposicionando unidades que iban destinadas a la exportación.



**¿Qué ocurrirá con las pick-ups y el buen año del agro?**

En el tema pick-ups Chevrolet va creciendo y creo que en un par de años va a terminar liderando porque tiene el mejor producto para ese segmento. Nuestro vehículo cuesta un poco más porque es la única importada del sector, entonces pelea en la balanza comercial con algunos componentes que la competencia no tiene. Sin embargo, dentro del volumen que asigna la terminal, va ganando terreno y se va consolidando como un muy buen producto, de buen desempeño y bajo mantenimiento, muy resistente para las tareas industriales, rurales y la topografía que tenemos en nuestro país. Es un buen año para el agro. Según algunas encuestas, treinta de cada cien productores están con intenciones de renovar su camioneta. Estamos trabajando para retomar la herramienta de



canje por cereal directo, así que hay expectativa por ese sector.

**¿Qué lanzamientos tienen planeados para este año?**

Vamos a tener una importante sorpresa para fin de año. Viene un modelo para el segmento B, que es el 70% de nuestro mercado. Hará mucho ruido porque se trata de un auto económico, muy moderno y conectado, siguiendo

do la línea de Chevrolet. Volveremos a dar un cachetazo al mercado con un producto de punta y con cartas ganadoras. También se presentó Equinox que pasó a ser el SUV más seguro de Argentina y sé que para el año que viene se prepara una batería de cambios que darán que hablar y seguramente darán lugar a otra nota.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

# Bienvenidos al mundo universitario

Inscripción abierta

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

*Carreras*

- Contador Público
- Licenciatura en Adm. de Empresas
- Licenciatura en Adm. de Emp. de Turismo
- Licenciatura en Administración Hotelera
- Licenciatura en Comercialización
- Licenciatura en Economía
- Licenciatura en Relaciones Laborales

*Carreras de Posgrado*

- Maestría en Relaciones Laborales y Recursos Humanos

**FACULTAD DE QUÍMICA**

*Carreras*

- Ingeniería en Tecnología de los Alimentos
- Licenciatura en Nutrición
- Ingeniería en Sistemas de Información
- Lic. en Gestión de las Organizaciones Productivas

*Carreras de Posgrado*

- Especialización en Gestión Ambiental
- Especialización en Nutrición Materno Infantil

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

*Carreras*

- Derecho
- Traductorado Público Nacional
- Profesorado Universitario
- Martillero Público y Corredor Inmobiliario
- Escribanía

*Carreras de Posgrado*

- Especialización en Gestión Educativa
- Esp. en Prevención del Conflicto Jurídico en la PYME
- Especialización en Sindicatura Concursal

Idiomas

Cursos y Diplomaturas

Educación a Distancia

**UCEL**

UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

Av. Pellegrini 1332. Rosario  
Tel (0341) 4499292  
E-mail: info@ucel.edu.ar  
www.ucel.edu.ar



# «HAY MOTIVOS PARA CONFIAR EN UNA RECUPERACIÓN PROGRESIVA»

LA MIRADA DE ÁNGEL SEGGIARO, TITULAR DE LA MARCA EMBLEMA FUNDAR, ES DE APRECIABLE VALOR PARA ANALIZAR EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La mirada del Arquitecto Ángel Seggiaro, es de apreciable valor para analizar el sector de la construcción. Titular de la marca emblemática Fundar, junto a sus colegas Daniel Verger y Jorge Carpman, repasó con ON24, la situación actual de las constructoras, su tránsito por un delicado año electoral y el futuro urbano de Rosario Metropolitana.

**¿Qué lectura hace de la situación de las constructoras con el “diario de hoy”?**

Estamos viendo el presente como una meseta en los mínimos valores de ventas de inmuebles, sin embargo no se verifica un descenso proporcional de los costos para producir esos inmuebles. Generalizando, en el sector de la construcción privada, sabemos que esto lleva a las empresas y profesionales involucrados a vender su producción (sean unidades o su servicio profesional) sin margen para cubrir el costo operativo mínimo de su organización productiva. Esto puede soportarse por un período, a la larga obligaría a las organizaciones a desarmarse, cerrar, dejar de hacer lo que hacían, con las consecuencias tremendas que trae aparejada esa cadena de decisiones.

*No es fácil en Argentina evaluar pronósticos de corto y mediano plazo, más con una recesión tan sostenida, de igual modo lo invito a arriesgar uno*

Hay motivos para confiar en una recuperación progresiva de esta situación del sector. La zona circundante a Rosario, tiene perspectivas de buenas cosechas, esos efectos se sentirán en nuestra ciudad en los próximos sesenta o noventa días, y parte de esa energía podrá ser captada por quienes propongan desarrollos inmobiliarios atractivos. A nivel nacional, no creemos que haya cambios de políticas que se hagan notar, esperamos que se mantengan las variables actuales y un mercado financiero normalizándose.

**¿A propósito del mercado financiero, cómo evalúa el reciente anuncio de Macri sobre líneas de crédito blando a pymes?**

La construcción es una industria integradora de pymes. La pequeña empresa de nuestro sector está muy castigada en lo fiscal. La medida, ayudará a ordenar su deuda impositiva y a cumplir sus compromisos con las compañías aseguradoras. Se trata de un beneficio que ayudará especialmente a contratistas y subcontratistas.

*En una mirada retrospectiva sobre Rosario Metropolitana, se ve una transformación urbana intensa. En muchos casos, siguiendo la “Ley de Say” -la oferta genera su propia demanda-, hubo una visión empresaria que propuso algo diferente, por caso condominios y barrios cerrados donde había campo con soja o*



ESPACIO PUBLICITARIO

- ✓ TU CLUB
- ✓ TU GIMNASIO
- ✓ TU GRUPO DE ENTRENAMIENTO

**NUESTRO EQUIPAMIENTO**

**FABRICANTES & IMPORTADORES**  
 Pte. Roca 2176 - Rosario  
[www.gmpequipamientos.com.ar](http://www.gmpequipamientos.com.ar)



**torres premium con una diversidad de servicios. ¿Hacia dónde seguirá esta transformación?**

Fundar lleva más de 30 años ajustando el rumbo de los desarrollos inmobiliarios. Esto a la larga construye un valor de marca, crea una inercia positiva, forma una cultura interna de la organización, motoriza energías que surgen dentro de la misma, se expresa en cada detalle y finalmente se materializa en los edificios.

Nos hemos decidido por proyectos con una escala que permita optimizar las habilidades de cada parte de la organización. Podríamos dar como indicio edificios que van desde los 5000m2 en adelante, a desarrollos urbanos complejos que llevan a ciclos de 10 a 15 años. Parte de ese desafío es intuir e interpretar quién será el usuario de los edificios cuando el de-

sarrollo que hoy proyectamos, y dentro de diez o más años sea habitado, qué iniciativas, valores, hábitos, tendrá ese usuario.

Hemos tomado como una ocupación central de la organización tratar de conocer y adaptar nuestros proyectos a conductas de usuarios futuros de los cuales tenemos indicios pero no certezas.

**¿Qué obras nos esperan para el 2019?**

Puntualmente el año 2019 comienza con tres emprendimientos que se inician: Frida, Nina y Emma.

Frida, un edificio de aproximadamente 12000m2 de viviendas de dos y tres dormitorios, situados en la esquina de Rivadavia y Balcarce, ubicación que reune la cercanía al Río, la majestuosidad de Bulevar Oroño y los parques costeros, la accesibilidad a tra-

vés de la modernización de Avda. Rivadavia y el dinamismo gastronómico de Pichincha.

Nina, de aproximadamente 4500m2 situado en la intersección de calle San Luis y 1ro de Mayo, reúne viviendas de un dormitorio amplios, dos locales comerciales, algunas amenidades y un perfil de usuario que imaginamos gustando de la cercanía del Monumento, la facilidad de caminar entre arboledas hasta la costa, la cercanía al microcentro, y a la vez la tranquilidad de un sector de la ciudad que evoca la siesta de los pueblos del interior.

Emma, aparece en Avda. Pellegrini 1636, con sus aproximadamente 6000m2, con una imagen que renueva los códigos habituales, incluyendo viviendas de un dormitorio, cocheras y local en planta baja. Dirigido al público que gusta-pertenece al movimiento de esa Avenida Pellegrini, emblema de la ciudad.

**¿A qué se debe el toque femenino en cada construcción?**

Fue desde el inicio un formato que nos facilitó la identificación de cada obra, con el tiempo nos dimos cuenta que estábamos evocando a la mujer. Parte del mérito se lo lleva Sebastián Abramovich, que enriqueció la identidad de cada edificio con su imaginación.

on24



# Las grandes cuestiones no se resuelven solas

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.



