

Te facilitamos el pago de salarios de tu empresa

- > Rapidez en el alta de las Cuentas Sueldo de tus empleados.
- Sistema online para acreditación de sueldos de manera ágil y segura.
- Atención telefónica exclusiva a través de la Mesa de Ayuda para Plan Sueldo de lunes a viernes de 8.30 a 20 hs.
- > Financiamiento para tu empresa.

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

0810-555-2112 macro.com.ar





Líderes en Plan Renta

4.000 dueños

Más de 500 departamentos entregados por Plan Renta 100% Planes Renta abonados 100% clientes satisfechos

MSR es la empresa creadora y líder del Plan Renta, comprás un departamento al contado y obtenés una renta mensual del 6% anual en dólares hasta la posesión.

Elegí tu proyecto de MSR Constructora. Invertí y ganá una renta efectiva



SUMARIO N·144

Habemus gubernatur et praefectus urbanus

OPINIÓN

Una paradójica teoría del cambio

ESPECIAL ELECCIONES

¿Qué tiene en mente?

PIONERAS

Mujeres exitosas: diez pioneras rosarinas fueron distinguidas por Fundación Libertad



ESPECIAL AUTOS

¿Cómo impactó el Plan "Junio Okm" en las ventas de Rosario?

Spoto adelanta lo nuevo en Mercedes Benz y afirma que Stern Credit "ha traccionado muy bien las ventas"

Campeón con Kawasaki en los 80 vuelve con concesionaria de la marca a Rosario

«Trabajamos más que el doble y estamos vendiendo la mitad»

Prepara inversión en Funes tras ser nuevamente premiado por General Motors

NEGOCIOS

Cabify se relanza en Rosario: "Nunca tomaríamos acciones para perjudicar a los taxistas"

SOCIALES

FECOI celebró su centenario con una cena de gala

AGRO

Una aspiradora de carne

ON24









www.on24.com.ar

Revista № 144 Junio 2019

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA

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

c.gimenez@on24.com.ar Alejandra Caccia a.caccia@on24.com.ar

DISEÑO EDITORIAL Y ARTE DE TAPA

Georgina Varela dggv@outlook.com

Mitre 170 - Piso 2 (\$2000COB) Rosario Provincia de Santa Fe, Argentina

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

info@on24.com.ar

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





Nuevo servicio exclusivo de

Grupo Gamma

Sin necesidad de trasladarte y desde donde quieras, recibí los resultados de tus estudios por mail. Fácil, rápido y desde cualquier dispositivo.

www.grupogamma.com

INSTITUTO GAMMA

HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO

SANATORIO LOS ARROYOS

CUMBRES
TERAPIA RADIANTE

GAMMALAB

LAS VERTIENTES

HABEMUS GUBERNATUR ET PRAEFECTUS URBANUS

obrevivimos a las Elecciones Generales de Santa Fe, estimado lector! Aunque parezca increíble llegamos, votamos, elegimos, presenciamos el escrutinio, y podemos decir que tenemos finalmente gobernador para Santa Fe e intendente para Rosario. ¡Qué lejos que se veía todo eso cuando arrancamos el 2019! ¡Y qué lejos que se ve el 10 de diciembre con un traspaso del poder que va a ser de seis meses! Imagínese que todavía nos queda elegir presidente en el medio.

Desde la Redacción de ON24 queremos rescatar algo que ya hicimos el mes anterior: el hecho de que la Boleta Única de Papel es un sistema superador al que tienen el resto de las provincias de nuestro país. Si hasta votamos en medio de un apagón masivo sin precedentes históricos -sin precedentes históricos ni en nuestro país ni en Uruguay-. Copiosa lluvia, el Día del Padre, el apagón masivo, las elecciones. Y aún así ningún político se quejó realmente del sistema. Y tuvimos los resultados antes de la medianoche. Y ya sabemos que la provincia será de signo peronista, y la ciudad de signo del Frente Progresista -aunque más radical que nunca-.

Muchos se preguntan si éste es el final del socialismo. O cómo se reinventará. Por ahora es una formalidad, y faltan muchos meses por delante para saber cómo terminan acomodándose las piezas en el tablero. Lo que sí sabemos es que tendrá que haber fluido diálogo entre todas las partes para que la convivencia y la institucionalidad repercutan en las vidas cotidianas de todos los habitantes de la Provincia de Santa Fe. Ambos ganadores parecieron entender durante la campaña que hay que dejar que el sector privado florezca para que mejoren las cosas. Ojalá que ambos cumplan con su palabra.

Barrio exclusivo en altura.

TORRES NAVIA · AQUA · GENOA





OFICINA COMERCIAL.

VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY, ROSARIO. +54 341 528 3839

www.distritopuertonorte.com









DISTRITO PUERTO NORTE

Una paradójica teoría del cambio

a corriente Gestáltica de la Psicología presenta como uno de sus principios fundantes una impresionante paradoja: que para cambiar uno primero debe ser lo que es. Aceptar lo que es. La paradoja intrínseca de que muchas veces lo que impide el cambio es el intentar cambiar permanentemente, el desear dejar de ser lo que se es sin dar cuenta de lo que uno es en ese momento. Probablemente, estimado lector, le ha sucedido que cuando dejaba de buscar activamente eso que deseaba era, entonces, cuando terminaba obteniéndolo. Casi una cuestión zen de que cuando uno deja de estar atado a las cosas deja de preocuparse por éstas, y éstas empiezan a suceder.

Cambiemos cambió de nombre con la llegada de Miguel Ángel Pichetto como precandidato a la vicepresidencia ungido por el presidente Mauricio Macri. Juntos por el Cambio es la nueva denominación de ese espacio político que hizo del cambio su principal arma dialógica y mediática. A la par, se siguen sucediendo las elecciones provinciales una detrás de otra con una suerte de regla en común, de patrón, que Santa Fe vino a romper: que ganaban los oficialismos reinantes en cada provincia. En Santa Fe, sin embargo, triunfó el peronismo de la mano de Omar Perotti, y desbancó al socialismo que gobernaba la provincia desde hacia doce años ininterrumpidos. Perotti ya había estado cerca de la hazaña en 2015, aunque los resultados lo mostraran tercero detrás de Miguel Lifschitz y de Miguel del Sel. Es que los votos que había cosechado en poco tiempo de campaña demostraban que todavía tenía espacio de crecimiento por delante. Cuatro años después sirvieron para comprobar esa hipotesis: que Perotti todavía podía cosechar más votos y alzarse con el premio mayor, con la Gobernación de la Provincia de Santa Fe. El desgaste de doce años en la provincia y de treinta años en la ciudad de Rosario pasaban su factura a un socialismo que, en lo formal, perdió todo. En lo real, todavía restará por verse cómo se dan las

discusiones de poder palaciegas entre los nuevos jugadores del tablero. O, mejor dicho, las piezas coronadas que ahora arrancan en otro casillero.

Rosario y Santa Fe tendrán líderes políticos de distinto signo: Omar Perotti y Pablo Javkin. Un Javkin que también revalidó sus diplomas luego de una derrota que en 2015 dejaba atisbar la posibilidad de un crecimiento mayor. Un Javkin que, de extracción radical original, tendrá que lidiar con un socialismo que ya no es el dueño exclusivo de la pelota dentro del Frente Progresista Cívico y Social. Más aún, probablemente los mayores misterios recaigan en cómo se ensamblarán estas piezas en el entramado de la política nacional.

Juntos era el espacio de Perotti. Cambiemos ya no existirá más como sello formal. Es Juntos por el Cambio. ¿Ese Juntos de Juntos por el Cambio incluirá a un Juntos de Perotti? ¿Los Fernández-Fernández lograrán quedarse con Perotti? En la política no valen las amistades, es igual que en los negocios. Bueno, igual es una forma de decir. A Rey muerto, Rey puesto.

Argentina es un país que está de olvido y siempre gris. A mitad de camino por el sufrimiento de recordar lo que fue y ya no es, y lo que podría haber sido y tampoco es. Quiere ser algo distinto mas no encuentra la manera de serlo. Se debate consigo misma cosas que en otros lados ya se han resuelto. Quizá Argentina pueda ser lo que quiere ser el día que se acepte a sí misma. El día que sea enteramente lo que es, que deje de sufrir por su pasado, y de preocuparse por un futuro que no llega lo suficientemente rápido, lo rápido que le gustaría. Quizá ahí, sí, quizá ahí podamos cambiar.

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





 El mejor precio



Renault Master L1H1 / L2H2 / L3H2 / CHASIS / MINIBUS

Tasa 0% hasta \$250.000





Ventas, Plan Rombo, Financiación, Service Renault Minuto, y los mejores usados elegidos.