Construir relaciones,  
crear valor.

**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

 @PwC\_Argentina  /PwCArentina  /PwCArentina  /PwCArentina  /pwcargentina



[www.pwc.com/ar](http://www.pwc.com/ar)

©2019 En Argentina, las firmas miembro de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited son las sociedades Price Waterhouse & Co. S.R.L., Price Waterhouse & Co. Asesores de Empresas S.R.L. y PwC Legal S.R.L., que en forma separada o conjunta son identificadas como PwC Argentina.

ANDRÉS BARBARO // Por Fabiana Suárez

# ¿CÓMO LOGRAR UNA CERTIFICACIÓN PARA REDUCIR COSTOS Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS?



EN DIÁLOGO CON ON24, EL ING. ANDRÉS BARBARO, FUNDADOR Y DIRECTOR DE GEA CONSULTORES, EXPLICA POR QUÉ EL APOORTE DE PROFESIONALES PUEDE AYUDAR A UNA ORGANIZACIÓN A SUBIR LOS ESCALONES QUE PRECISA PARA ALCANZAR EL ÉXITO COMERCIAL

**E**n un mundo cada vez más competitivo, donde las organizaciones luchan en forma encarnizada por ganar una porción más de mercado con abundante oferta que evoluciona en calidad, donde el comercio internacional se muestra con más exigencias en cuanto a certificaciones y normas, la innovación, el desarrollo y principalmente la mejora en la calidad de los productos y servicios, pueden re-

sultar determinantes a la hora de definir el éxito o el fracaso de una gestión empresarial, especialmente cuando estamos hablando de pequeñas y medianas empresas, donde los recursos son limitados y deben ser utilizados sabiamente en maximizar valor.

*Consultora y Pyme es un binomio poco frecuente en el mundo empresario local. ¿Qué le puede sumar a una pequeña em-*

*presa un servicio profesional?*

En una pyme, los recursos son limitados. Para que haya crecimiento, recursos humanos y financieros deben utilizarse en pos de agregar valor, un recurso profesional puede ayudar a la empresa a desarrollar herramientas que le permitan crecer.

*¿Qué asistencia concreta se podría dar?*

Por ejemplo realizar un estudio de op-



CHEVROLET

# CHEVROLET S10

**Vení a  
conocerla.**



MOTOR 2.8 LITROS  
200CV DE POTENCIA



TORQUE 500 NM



SEGURIDAD 6 AIRBAGS



EXCLUSIVA  
TECNOLOGIA ONSTAR



## Pesado Castro

**motors**

Córdoba (Eva Perón) 4282 - Rosario | Tel: (0341) 4376060    Córdoba 2950 - Rosario | Tel: (0341) 4371008

La Rioja 2025 - Casilda | Tel: (03464) 428860

[www.pesadocastromotors.com.ar](http://www.pesadocastromotors.com.ar)

timización de procesos, realizar talleres de capacitación, implementar un sistema de gestión de calidad con el que se pueda certificar una norma ISO.

**¿Puede una pyme certificar ISO 9001?**

Por supuesto, cualquier organización que persiga un fin, por pequeña que sea, puede implementar un sistema de gestión basado en los requisitos de la norma ISO 9001 y certificarlo.

**¿Qué beneficios trae una certificación en ISO 9001?**

Las pymes tendrán el gran desafío de producir bienes y prestar servicios con estándares de calidad y costos que les permitan competir con las grandes empresas en alguna porción de este nuevo mercado que se les presentará. Un sistema de gestión de calidad bien implantado y certificado es la herramienta ideal para lograr este objetivo.

Una certificación en ISO 9001 trae aparejados beneficios internos y externos. Internamente, la organización, revisa todos sus procesos y los optimiza, reduciendo costos y creando una organización más eficiente con resultados controlados que apuntan pura y exclusivamente a aumentar la satisfacción del cliente.

Externamente, el hecho de estar certificado, avala a la organización ante el mercado y le abre las puertas de nuevos negocios, mientras que consolida los que ya posee.

**¿Qué perfil de clientes demandan certificación?**

Si bien una certificación es una buena opción para cualquier pyme, hay mercados en los que la misma puede convertirse en una barrera de entrada, como ser los mercados de exportación, las industrias automotrices, las petroleras y las empresas que participan en licitaciones del estado.

Muchas veces para presentar una cotización es condición estar certificado, y cuando no lo es, la certificación otorga un diferencial ante tus competidores.

**¿Cuánto puede durar un proceso de implementación?**

Una pyme de hasta 100 empleados toma un tiempo como mínimo de ocho meses y máximo de quince meses para este proceso, que debe incluir tanto la etapa de implantación del sistema de gestión en la empresa y luego de la certificación del mismo en el estándar requerido. Ahora una empresa con más sedes, más empleados o procesos complejos es otra cosa. Pero dentro de la descripción anterior entran el 90% de las pymes.

**¿Asustan los costos?**

Cuando hablamos de costos, debemos entender que el dinero que se destina a la calidad no es un gasto sino una inversión. Normalmente una empresa incurre en gastos altísimos y muchas veces intangibles que nosotros llamamos los “costos de la no calidad”, que son los originados por las ineficiencias, los retrabajos de productos, los costos de garantías, reclamos de clientes, entre muchos otros. Y ni hablar si no se puede acceder a un negocio por no estar certificado, allí el costo es enorme. Está absolutamente demostrado que estos costos son ampliamente superiores a lo que se debe invertir para implantar un sistema de esta naturaleza.

**¿Es más difícil implementar un sistema de gestión de calidad en una pyme que en una empresa de mayor tamaño?**

Es una concepción errónea que las pequeñas y medianas organizaciones pueden tener dificultades a la hora de implementar un sistema de gestión de calidad. Pero, como dije anteriormente, las pymes no suelen tener los recursos humanos para lograr realizar una implementación exitosa en un tiempo razonablemente bueno. Y ahí es donde el recurso profesional aporta valor agregado. Las pymes en general trabajan con el personal justo y necesario, por lo que suelen no disponer de empleados con conocimientos técnicos específicos y que puedan dedicarse a implementar un sistema de gestión de calidad.

**Usted dirige una consultora, ¿cómo puede un recurso profesional externo ser útil en un proceso como éste?**

Nuestros consultores, con su vasta experiencia en el campo, simplifican ese camino y optimizan el tiempo invertido de los empleados para lograr la implementación del sistema en el menor tiempo posible.

Además, en GEA Consultores, nos hemos especializado en la aplicación de un sistema de gestión de calidad en pymes, conocemos las problemáticas, los obstáculos que irán surgiendo, la cultura empresarial y cada centímetro del camino que puede llevar a la empresa hasta su certificación en ISO 9001 y sabemos exactamente cómo recorrerlo con éxito. Por eso prometemos a nuestros clientes la devolución del total de lo invertido en caso de que no se logre el objetivo de certificar. Le quitamos por completo a la pyme el riesgo de la inversión.

**Esa es una apuesta fuerte ¿Puede GEA asumir ese riesgo?**

Nuestra consultora está completamente orientada al sector de pequeñas y medianas empresas. Si bien la mayoría de nosotros ha trabajado en multinacionales, en los últimos diez años nos hemos dedicado a desarrollar sistemas de gestión de calidad en empresas locales familiares con necesidades completamente diferentes. Nuestro grupo cuenta con una visión global, claridad, simplicidad y principalmente eficacia para aprovechar el tiempo de los empresarios al máximo y simplificar la tarea a la hora de gestionar un sistema. Nuestra filosofía se basa en eliminar burocracia, que no garantiza eficiencia, eliminar complejidad, que no implica calidad, reduciendo en consecuencia costos, a través de la optimización en la gestión de los procesos internos. Todo eso sin dejar de cumplir con los requisitos normativos. En realidad no asumimos ningún riesgo ya que el riesgo es cero, porque sabemos lo que hacemos.

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

ELEGINOS.  
NOSOTROS  
YA TE ELEGIMOS.