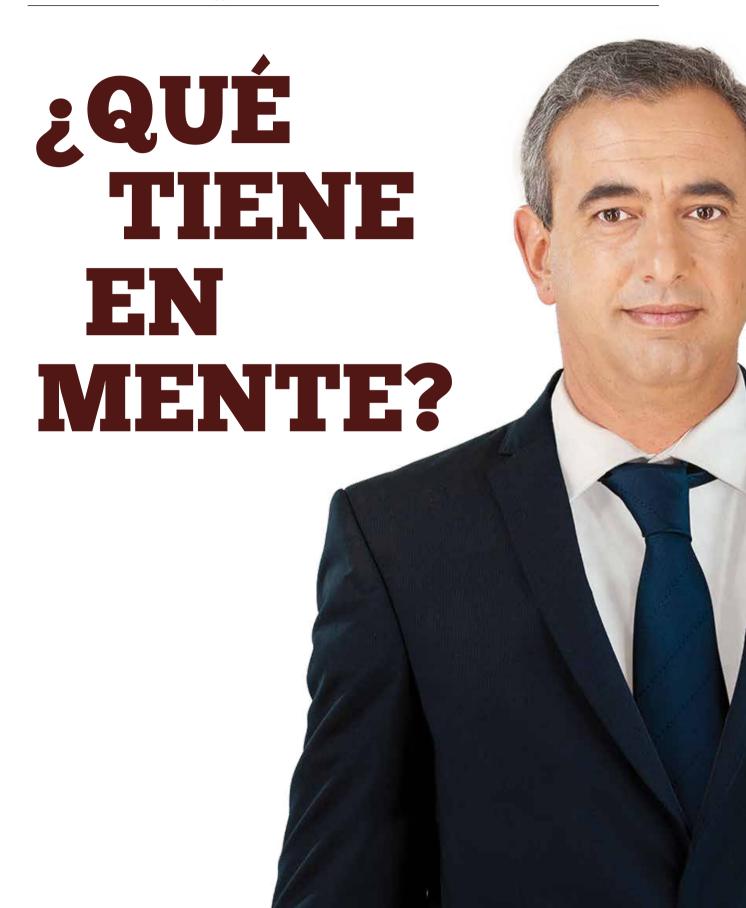












pág. 9 on24.com.ar // JUNIO 2019



Nos recibió en «La Casa», así llaman a la propiedad de calle 9 de julio al 1800, el centro de operaciones de su equipo. En una austera oficina, ambientada con un sillón violeta y almohadones verdes -los colores de campaña- y como única decoración, un retrato de Raúl Alfonsín, «su maestro», Pablo Javkin, intendente electo por Rosario, dialogó con ON24. La entrevista pasó deliberadamente por el enfoque que tendrá la nueva gestión sobre las obras y desarrollos urbanísticos de la ciudad, donde el papel del empresariado local es determinante.

Sin anuncios ruidosos, Javkin deja entrever en cada respuesta, las bases de su futura administración, yendo a soluciones prácticas, administrando los recursos con austeridad y transparencia, acaso siquiendo el mandato de su padre político.

¿Cómo imagina su convivencia con el Concejo y los grandes desarrollos privados, tomando como antecedente reciente, la controversia que desató el proyecto Lattuca?

Hay un tema normativo a mejorar, porque en definitiva, el Concejo termina trabajando sobre expedientes que son excepciones a la norma. Soy partidario de los Planes de Distrito que regulan el desarrollo de determinadas zonas, sin tener que discutir un Código Urbano en su totalidad y sin tener que aprobar expediente por expediente.

En relación al proyecto de la Manzana 125, hay no menos de cinco o seis lugares similares, es decir, playas de estacionamiento que ocupan gran parte de una manzana y que podrían ser aprovechadas para un desarrollo urbanístico, cumpliendo con el objetivo de densificar el centro, darle viviendas, generando actividad gastronómica, modificando su cara.

Tengo la idea -algo que reclaman los colegios profesionales- de que haya algunos espacios públicos sobre los que tengamos pre elaborados concursos de lo que se pueda generar allí, aunque no sean vinculantes, ajustándolos

al plan de desarrollo que un privado haga. Concursos que también se podrían hacer en otros lugares de la ciudad, como el uso del espacio que hoy ocupa la cárcel cuando se mude, si bien el terreno es provincial.

El manejo de las concesiones en espacios emblemáticos de la ciudad, recibió muchos cuestionamientos: cánones a valores "simbólicos", obras que no acompañan la jerarquía del lugar, procesos licitatorios eternos o desiertos. ¿Cómo evitará que vuelvan a fracasar?

Para ser justo, creo que hubo una tendencia a cargarle a algunas concesiones, obra pública, limitando al oferente que termina pagando un canon que se amortiza con la obra pero cuando se mira a los años queda ridículo. No soy partidario que la obra pública esté dentro del pliego de la concesión, sí la que tiene que ver con el lugar que se va a explotar, no la que tiene que ver con el arreglo del entorno.

Hay que ir a concesiones que apunten al servicio y la calidad de la obra del lugar a concesionar.

¿Iría al formato del Mercado del Patio, con la obra a cargo del municipio? Exacto, allí se requirieron obras con recursos públicos.

¿Pasará lo mismo con el predio de la ex La Rural?

En el predio se están recuperando los galpones y habrá que discutir su uso.

¿Retomará las cocheras subterráneas?

Estoy de acuerdo con las cocheras subterráneas, pero creo que hay que ser prudentes a la hora de la redacción de las condiciones. Por ejemplo, a la cochera planificada frente a Tribunales, se le agregó al pliego la necesidad de un servicio de transporte -minibuses-, cuando en la esquina ya tenemos paradas de colectivos. Estamos compitiendo con nuestro sistema de



KK FL



pág. 11 on24.com.ar // JUNIO 2019

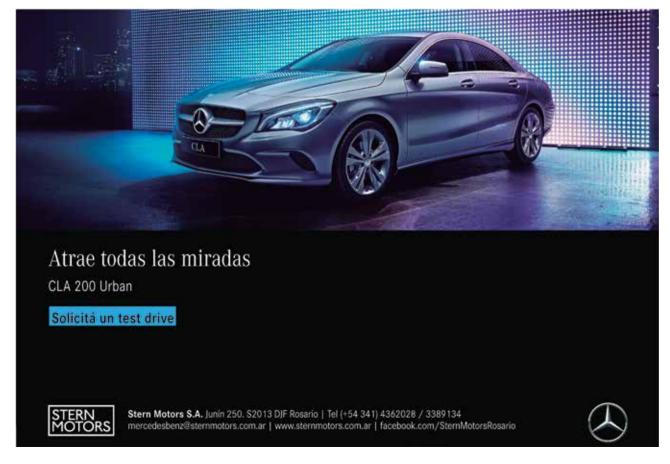
transporte y a su vez, impidiendo una inversión. Le estoy sumando a alguien que quiere invertir en cocheras otra actividad que no tiene nada que ver con la actividad de origen. Habrá que tener más en cuenta la lógica de las ecuaciones económicas.

¿Qué tiene en mente para los terrenos recuperados de la Zona Franca?

Soy muy conservador a la hora de pensar en este espacio. Tenemos que recuperar los muelles, que requieren de una inversión millonaria. Lo primero que haría es limpiar y a lo mejor estudiar la recuperación de un galpón y lo demás es gestionar la recuperación de los muelles. Son obras de varios millones de dólares, y si los tuviera, no los invertiría allí.



. ESPACIO PUBLICITARIO





¿Priorizaría Bajos del Saladillo?

El proyecto de Los Bajos del Saladillo, tiene un gran impacto social y la priorizaría por sobre la Zona Franca.

¿Habló con Perotti sobre las obras del aeropuerto?

Tengo la expectativa que se continúe con el desarrollo de su master plan, pensando en su vinculación con el centro de la ciudad a través del ferrocarril

No me he reunido aún con Omar, pero es uno de los puntos a ver.

¿Reordenamiento industrial con o sin parque público?

Tenemos 934 hectáreas de suelo industrial libres concentradas básicamente en un anillo este - sudoeste. Hay que ocuparlas con obras de infraestructura focalizadas, en algunos casos con apertura de calles, iluminación en colectoras y hay que insistir que la Circunvalación se termine en el nodo Avellaneda.

Más que pensar en un parque industrial público hay que pensar en normativas que desde la habilitación a un incentivo impositivo, favorezca la radicación de empresas en Rosario. Más allá de algún beneficio impositivo, es vital la simplificación de los trámites de habilitación que son muy costosos, generan cero recaudación para el municipio y son una gran tra-

ba para quien quiere emprender en esos terrenos.

Hay que pensar en algunas cuestiones estratégicas enfocadas en la biotecnología, en las industrias tecnológicas, el aprovechamiento de la fusión Rofex Matba. Hay que pensar en la generación de distritos aprovechando el campo fértil que Rosario tiene en materia de innovación.

El Día de la Bandera se fue desdibujando por diferentes circunstancias: en algunos casos la política lo usó como acto partidario, en otros, la falta de seguridad puso obstáculos entre la sociedad y los festejos.

¿Recuperará el 20 de junio para los rosarinos?