**FEDERADA SALUD**  
COBERTURA MÉDICA

 **FEDERADA TURISMO**

 **FEDERADA FARMACIA**

 **FEDERADA AYUDA  
ECONÓMICA**

 **FEDERADA VACUNACIÓN**

 **FEDERADA VIDA**  
SEGUROS DE PERSONAS

**SEDE CENTRAL** ROSARIO | Moreno 1222 | (0341) 420 8800

[federada.com](http://federada.com)



# LUCÍA Y AGUSTINA ROSSETTI REVIVEN LIPS CON UN MULTIMARCA EN PLENO PASEO DEL SIGLO

“LA IDEA ERA ABRIR UN LUGAR CON MARCAS NUEVAS QUE NO ESTÉN EN ROSARIO, DONDE CADA UNA TENGA SU PROPIA PERSONALIDAD EN UNA ESPECIE DE MINI SHOPPING DENTRO DEL CENTRO DE ROSARIO”, EXPLICARON

En Córdoba 1712, abrió Lips, un multimarca de indumentaria, calzado y accesorios femeninos a cargo de Lucía y Agustina Rossetti, dos emprendedoras y profesionales rosarinas de 23 y 25 años, respectivamente. El nuevo proyecto se emplaza en pleno Paseo del Siglo, donde supo funcionar la marca Sibari.

“Creemos que muchas veces en las crisis surgen oportunidades como éstas, con un local perfectamente ubicado en calle Córdoba; por eso nos decidimos a invertir ahora”, dijo a ON24 Lucía. Su hermana posee desde hace tres años la franquicia de la marca Sarkany en la provincia de Santa Fe, y, a partir de esta iniciativa, decidió expandirse y sumarse al proyecto.

“Lips surgió por una idea de Lucía, a quien le pareció que faltaba un local así en Rosario. Yo quise sumarme con Sarkany para expandirnos, porque la verdad es que la marca creció mucho en los últimos años en la

ciudad”, señaló Agustina, estimando un crecimiento anual cercano al 40% en 2018.

“Creo que supimos interpretar bien lo que querían nuestras clientes, que siguieran confiando en nosotros. Ahora, la idea es repetir eso en el nuevo local, brindando una linda experiencia más allá de que después compren o no, es decir, asesorar a las personas en base a sus gustos y no para que se lleven algo simplemente por llevarse”, indicó.

El local consta de un inmueble de 5×30 metros, por lo que la idea es diseñar una especie de paseo, donde cada una de las seis marcas que trabajarán (Sarkany, Bendito Pie, Cibeles, Lovely Denim, Doll Store y The New Black) tiene su propio espacio bien definido.

“La idea era abrir un lugar con marcas nuevas que no estén en Rosario, donde cada una tenga su propia personalidad en una especie de mini shopping dentro del Centro de Rosario”,



ESPACIO PUBLICITARIO

¿TODAVÍA NO DESCARGASTE PARETO?

- 1 DESCARGÁ LA APP Pareto EN TU CELULAR Y REGÍSTRATE
- 2 ESCANEÁ EL CÓDIGO QR EN EL LOCAL
- 3 DISFRUTÁ LOS BENEFICIOS DEL SHOPPING

ALTO ROSARIO

recalcó Lucía y agregó: “Ofrecemos distintos estilos tanto para el día a día como para la noche y hasta algo más juvenil”. Por su parte, Agustina remarcó: “Cada marca tiene su identidad, por lo que la idea es que se complementen, no que se pisen”. Respecto a la estética del local, la idea de Lips estuvo inspirada en el boliche homónimo que supo tener años atrás el reconocido desarrollador inmobiliario Juan Félix Rossetti, padre de Lucía y Agustina. Incluso, el local multimarca posee algunas piezas que el empresario logró con-

servar de aquel emprendimiento. “Estamos reviviendo Lips en un local de indumentaria con un estilo muy urbano, con luces de neón, piso de hormigón y ladrillo visto”, relató Lucía.

«Escuela Juan Félix»

Cuando Agustina abrió en marzo de 2016 su primer local Sarkany, estaba a punto de recibirse de Licenciada en Administración de Empresas, por lo que hacerse cargo de esta marca representaba “un gran desafío”, había confiado a este medio en aquel momento.

Sin dudas, tres años como empresaria en Rosario le brindaron mucha experiencia para ahora largarse con un nuevo proyecto junto a con su hermana, pero más allá de eso también contó el rol de su padre en este proceso: “Siempre nos pone a prueba; estamos en la escuela ‘Juan Félix’, porque incluso hasta nos evalúa con puntajes para que nos tomemos en serio cada proyecto y eso está bueno. Nos pregunta todo y si le damos una respuesta en blanco, es un punto menos”.

on24



# 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  
La Berkley Company

 Berkley Argentina ART  
La Berkley Company

 Berkley Argentina Re  
La Berkley Company

 Berkley Colombia Seguros  
La Berkley Company

 Berkley Brasil Seguros  
La Berkley Company

 Berkley Uruguay Seguros  
La Berkley Company

 Berkley México Seguros  
La Berkley Company

 Berkley México Fianzas  
La Berkley Company

 Berkley International Puerto Rico  
La Berkley Company

 Berkley Latam & Caribbean  
La Berkley Company





# GRUPO OLIO DEBUTÓ CON ÉXITO EN LA BOLSA Y LANZÓ MARCA PREMIUM DE EXPORTACIÓN

---

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE LA COLOCACIÓN DE DEUDA Y QUÉ PLAN DE NEGOCIOS SE TRAZA LA COMPAÑÍA CON SEDE EN ROSARIO?

---



SWISS MEDICAL SEGUROS S.A. - SUICIDA  
CALLE SUICIDA 1000 - ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA  
TEL: 0800-444-3226



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

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

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



Rosario: San Lorenzo 1141

    | [www.swissmedical.com.ar](http://www.swissmedical.com.ar) | [ventasempresas@swissmedical.com.ar](mailto:ventasempresas@swissmedical.com.ar)



SWISS MEDICAL SEGUROS S.A. - SUICIDA  
CALLE SUICIDA 1000 - ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA  
TEL: 0800-444-3226

**NUESTROS SERVICIOS:**

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

Más información en: [www.ecco.com.ar](http://www.ecco.com.ar)  
Rosario: Mitre 930, 1° piso | 0800-444-3226



Los grandes hitos en su historia presentó Díaz & Forti, la firma perteneciente al Grupo Olio, que posee sede en Rosario a través de la cuarta generación de una reconocida familia de productores agropecuarios. Por un lado, bajo el lema “calidad sin fronteras”, la empresa lanzó su marca “Argentio”, mediante la cual comercializará productos alimenticios premium de exportación. Por otro, emitió su primera nota de deuda para buscar capitalización con el objetivo de seguir en la línea de la producción con mayor valor agregado.

Ariel Olio, presidente del Grupo Olio, fue quien estuvo a cargo de presentar la marca en un evento realizado en los Salones Puerto Norte que contó con la presencia de autoridades como el gobernador de Chaco, Domingo Peppo; la ministra de Producción de Santa Fe, Alicia Ciciliani, y el secretario de Producción de Rosario, Germán Giró.

“Argentio es la marca del Grupo que estamos lanzando para llegar a las góndolas del mundo. Nuestra oficina en Madrid va a distribuir para toda Europa; ése es el primer paso. La segunda etapa será ingresar al mercado norteamericano con la carne”, afirmó el empresario a ON24. “Con la apertura que tuvo Argentina al mundo, las empresas estamos volviendo a ser creíbles, pese a todas las tempestades que vivimos. Nuestra idea es posicionar en carne y granos con valor agregado terminado a Argentina en la mesa del mundo”, remarcó. Olio indicó que la empresa tiene un plan de negocios armado a cinco años y en ese sentido, recalzó: “Estamos saliendo a la Bolsa y lanzando la primera emisión de deuda internacional del Grupo. Es algo muy importante para poder seguir exportando cada vez más valor agregado de Argentina hacia el mundo”.

El objetivo de la emisión es alcanzar los 10 millones de dólares en dos eta-

pas; la primera ya se ejecutó por 4 millones y la idea es lanzar la segunda emisión en 90 días, adelantó el titular de la compañía.

En tanto, Miguel Libonatti, director de la empresa Atlantis Global y asesor financiero de Díaz & Forti, presentó el Plan Financiero de Díaz & Forti y dijo a este medio que la nota de deuda de la empresa es a dos años con una tasa del 7% y pagos de intereses trimestrales. “El Grupo Olio apunta a diversificar sus fuentes de financiamiento para no depender de las condiciones macroeconómicas de Argentina”, señaló.

Cabe mencionar que Grupo Olio engloba a las firmas Los Reartes S. A, Díaz & Forti y Argentio. A través de Los Reartes S.A. se generan productos de calidad, respetando el crecimiento de los cultivos y los animales, e invirtiendo en tecnología de vanguardia. Así, el Grupo Olio está presente en todos los pasos del proceso productivo.