Ya empecé a trabajar en eso, es una prioridad. Hay que hacer al revés: ésta es la fiesta que hacemos en Rosario el 20 de junio, y no tengo dudas que todos se adecuarían.

Liderar la celebración

Sí, tiene que ver con eso. Ésta es la fiesta popular que hacemos los rosarinos. El año que viene se cumplen 200 años de la muerte de Manuel Belgrano, quiero invitar a todos los ex presidentes, ex gobernadores y ex intendentes democráticos, como sucede en muchas naciones.

on24





CONFORTABLE · OCURRENTE · SEGURO · TRANQUILO · AMIGABLE · VISIONARIO · IMPONENTE · AMPLIO

COSTAVÍA

PICHINCHA RÍO

WWW.COSTAVIA.COM.AR









PRESENTACIÓN // Por Redacción ON24



MUJERES EXITOSAS: DIEZ PIONERAS ROSARINAS FUERON DISTINGUIDAS POR FUNDACIÓN LIBERTAD



pág. 15 on24.com.ar // JUNIO 2019

FUNDACIÓN LIBERTAD LANZÓ PIONERAS PRESENTES, UN NUEVO LIBRO CON LAS BIOGRAFÍAS DE DIEZ DE LAS EMPRENDEDORAS MÁS IMPORTANTES DE ROSARIO

undación Libertad, en el año de su trigésimo aniversario de vida institucional, editó "Pioneras Presentes". Una obra que se suma a otros tres volúmenes ya editados previamente, que revalorizan el espíritu empresario de hombres y mujeres que dejaron su huella en la ciudad de Rosario. En la introducción del libro, Fabiana Suárez, Directora Periodística de ON24, a cargo de prologar la historia de las diez mujeres empresarias, comentó: "En estos tiempos de radicalizados discursos feministas, la presente edición elige, de manera deliberada, seguir la trayectoria de diez mujeres que enseñan a través de su vida las raíces liberales del feminismo bien entendido. La defensa de los derechos de propiedad y la igualdad ante la ley, tan propia del liberalismo británico clásico, fue la punta de lanza que hirió de muerte a los comúnmente denominados privilegios machistas, reconociendo así que ni el sexo ni el género definen los derechos individuales, ni los talentos tampoco.

Nuestras pioneras crearon, bajo la protección y el amparo de esos derechos, magníficas empresas que marcaron tendencia en la región. Condujeron su capital con capacidad y coraje, sus tropiezos -como los de todo ser humano- no las convirtieron en víctimas, e hicieron del error su gran maestro. Lejos de colgarse de las faldas del privilegio, asumieron su propio riesgo, experimentando, metabo-

lizando sus fracasos para alimentarse de ellos y seguir, con temeraria tenaci- dad, la exploración que las condujo al éxito.

Despliegan su femineidad en la creatividad de sus marcas y en su misión social como generadoras de empleo. La maternidad las entrenó para ser prácticas y auto-resolutivas, convirtiendo en fortaleza lo que el falso feminismo llama desventaja. Lejos de conformar 'guetos hembristas', integran, junto a hombres de negocios, prestigiosas entidades empresarias. Las pioneras libertarias no persiguen enemigos, sólo sueños, muchos de ellos materializados y relatados magníficamente en esta obra".

on24









CHAT DE NEGOCIOS // Por Redacción ON24

¿CÓMO IMPACTÓ EL PLAN «JUNIO OKM» EN LAS VENTAS DE ROSARIO?

EJECUTIVOS DE CUATRO MARCAS QUE SE COMERCIALIZAN EN LA CIUDAD SEÑALARON QUE EL SUBSIDIO IMPLEMENTADO ENTRE EL GOBIERNO Y LAS COMPAÑÍAS REPERCUTIÓ FAVORABI EMENTE EN LA DEMANDA DE UNIDADES.



Alejandro FarragutGerente de Chevromax

"La realidad es que se duplicó la venta desde que se lanzó el plan del gobierno. Estos descuentos de \$50.000 para autos de menos de \$750.000 y \$90.000 para coches de más de \$750.000, más algunas condiciones de financiación subsidiada por las terminales, hicieron que despegara y arrancara de nuevo el mercado".



Marcelo Buzzoni Gerente de ventas de

Giorgi Automotores (Ford)
"La marca Ford tuvo un 65% más
de ventas de lo que fue el mes pasado, sin embargo hay que tener
en cuenta que dicho mes fue muy
flojo. Ayudó muchísimo, pero también estamos esperando más medidas como ésta para remontar



Mariela Spoto Titular de Stern

Motors (Porsche y Mercedes Benz)

"En nuestro caso el impacto es mínimo, ya que no integramos el objetivo del mismo".