### Fuerte apuesta al norte

Díaz & Forti es una compañía con una larga experiencia en el rubro de la exportación. Nace como una empresa familiar, atendiendo a productores del interior del país y generando vínculos con determinados nichos de mercado en el exterior. Años atrás, realizó un acuerdo con una planta de acopio en la localidad de Arequito para desarrollar el negocio de venta de productos agrícolas en contenedores. Además, en 2017 decidió tomar la posesión del Puerto de Barranqueras generando valor agregado para la producción de la zona, exportando desde Chaco al mundo. “La logística hoy influye mucho en los negocios y para nosotros, era importante poner en marcha un puerto que estaba parado para bajar los costos de la producción”, explicó a ON24 Marcelo De Vincencis, gerente del Puerto de Barranqueras. “Chaco es una zona muy fértil, con diversidad de productos, por lo que estamos trabajando para que el Puerto le brinde cada vez más servicios a todos los productores de la zona”, destacó. “Nos estamos haciendo muy fuertes armando un muy buen plan logístico para el productor agropecuario para bajar los costos”, aseveró, por su parte, Olio, quien agregó que con la plan-



ta en Arequito apuntarán también a expandir la marca Argentio en lo que respecta a legumbres. Hasta el momento comercializaban de a 12, 20 y 50 kilos y ahora agregarán nuevo packaging de 250 gramos “para llevar a la góndola de Europa”. Por último, Martín Molini, gerente general de Díaz & Forti, resaltó: “El año pasado, tuvimos el combo perfecto para tener un año complicado con la sequía y la guerra comercial,

pero la empresa, frente a esto, apostó al norte poniendo un pie fuerte en el Chaco y logramos exportar por primera vez desde allí. Entonces, si tengo que marcar una virtud de la empresa, es la búsqueda constante para seguir creciendo y no quedarse a pesar de los contextos”.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

**CIRCUITO DEL PUERTO**  
REGORRIDO HISTÓRICO DE LA RIBERA CENTRAL

Descubrí la ribera céntrica desde las huellas de su pasado portuario

Escaneá el código y conocé más de éste circuito

**Rosario =**

NTI TURÍSTICO ROSARIO ARGENTINA

---

**ARENA //** Por Mariano Fortuna

---



# EL MILLONARIO NEGOCIO QUE SALE DEL PARANÁ Y TERMINA EN VACA MUERTA

---

SE TRATA DE LA VENTA DE ARENA PARA PERFORACIÓN DE POZOS PETROLEROS QUE PARTEN DESDE ENTRE RÍOS Y FINALIZAN EN LOS CAMPOS DE EXPLORACIÓN DE GAS DE TECHPETROL- DEL GRUPO TECHINT- EN NEUQUÉN

---



# Museo de la Constitución

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

[www.santafeciudad.gov.ar/blogs/parquedelaconstitucion](http://www.santafeciudad.gov.ar/blogs/parquedelaconstitucion)



SANTA FE  
CIUDAD

Un millonario negocio arranca en el Paraná y termina en Vaca Muerta. Se trata de la venta de arena para perforación de pozos petroleros que parten desde Entre Ríos y finalizan en los campos de exploración de gas de Tecpetrol- del Grupo Techint- en Neuquén.

La empresa que provee de la arena de fractura es Jan de Nul, que posee una planta de procesamiento en Entre Ríos, llamada Arenas Argentinas del Paraná y que cuenta con una capacidad de procesamiento de 150 mil toneladas. La compañía belga es quien tiene -junto a EMEPA- la concesión de la dragado y balizamiento del a Hidrovía Paraná-Paraguay, que vence en 2021 y ya es eje de un intenso lobby de potenciales sucesores.

El acuerdo, que tiene vigencia desde enero y por el plazo de un año, contempla la provisión de hasta 70 mil toneladas métricas de arena. A razón de US\$ 180 por tonelada (incluyendo el flete de US\$ 70), el acuerdo global cierra en US\$ 12.6 millones. Una cifra beneficiosa para ambos, pero sobre todo para Tecpetrol, que si tuviera que comprar el mismo producto en el exterior debería desembolsar US\$ 300 por tonelada.

No obstante, las ingentes necesidades de Vaca Muerta están empezando a sobrepasar la capacidad de producción de arena de fractura de las plantas argentinas, provocando que algunas empresas empiecen a buscar en otros mercados, entre ellos, el de los Estados Unidos.

En el país del norte, el mercado está de cabeza respecto a lo que sucede en Argentina. Los precios deprimidos por el sobrestock le abrieron la puerta a insospechadas exportaciones del producto, que se materializaron en un primer embarque de 25 mil toneladas que recaló -según Reuters- días atrás en el puerto de Bahía Blanca. El negocio para los productores estadounidenses es claro: de los US\$ 50 por tonelada que cobran en su país, pasan a US\$ 240 en Argentina ofreciendo -dicen- una arena de mejor calidad que la local.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

**BORDAFAX**  
*Merchandising Creativo*

**Líder  
EN REGALOS  
EMPRESARIALES**

TENEMOS LA LÍNEA MÁS COMPLETA  
EN ARTÍCULOS DE PROMOCIÓN

HACEMOS QUE TU MARCA  
SEA PROTAGONISTA

WhatsApp  
+54 341 310 7067

[www.bordafax.com](http://www.bordafax.com)

f Bordafax    i Bordafax    e bordafax@bordafax.com

Gestión de envíos a todo el país | Atención personalizada | Ruta Nac. N°9 y Candelaria - Funes, Santa Fe



**BCR**

BOLSA DE COMERCIO  
DE ROSARIO. Fund. 1884

Comprometidos  
con la creación de valor.



Aceptamos el desafío constante  
de la innovación.  
Seguimos apostando al crecimiento.  
**Bolsa de Comercio de Rosario**

PLANTA SIDERSA SAN NICOLÁS.  
ACTUALMENTE ALCALZA UN TOTAL DE 55 MIL METROS CUADRADOS CUBIERTOS



# AVANZA CON UN AMBICIOSO PLAN DE INVERSIONES

CON LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIAS Y AMPLIACIÓN DEL COMPLEJO INDUSTRIAL UBICADO EN SAN NICOLÁS, EL CENTRO DE SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA AMPLÍA SU OFERTA DE PRODUCTOS

# EMPUJE

NUESTRO  
MEJOR  
CAPITAL



**MILICIC**

OBRAS DE INFRAESTRUCTURA  
OBRAS CIVILES INDUSTRIALES  
GRANDES MOVIMIENTOS DE SUELOS  
DUCTOS Y MONTAJES MECANICOS

Av. Pte. Perón 8110, Rosario - SF  
Tel: 0341 4095600

Milicic Minería - Gral Mosconi 4573  
Rawson - San Juan

milicic@milicic.com.ar  
[www.milicic.com.ar](http://www.milicic.com.ar)

Con el objetivo de convertirse en referente del mercado de energías renovables y consolidar su liderazgo en el mercado de tubos estructurales, SIDERSA emprendió hace unos años un ambicioso plan de inversiones en maquinaria e instalaciones destinado a ampliar su oferta de productos.

Por estos días, la empresa está completando el plan que contó con la ampliación de naves industriales y la adquisición de nueve líneas de producción de última generación. Así, SIDERSA cuenta con capacidad para brindar soluciones integrales a los mercados consumidores de acero en el marco de la excelencia y profesionalismo con el que atiende a sus clientes.

Entre 2013 y 2016 incorporaron máquinas flejadoras y conformadoras de tubos. Desde 2017 a 2019, ya con el nuevo régimen de fomento a las energías renovables lanzado, continuaron invirtiendo en conformadoras de perfiles y tubos para poder abastecer toda la gama de necesidades que tienen las empresas que se encargan de montar parques solares.

El hecho más destacado de los últi-

mos meses se corresponde con un análisis estratégico relacionado a las necesidades específicas de los clientes del mercado de generación de energías renovables y fue precisamente la concreción de la compra de una nueva línea de tubos que permite alcanzar medidas demandadas por fabricantes de trackers solares y cumplir con los más altos estándares internacionales.

La instalación de todas estas líneas de producción demandó un crecimiento de más de 16 mil metros cuadrados de naves industriales en planta de San Nicolás que hoy cuenta con un total de 55 mil metros cuadrados cubiertos.

Así, hoy SIDERSA ofrece una amplia gama de medidas que va desde 80x40x15 mm hasta 360x100x40 mm de 1,6 a 4,75 mm de espesor en el caso de perfiles y desde media hasta 85/8 pulgadas de 0,6 a 8 mm de espesor para tubos.

“Hoy, podemos decir que nos encontramos trabajando para seguir invirtiendo con el objetivo de poder brindar soluciones integrales a todos nuestros clientes. Invertimos no solamente

en instalaciones y líneas de producción, también lo hacemos y en forma constante en sistemas de información, mejoras de procedimientos y capacitación; siempre preservando la armonía de los espacios de trabajo” detalló Hernán Spoto, Director de la firma.

Con la solidez que la respalda y enfocada en satisfacer de manera exhaustiva los requerimientos de sus clientes, SIDERSA enmarca sus decisiones de inversión dentro de su misión de constante agregado de valor a través de la investigación, el desarrollo, la fabricación y la comercialización de todos sus productos.

Con más de 60 años de trayectoria en la actividad metalmeccánica, cuenta con la mayor capacidad de procesamiento de acero en el país. Consolidada como Centro de Soluciones para la Industria, SIDERSA apuesta a profundizar su liderazgo en el mercado de tubos y perfiles de acero, siendo lo invertido hasta el momento sólo el comienzo del camino.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

**ilolay**

Lo bueno de ser Natural

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

# Nuestro nuevo Centro de Atención a Pacientes también los domingos



BV. OROÑO 287: ATENCIÓN LOS DOMINGOS DE 8 A 12:30



**Cuatro Centros de Atención a Pacientes:**

**PASEO DEL SIGLO:** Pte. Roca 746.

**BARRIO MARTIN:** Zeballos 249.

**OROÑO:** Bv. Oroño 33 y Bv. Oroño 287.

**Horarios de atención:** De lunes a viernes de 7 a 20 y sábados de 7 a 12:30. **Domingos:** Sólo atención en Bv. Oroño 287 de 8 a 12:30.

**Centro de Producción, Investigación y**

**Desarrollo:** Zeballos 249, S2000BPE.

Rosario, Santa Fe - ARGENTINA

Central telefónica: 341 472 2424



[www.cibic.com.ar](http://www.cibic.com.ar)



# **LO QUE DEJÓ LA GRAN CENA DE FUNDACIÓN LIBERTAD EN BUENOS AIRES**

## LAS FOTOS DEL EVENTO DEL THINK TANK ROSARINO QUE UNA VEZ MÁS CONTÓ CON LAS PRESENCIAS DE MAURICIO MACRI Y MARIO VARGAS LLOSA

Por cuarto año consecutivo, Fundación Libertad celebró su gran cena en la ciudad de Buenos Aires. Con una convocatoria de más de mil doscientas personas, entre las que se encontraban empresarios, funcionarios, intelectuales, personalidades del espectáculo y, como invitados de honor, el presidente Mauricio Macri y el premio Nobel de Literatura Mario Vargas Llosa. El evento tuvo lugar en el salón central del Complejo Golden Center, en Parque Norte y contó con el apoyo de la Fundación Internacional para la Libertad.

Tras la apertura de las acreditaciones, comenzaron a pasar por la alfombra roja los invitados, entre los que destacaron Marcos Peña (jefe de gabinete), Luis Almagro (secretario

general de la OEA), Jorge Faurie (canciller), Guillermo Dietrich (ministro de Transporte), Mark Kent (embajador británico), Ricardo López Murphy (economista), José Luis Espert (economista), Gustavo Ferrari (ministro de Justicia de la provincia de Buenos Aires) y Cristiano Rattazzi (presidente de Fiat)

Ya en el salón, Mauricio Macri mantuvo un cargado diálogo con Vargas Llosa, quien le consultó acerca del porqué de la crisis argentina. “Acepto que capaz perdimos un año en términos fiscales – dijo el Presidente -. No arrancamos de entrada a reducir el gasto público y nos pusimos metas de inflación que no coincidían con el déficit fiscal”. A lo largo de su exposición, remarcó el rol del campo en

la recuperación económica y remató: “Hay una contienda electoral dura. Hay gente que está convencida de que se puede seguir sin trabajar, pero creo que los argentinos no vamos a volver atrás”.

Macri se llevó una ovación al responder la consulta del escritor peruano acerca de si cambiaría su política en caso de ser reelegido. “No pudimos ir acorde a lo que habíamos dicho que iba a hacer. Ojalá hubiera un (Juan Román) Riquelme que te salve hoy. Si ganamos esta elección vamos a ir en la misma dirección, lo más rápido posible”, aseguró.

on24





CARLOS PIVA Y RÓMULO GONZÁLEZ



ARTURO TRINI, CARLOS MALANO Y MARCELO DIP



LUIS ALMAGRO, SECRETARIO GENERAL DE LA OEA



DIEGO RUIZ, ENRIQUE LINGUA Y HERNÁN RACCIATTI



SEBASTIÁN LAMELAS, CECILIA NUÑEZ, LUIS LAMELAS Y PABLO LAMELAS

# Energías renovables



Financiá hasta el **80%** de tus proyectos. T.N.A: 27,00%

- 1 GENERACIÓN DE ENERGÍA RENOVABLE
- 2 PRODUCCIÓN DE EQUIPOS O COMPONENTES PARA LA GENERACIÓN DE ENERGÍA RENOVABLE
- 3 EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

C.F.T 35,81%



Rosario =





ROBERTO GAZZE, ALBERTO MACUA Y JONATHAN JACUBOVICK



JORGE FAURIE, MINISTRO DE RELACIONES EXT.



ALEJANDRO ROEMMERS, EMPRESARIO



GABRIEL CORRADO



STEFANO Y HORACIO ANGELI



MARIANO MAYER Y PABLO AVELLUTO



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](mailto:comercial@tecso.com.ar)  
[www.tecso.coop](http://www.tecso.coop)

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

 Rosario  
Lamadrid 468, Zona I  
+54 341 527 4470



GUILLERMO DIETRICH, MINISTRO DE TRANSPORTE, Y SRA.



JOSÉ MARÍA CAMPAGNOLI, FISCAL, Y SRA.



LISANDRO ROSENTAL Y SRA.



EUGENIO BURZACO, SEC. DE SEGURIDAD DE LA NACIÓN, Y SRA.



JOSÉ LUIS ESPERT, ECONOMISTA, Y SRA.



CRISTIANO RATTAZZI, CEO FIAT CHRYSLER ARGENTINA, Y SRA.