Tomás Grimoldi Titular de Seprio (Fiat)

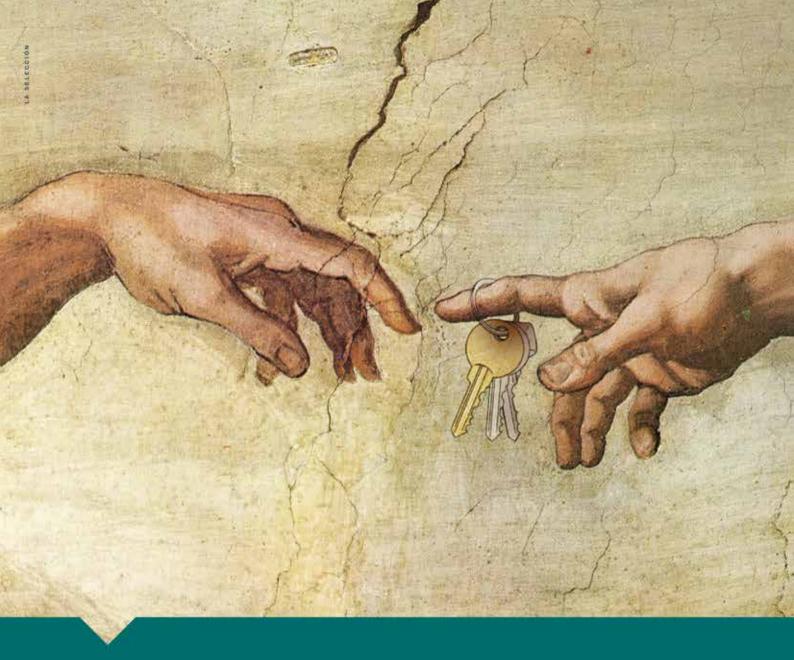
"Es un plan que despertó interés y es verdad que repercutió en las ventas, aunque sería muy aventurado decir que vamos a vender el doble. Puede ser que otras concesionarias lo estén haciendo. Cronos y Argo son los modelos que están viendo más incremento que el resto en el caso de Fiat (...) En general, junio es mejor que mayo en cuanto a noticias, la estabilidad del dólar es muy importante para las ventas".



un poco la caída del sector".

Rómulo González Directo de Autorosario Toyota

"Hay una recuperación en la venta de modelos que son más que nada consumidos por la clase media, como el Toyota Etios y el Yaris. El bono ha sido exitoso porque ha vuelto a traer a los compradores a las concesionarias. Se están haciendo operaciones en un nivel muy superior al mes anterior (...) A la gente no sólo la ayuda el bono, sino también la estabilidad en el dólar".



MUCHO MÁS CERCA

PRECIOS DEL 2017 POR TODO EL 2019



ESPECIAL AUTOS pág. 18

STERN MOTORS // Por Redacción ON24



«STERN CREDIT HA TRACCIONADO MUY BIEN LAS VENTAS»

ADEMÁS, LA TITULAR DE LA CONCESIONARIA MERCEDES BENZ Y PORSCHE ADELANTA LOS NUEVOS MODELOS QUE SE VIENEN PARA ROSARIO

a titular de Stern Motors, concesionario Mercedes Benz y Porsche en Rosario, Mariela Spoto, indicó que, desde el comienzo de la crisis económica, el mercado automotriz presenta caídas de entre el 40% y el 50% y aseguró que las marcas que

comercializa no están ajenas a este comportamiento. "En este tipo de situaciones, el consumidor privilegia la prudencia y racionalidad en las compras", señaló.

En ese sentido, aseveró que "los segmentos que más se ven afectados son los ultra deportivos y las versiones de lujo con tecnología más sofisticada, ya que ahí la decisión de compra obedece a razones más ligadas a la impulsividad".

Además, el programa de subsidios que lanzó el gobierno durante junio y ju-

pág. 19 on24.com.ar // JUNIO 2019

lio para reactivar la demanda de vehículos sólo alcanza a un par de modelos del concesionario, por lo tanto, "en nuestro caso –subrayó la empresariael impacto es mínimo, ya que no integramos el objetivo del mismo".