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



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



SILVANA GIUDICI, PRESIDENTE ENACOM



GUSTAVO NARDELLI Y CARLOS BELLO

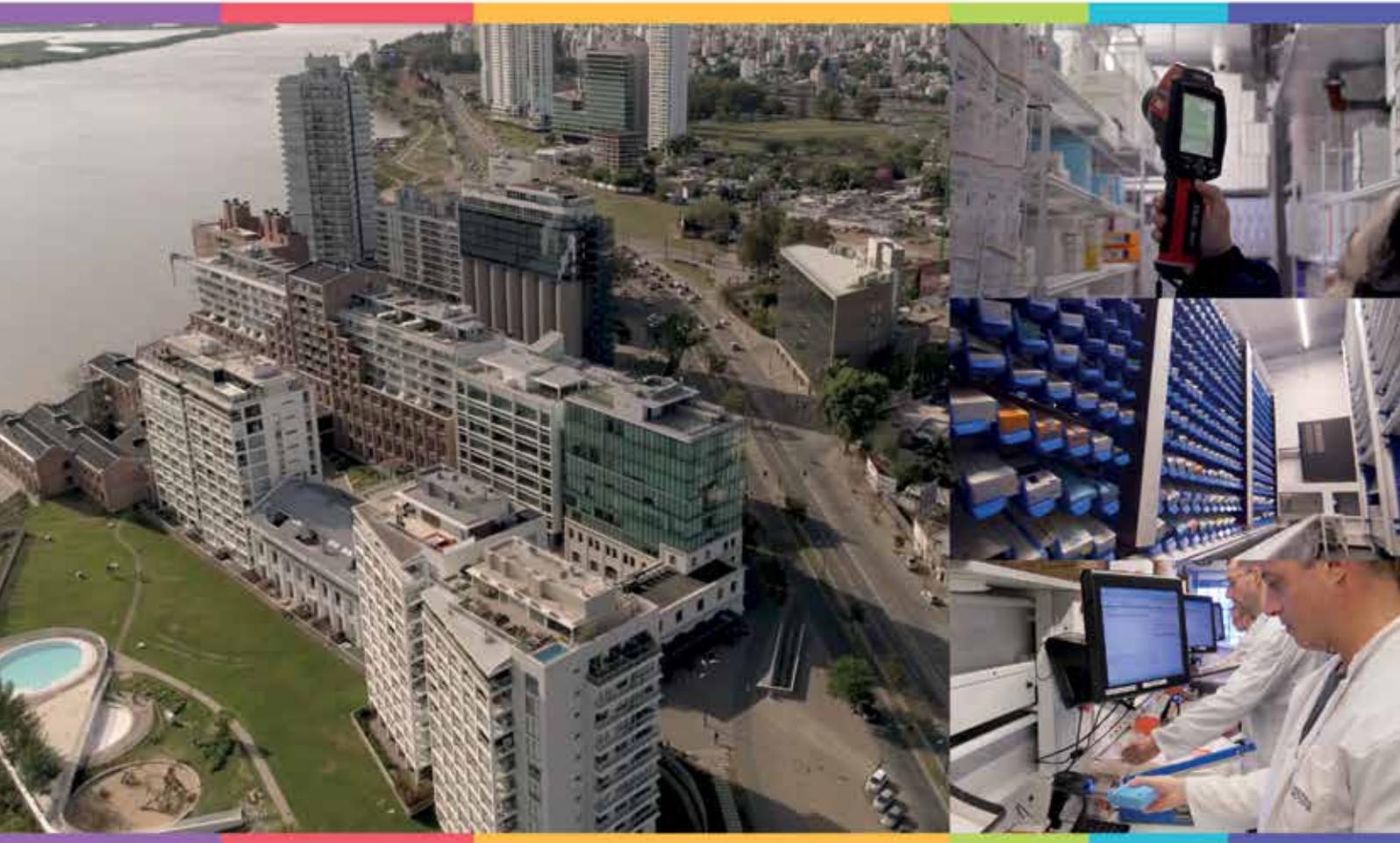


RICARDO LÓPEZ MURPHY, ECONOMISTA



LAURA ALONSO, TITULAR OFICINA ANTICORRUPCIÓN

**Calidad, innovación y compromiso social.**



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

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



Respuestas confiables para la vida.



[www.rosfar.com.ar](http://www.rosfar.com.ar)



MARIO VARGAS LLOSA Y ALFREDO CASERO



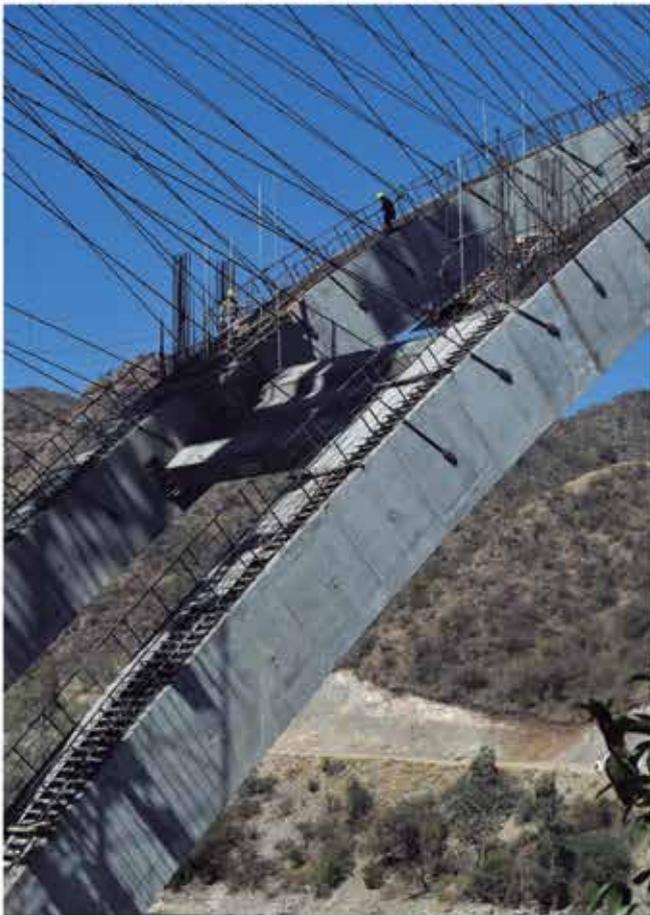
JULIANA AWADA Y MAURICIO MACRI



GABRIEL CORRADO CON GUILLERMO DIETRICH Y SRA.



DANIEL FUNES DE RIOJA, PRESIDENTE COPAL



Lideramos la producción de aceros de calidad,  
y promovemos una industria cada vez más sustentable.

Estamos presentes en todas las industrias que el hombre es capaz de imaginar. Desde un puente, un edificio, los alambrados del campo, hasta las estructuras de energía eólica se construyen con nuestros aceros. El futuro se crea cada día en cada rincón del país, de eso sabemos.

transformando  
el mañana



MARIO VARGAS LLOSA Y MARCOS PEÑA



MARIO TOURN Y GUILLERMO VENTURA



PATRICIA BULLRICH, MINISTRA DE SEGURIDAD



MARIO VARGAS LLOSA CON GUILLERMO DIETRICH Y SRA.



SERGIO BERGMAN, SECRETARIO DE AMBIENTE,  
Y MARK KENT, EMBAJADOR DEL REINO UNIDO



JULIANA AWADA, PRIMERA DAMA

ESPACIO PUBLICITARIO

fexa.com

Fábrica de perfiles de aluminio.  
Planta de pintura electrostática.

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

imæ  
INTI  
Aluminum @

**fexa**



# SOL DE FUNES SE ACERCA A LA RECTA FINAL. DETALLES DE LA MEGA OBRA

---

UNA CÁMARA HIPERBÁRICA, TRATAMIENTOS INTEGRALES EN SALUD Y ESTÉTICA ENTRE SUS SINGULARES SERVICIOS

---

**CUANDO ENTRENÁS TE CUIDÁS VOS.  
CUANDO RESPETÁS LA VELOCIDAD  
MÁXIMA, CUIDÁS A TODOS.**

Sumate a la iniciativa Conciencia Chevrolet. Tomemos el camino sano valorando la vida tanto afuera como adentro del vehículo. Con la tecnología de Chevrolet y tu comportamiento responsable podemos lograr un lugar más seguro para todos.

**#VivamosMásConscientes**

**FIND NEW ROADS™**

**CHEVROLET**



Utiliza y  
Recomienda

**VEP ELAION**

[www.chevrolet.com.ar](http://www.chevrolet.com.ar) | 0810-777-7526



[/ChevroletArgentina](https://www.facebook.com/ChevroletArgentina)



[/ChevroletArg](https://twitter.com/ChevroletArg)



[/ChevroletArg](https://www.instagram.com/ChevroletArg)

Para más información consulte en [www.chevrolet.com.ar](http://www.chevrolet.com.ar)

Sol de Funes es un hotel de campo que involucra además, más de 36 casas tipo country, en plena zona rural, sobre la autopista Rosario Córdoba, lindero al barrio privado Kentucky. El megadesarrollo inmobiliario de Néstor Rozin, está próximo a iniciar la etapa final de una construcción de características inéditas para la región.

Su estructura íntegramente metálica proyectada en forma de L se divide en subsuelo, planta baja, primer piso y segundo piso, que alberga más de un centenar de habitaciones, salas de convención, restaurant, una cava y amenidades que van más allá de las que comúnmente se encuentran en un cinco estrellas. Ocorre que el proyecto del empresario, cercano a jugadores de football y deportistas de elite, contará con un gimnasio especialmente equipado y una cámara hiperbárica -empleada para acortar tiempos de recuperación de lesiones y mejorar el rendimiento deportivo-. A su vez, el sector del spa, estará equi-



pado para tratamientos de salud y estética, atendido por un equipo de profesionales integrado por médicos, kinesiólogos y nutricionistas, características que hacen del hotel funense, único en su tipo. Entre otras curiosidades, el desarrollo del empresario titular de Rogiro

Aceros, cuenta con una cava que estará auspiciada por bodegas top; un restaurant, bajo la dirección de un reconocido chef -aún no está definido el nombre del mediático- y 3 salas de usos múltiples con la posibilidad de realizar eventos para más de 500 personas.