Ante esta situación, donde, por otro lado, el alto nivel de tasas "ha tornado menos atractivos los planes de financiación, decidimos lanzar Stern Credit, que es un plan de financiación propio, en dólares, a 12 meses y a una tasa mínima, diseñado especialmente para clientes del perfil de nuestra concesionaria", destacó y agregó que esta línea de financiamiento "ha traccionado muy bien las ventas". Por otra parte, Spoto aclaró que el perfil del cliente de Stern Motors "es bien definido y, en general, no varía por causa de los vaivenes de los ciclos

económicos (...) Integramos con ellos una comunidad en la que es muy difícil precisar dónde termina el cliente y empieza el amigo. Nuestro lema 'Sentite Stern ' trata de reflejar esa situación que nos distingue y enorgullece". Respecto a la evolución de los precios de las marcas ofrecidas por Stern Motors para el segundo semestre, remarcó que "nuestros productos tienen precios en dólares, por lo tanto, más que ajuste de precios, que seguramente no serán significativos, debemos estar atentos a la evolución del tipo de cambio, que sí es una variable decisiva a la hora de decidir la compra de un Mercedes Benz o un Porsche".

on24

NUEVOS MODELOS

La titular de la firma que en 2018 fue reconocido por tercera vez consecutiva como el Mejor Concesionario Mercedes-Benz en Argentina adelantó que muy pronto llegará a Rosario el modelo Clase A Sedán, "que completa la línea de entrada a la marca, cuyas variedades A200 y A250 fueron lanzadas recientemente con gran éxito", resaltó.

Además, anunció que "probablemente se agregue algún restyling de modelos ya consagrados" y afirmó que también "puede haber novedades en el segmento híbridos, que es el que mundialmente más desarrollo está mostrando".

ESPACIO PUBLICITARIO





GIORGI



Avellaneda y C. Carballo, Puerto Norte, Rosario. Tel. (0341) 410-1000. En San Nicolás: Pte. Perón 795. Tel: (0336) 444-3315. www.giorgiford.com ESPECIAL AUTOS pág. 20

DANIEL MARROCCHI // Por Redacción ON24



CAMPEÓN CON KAWASAKI EN LOS 80 VUELVE CON CONCESIONARIA DE LA MARCA A ROSARIO

EL EMPRESARIO ABRIRÁ DOS LOCALES, UNO EN EL QUE COMERCIALIZARÁ LA MARCA JAPONESA, Y OTRO PARA LA TAIWANESA KYMCO

I empresario rosarino Daniel Marrocchi, de larga trayectoria en el negocio automotriz, anunció a ON24 un nuevo proyecto que está por inaugurar en la ciudad de Rosario. Se trata de dos concesionarios de motos, uno de la japonesa Kawasaki, marca que comercializó y lideró en ventas en las décadas del 80 y 90, y otro de la taiwanesa Kymco. El Grupo Iraola, de Venado Tuerto, que cuenta con diversas unidades de negocio y operaciones en más de 35 países del mundo, es el importador para Argentina de ambas marcas, y, de acuerdo a lo informado, buscaba

desembarcar en Rosario con productos premium, por lo que confió en Marrocchi para su representación. De esta manera, el empresario local, que en la ciudad posee concesionarios Audi, Peugeot y Ducati, alquiló los 4 locales comerciales, de 120 metros cuadrados cada uno, que se ubican en la planta baja del edificio Alma, que la constructora Fundar levantó en Av. Pellegrini y Constitución, para instalar allí los nuevos emprendimientos. Si bien aún no hay fecha de inaugu-

Si bien aún no hay fecha de inauguración, Marrocchi indicó a este medio que se están llevando adelante las remodelaciones acordes a las necesi-

dades del proyecto para realizar cuanto antes la apertura de los negocios. Cabe recordar que, además de llevar comercializar Kawasaki en Rosario décadas atrás, Marrocchi compitió con esta escudería a principios de los años 80, con la que se consagró campeón santanfesino en 650, 750 y 1000 cc en 1980 y 1981, y campeón en 1982 de la Copa Marlboro. También fue tres veces subcampeón argentino y ganó el campeonato Tres Naciones en Montevideo con la marca.

Celebramos nuestra dedicación permanente

Inauguramos nuestra Planta Industrializadora en el Predio Industrial Metropolitano de Pérez

Listos para lo que viene









ESPECIAL AUTOS pág. 22

GIORGI AUTOMOTORES // Por Redacción ON24



«TRABAJAMOS MAS QUE EL DOBLE Y ESTAMOS VENDIENDO LA MITAD»

MARCELO BUZZONI, GERENTE DE VENTAS DE GIORGI AUTOMOTORES, DICE QUE EN JUNIO LAS VENTAS MEJORARON CON RESPECTO AL MES ANTERIOR, PERO QUE SIGUEN SIENDO DEMASIADO BAJAS

n un mercado castigado por la coyuntura, los concesionarios encontraron algo de aire en la reciente implementación del plan Junio 0km. Sin embargo, los empresarios del rubro han implementado sus propias herramientas de venta y marketing para colocar sus productos. En este mano a mano, Marcelo Buzzoni, gerente de ventas de Giorgi Automotores comentó cuáles han sido las apuestas de Ford y qué perspectivas tienen de cara al futuro cercano.