# LÍDERES EN DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Buenos Aires

General Roca

Junin

Mar del Plata

Mendoza

Resistencia

Rosario

Salta

San Francisco

Santa Fe

Santa Rosa

Tucumán



[www.drovvet.com](http://www.drovvet.com)



(0341) 4301036





# FUTUROS Y OPCIONES SOBRE ÍNDICE DE ACCIONES ROFEX 20



COBERTURA PARA  
CARTERA DE ACCIONES



METODOLOGÍA DE  
CÁLCULO SUPERADORA



REFERENCIA PARA  
ACCIONES ARGENTINAS



[www.rofex.com.ar/RFX20](http://www.rofex.com.ar/RFX20)



**ON24**

Tecnología al servicio de la  
producción  
Pág. 84

Una nueva forma de  
vender granos  
Pág. 90

**MARCELO DIP //** Por Gaspar Gutiérrez

---

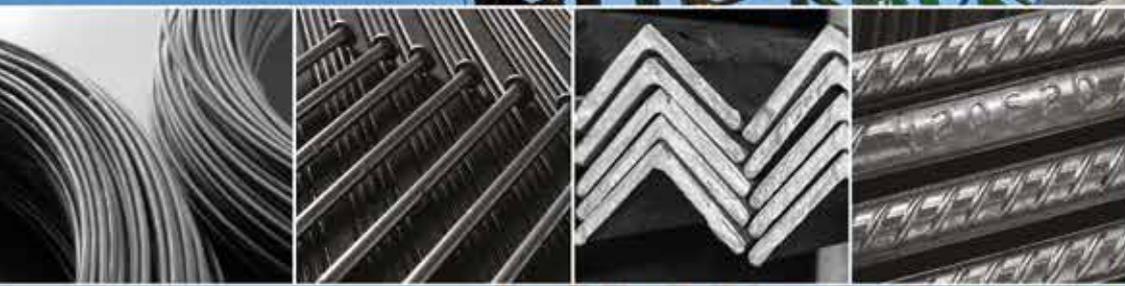


# TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA PRODUCCIÓN

---

EMPRESAS QUE HACE DÉCADAS VIENEN TRABAJANDO PARA LLEGAR  
PREPARADOS A ESTA ERA DE LA AGRICULTURA DIGITAL

---



## 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](http://www.gerdau.com.ar)



Desde principios de la década del 90, la firma Seedmech viene trabajando en dos áreas puntuales; tecnologías de campo para investigación agrícola de semillas en parcelas experimentales y monitoreo en tiempo real de Clima-Suelo-Cultivo-Agua para la agricultura, hidrología, mareografía y ciudades en variadas aplicaciones. Recientemente, la firma ganó la adjudicación para la readecuación y modernización de las estaciones hidrometeorológicas de la cuenca del río Bermejo, que permitirán emitir alertas tempranas de inundaciones y ex-

cesos hídricos para proteger a poblaciones de Jujuy, Salta, Chaco y Formosa.

“Es una red de monitoreo y alerta temprana de inundaciones, con tecnologías de SIAP+Micros (Italia), líder mundial en redes hidro-meteorológicas en Tiempo Real, conectadas por GPRS y satélite”, explicó Marcelo Dip, titular de la compañía. “La importancia es brindar a toda la comunidad de la región alertas que permitan acciones preventivas, tanto materiales como humanas”, agregó. Se trata de la red más moderna en Argentina “llave en mano”, desde las tecnologías de medición hasta el centro de monitoreo en diferentes sitios del organismo a cargo.

#### Realidad del sistema productivo

El manejo del agua depende del tipo y tamaño de las explotaciones, los cultivos, tipo de riego (Inundación ó mecanizado), etc. Para Dip, “en general no hubo conciencia en manejo del agua sustentable pero con los avances tecnológicos en agricultura de precisión y conectividad rural (Celular, WiFi, satelital, etc.) hacen que hoy se utilicen tecnologías de monitoreo en Tiempo Real”.

En ese sentido, desde la empresa que comanda, se diseñan “sistemas de medición simples y eficientes, que indican y alertan sobre la profundidad de raíces activas, adonde, cuánto y cuándo regar de manera de maximizar la calidad y productividad del cultivo y optimizando agua y energía. Normalmente el ahorro energético es del 20-40% siendo el impacto en la



productividad mayor y estable en cada campaña”.

#### Cuidar el recurso

Los cultivos sufren más con exceso de agua que con déficit de agua. En ambos casos las dos situaciones provocan stress. “Un ejemplo claro es la combinación de tecnologías que usamos, por ejemplo pronósticos agroclimáticos hiper-localizados para un sitio y auto-calibrados a campo por las estaciones agro-meteorológicas iMETOS; así llegamos a 95% de probabilidad de saber la fecha y cantidad de milímetros pronosticados pa-



*Paladini.  
Parece que viene de paladar,  
pero es justamente hacia donde va.*



NACIMOS PARA ESTO



ra los próximos 7 días”, se jactó el empresario local. Esto permite no regar en situaciones de comienzo de stress hídrico y esperar el aporte “gratis” de una lluvia. “Evitando un solo riego el ahorro es U\$S 2.000/3.000 para un pivot de 100 hectáreas. Eso es más de lo que cuesta una estación, o sea el retorno a la inversión es concreto”, apuntó.

**Importancia**

Cada vez más el productor agropecuario requiere monitorear las variables para optimizar los recursos (Uso de agroquímicos, fertilizantes, riego, condiciones para pulverizaciones, de cosecha, laboreo, etc.). “Estamos desarrollando proyectos en diferentes ámbitos para productores extensivos,

semilleros, redes de monitoreo para productores de durazno industria en Mendoza, monitoreo de riego y enfermedades en viñedos, arándanos, papa, tabaco, manzano y peral, etc.”, destacó Dip, abonando la importancia de contar con datos. El usuario final no solo recibe datos; sino las aplicaciones finales simples y concretas, para tomar decisiones correctas.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

# ESTADÍA 3x2



**DISFRUTÁ TRES NOCHES AL PRECIO DE DOS**

**\$8.200 EN HABITACIÓN STANDARD - BASE DOBLE**

• INGRESANDO DOMINGOS, LUNES O MARTES •

**INCLUYE:** Desayuno buffet. Estacionamiento. Wi-Fi. Acceso directo a Casino Victoria. Gimnasio. Piscina outdoor (excepto mayo/junio). Piscina indoor. Circuito hídrico de spa: saunas secos y húmedos, duchas escocesas y brasileras, sala de relax y piscina lúdica con jets de hidromasajes, cama de burbujas y cuello de cisne. **FAMILY PLAN:** hasta 2 menores de 10 años, compartiendo habitación Twin, abonando un adicional de \$300 por cada menor, por noche. En habitación Suite, diván adicional \$400 por noche. No válido fines de semanas largos ni feriados. Vigencia: Hasta el 30/06/2019.

6 CUOTAS SIN INTERÉS



6 CUOTAS SIN INTERÉS



1 pago sin recargo

Consulte financiamientos con entidades bancarias



**Sol Victoria**  
HOTEL SPA & CASINO  
★ ★ ★ ★ ★

**CENTRAL DE RESERVAS 0800 888 7070**

[www.hotelsolvictoria.com.ar](http://www.hotelsolvictoria.com.ar)

Tel. +54 343 642 4040



EMPREENDEDOR DEL AGRO // Por Gaspar Gutiérrez



# UNA NUEVA FORMA DE VENDER GRANOS

UN EXPERIMENTADO AGRÓNOMO QUE PASÓ POR VARIAS EMPRESAS DEL SECTOR DESARROLLÓ UNA PLATAFORMA ONLINE QUE “UNE LAS PUNTAS”

**E**l campo avanza raudamente hacia la digitalización de los procesos. Eso ya no es una novedad para quien se dé una vuelta por las diferentes exposiciones, congresos y seminarios que aglutinan a las personas involucradas en la ca-

dena agroalimentaria. Hoy los productores no sólo pueden llevar su administración en forma online sino también monitorear el clima, las malezas, enfermedades, recopilar datos productivos, tomar decisiones de nutrición de suelos, comprar y vender

hacienda, maquinaria, insumos, etc. Ahora, también pueden vender sus granos de manera digital. Germán Cuesta, un ingeniero agrónomo y corredor de granos que pasó por varias empresas del sector, creó “Anote”, una plataforma online que

# Hacemos crecer tu negocio en **Internet.**



Creamos  
tu **Página Web** en  
**sólo 5 días.**



Armamos  
tus campañas de  
**Email Marketing.**



Montamos  
tu **Tienda Online**  
**lista para vender.**

**CONTACTANOS**

Por teléfono al 0810 345-0375 o  
escribinos por **WhatsApp** al 11 2527-2555

**donweb.com**



permite la comercialización de granos en forma directa conectando a toda la oferta y la demanda (exportadores, aceiteras, molinos, acopios, feed lots) en un solo lugar.

“Anote le amplía el mercado a compradores y vendedores y de esta forma multiplica las posibilidades de cerrar negocios convenientes entre actores de cualquier parte del país”, le explicó Cuesta a ON24. “La función es sólo unir puntas. Una vez cerrado el negocio, las dos partes quedan en contacto por los canales que crean más conveniente para el seguimiento y formalización de la operación”, agregó.

ESPACIO PUBLICITARIO



La comodidad de hacer todo  
desde donde quieras.



Con la experiencia de haber sido corredor de cereales durante doce años, Cuesta vió que la forma de comercializar granos en el país, lleva varias décadas sin renovarse; básicamente a través del teléfono o mail. “Entendemos que de esta manera se hace muy difícil y caro en términos de tiempo, conocer las condiciones de compra de todos los compradores y negociar en forma simultánea con varios de ellos”, comentó Cuesta. Conforme apuntó el agrónomo, esto implica que se pierdan buenos negocios por vender siempre a los mismos compradores, especialmente para aquellos productores que no cuenten con una buena estructura.

“La idea de “Anote” surgió en julio del 2017 y a partir de febrero de 2018 comencé a desarrollar la plataforma con la gente de Glotools, quienes se encargaron de todo el desarrollo de la página web. La corredora la cerramos en Octubre de 2018 y ahora yo estoy enfocado full time a este proyecto, en donde estoy como único accionista pero buscando inversores y socios”, confió.

**Cómo funciona**

Según explicó Cuesta, el funcionamiento de la plataforma es muy sencillo. El usuario se registra en forma gratuita con los datos que le son so-

licitados. Puede optar entre registrarse como vendedor, comprador o ambos, pero deberá estar inscripto en SISA o RUCA según corresponda. Al día siguiente, Anote analiza la registración y da el alta; a partir de entonces el usuario está habilitado para operar.

El vendedor puede publicar en forma gratuita y cuando quiera una oferta de venta en la solapa “Publicaciones de Venta “. Las mismas duran 24 horas (pudiendo republicarla al vencimiento). Por lo tanto, el comprador puede seleccionar la publicación de venta que necesite, enviarle un mensaje al vendedor quien es notificado y a partir de ahí se dan a conocer las

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](http://www.lafazendaonline.com.ar)

*La Fazenda*  
Pasión por el café

identidades de cada parte (hasta ese momento las publicaciones son anónimas), y pueden negociar en forma privada vía el “chat de negociación” pudiendo cerrar o no el negocio. En caso de cerrarse el negocio, se le enviará a cada parte un slip de venta con los detalles de la operación cerrada, y en el mismo slip está la posibilidad de entrar al sistema confirma para la emisión del Boleto de compra venta. Una vez cerrada la operación, se le cobra a cada parte (vendedor y comprador) mediante Mercadopago, una comisión del 0,05 % del total del monto cerrado.

El comprador tendrá la opción de publicar diariamente sus precios y sus necesidades de compra, las cuales le llegaran a todos los usuarios vendedores por mail.

### Ventajas

German Cuesta enumeró 3 ventajas importantes que surgen a simple vista, tras conocer “Anoté”. Un acceso a mayor cantidad de compradores y alternativas de negocio, una reducción de costos en la comercialización y una disponibilidad de 24 horas, todos



los días.

Cuando este ingeniero agrónomo arrancó con el proyecto, una de las primeras cosas que hizo fue investigar que ocurría en el mundo con este tipo de “marketplaces”. “Encontré muy pocos, pero están empezando a aparecer; hay en Canadá, Estados Unidos, Australia y Uruguay”, dijo. Según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, en 2018, el comercio electrónico en el país creció un 47% respecto al año anterior y registró una facturación de \$229.760 millones de pesos.

Cuesta espera tener 1.000 usuarios registrados hacia fin de año y que pasen por la plataforma unas 100.000 toneladas. Estimó que se comercializan a través de intermediarios unas 80 millones de toneladas de granos, lo que representa unos 152 millones de dólares solamente en comisiones. Como dijimos más arriba, Anote cobra hoy el 0.5% del total del monto cerrado de la operación a cada parte (comprador y vendedor).

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a

**TecPOINT**

INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

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

# Nos unimos para acompañar mejor a tu empresa



[nosunimos.com.ar/empresas](https://nosunimos.com.ar/empresas)

*FiberCorp* | *Personal* | **TELECOM**



# 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.

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



[www.ciglaconsultora.com](http://www.ciglaconsultora.com)

Contacto: +54 9 3415045026 / +54 9 3416549499

Email: [info@ciglaconsultora.com](mailto:info@ciglaconsultora.com)

Envíanos tu CV a: [seleccion@ciglaconsultora.com](mailto:seleccion@ciglaconsultora.com)

# 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"

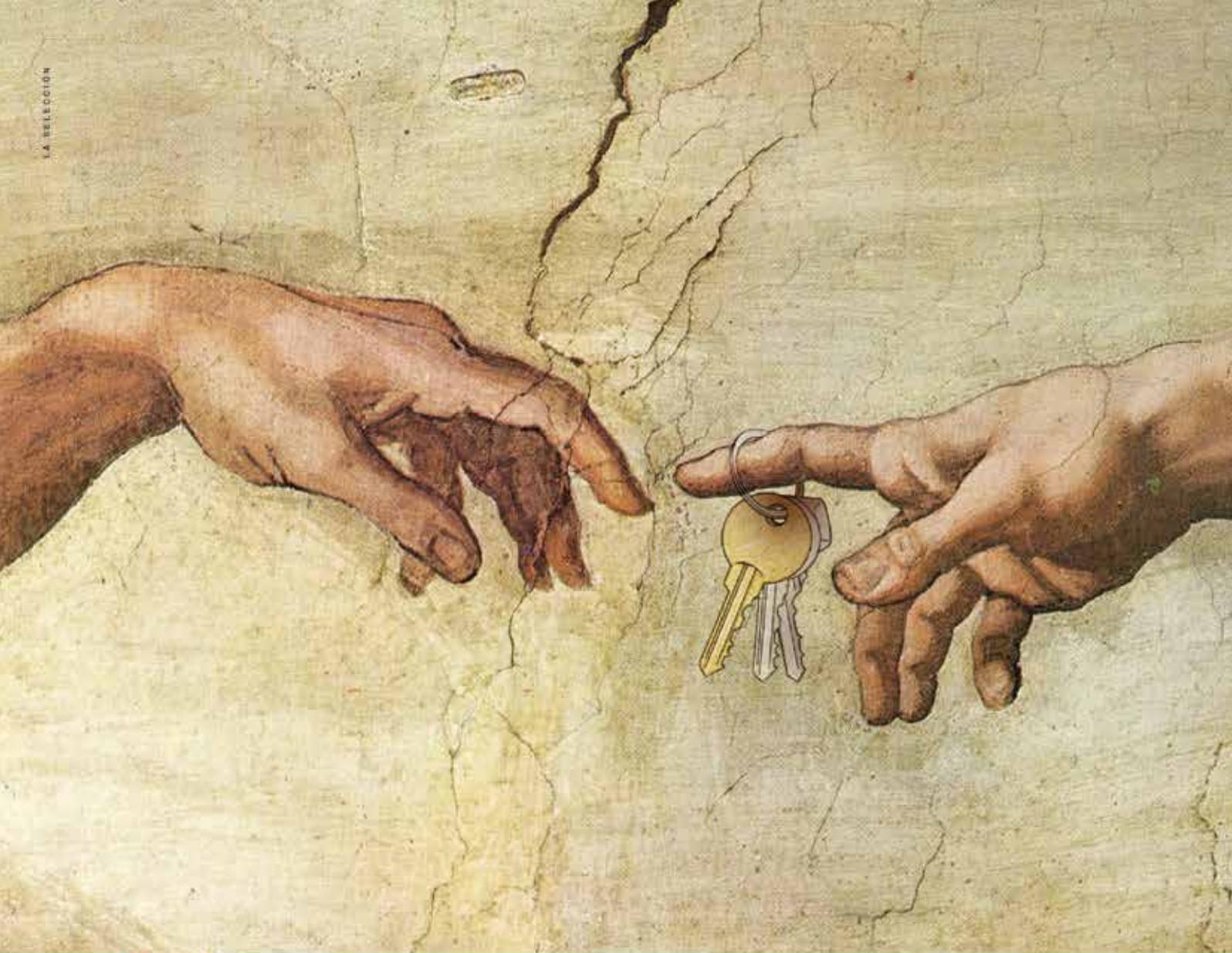
**Mabel**

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

Celebramos  
nuestra  
dedicación  
permanente



*Listos para lo que viene*



# MUCHO MÁS CERCA

PRECIOS  
DEL 2017  
POR TODO  
EL 2019