¿Cuál ha sido el impacto de Junio Okm en las ventas?

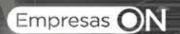
La marca Ford tuvo un 65% más de ventas de lo que fue el mes pasado, sin embargo hay que tener en cuenta que dicho mes fue muy flojo. Ayudó muchísimo, pero también estamos esperando más medidas como ésta para remontar un poco la caída del sector.

Más allá de esta ayuda del Estado, ¿qué otras medidas han adoptado para aumentar las ventas?

Hay cuatro cosas muy importantes: el plan del Gobierno, que ayudó con su

dinero, las fábricas, que pusieron descuentos en todas las unidades, los concesionarios, que cedieron buena parte de su margen y, además, la particularidad de contar con tasas muy subsi-





La comodidad de hacer todo desde donde quieras.



bancosantafe.com.ar



Banco Santa Fe

ESPECIAL AUTOS

NUEVOS LANZAMIENTOS

Según adelantó Buzzoni, Ford prepara varios lanzamientos para lo que resta del 2019. El Nuevo Mondeo Híbrido ya se presentó en los últimos días, un coche importado desde Europa con una importante actualización tecnológica respecto de su versión anterior, además de funcionar enteramente con energía eléctrica al circular a menos de 60 kilómetros por hora.

Además, las nuevas Ranger también irán saliendo a pista. En julio se presentará una versión actualizada de la tradicional pick-up, mientras que en septiembre se lanzará la nueva Ranger Raptor.

No obstante, uno de los eventos más importantes del año será recién en diciembre, cuando salga al mercado argentino la nueva línea F, fabricada en Estados Unidos. Los modelos que llegarán serán el F-150 y F-150 Raptor, esta última, un modelo adaptado para competición, con un motor V6 de 450hp. "Es una muy buena noticia porque no existe una camioneta de estas características en el mercado argentino", apuntó Buzzoni.



diadas. Tenemos tasas para algunos vehículos del 9%, en otros casos es del 14% y el 19%. Eso hace que mucha gente pueda incluso hacer negocios financieros, como invertir en un plazo fijo con tasa del 51% y toman tasas del 15%.

¿Cuáles son los modelos que entraron en el plan de junio y que mejor rindieron?

El K, el Fiesta, el Focus y la Eco Sport. La verdad es que todos los modelos anduvieron muy bien en cuanto a su demanda. En el segmento de las pick-ups, que no entraba en el plan del Gobierno, Ford hizo una bonificación especial y los concesionarios también acompañaron la acción, por lo que también han tenido un muy buen mes de ventas. Además se están vendiendo muy bien los usados, de hecho el mercado a presentado alza.

¿Influyó en el mercado de las pick-ups la buena cosecha?

En la venta tradicional, las pick-ups re-

presentan un porcentaje menor, aunque vienen en crecimiento. Siempre estuvo cerca del 24 o 25%. En momentos en los que el cereal tiene un buen precio aparecen más operaciones. Por supuesto que nosotros dependemos del campo para muchas operaciones, pero no siempre los productores destinan su ganancia a cambiar pick-ups o autos.

¿Cree que el año que viene se observará un mejor panorama de la actividad?

No tenemos ninguna información como para tener un panorama como para pensar que vaya a ser mejor que este año. Trabajamos más que el doble y estamos vendiendo la mitad, el porcentaje de rentabilidad es muy malo. Los gastos son enormes y la carga de estructura, preparada para un mercado de 900.000 unidades, es muy difícil de llevar adelante.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO.











CONTACTANOS

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

donweb.com

ESPECIAL AUTOS pág. 26

PESADO CASTRO // Por Redacción ON24



PREPARA INVERSIÓN EN FUNES TRAS SER NUEVAMENTE PREMIADO POR GENERAL MOTORS



pág. 27 on24.com.ar // JUNIO 2019

EL DIRECTOR DEL CONCESIONARIO HABLÓ CON ON24 DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO Y LAS PERSPECTIVAS DE VENTAS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

Pesado Castro Motors fue nuevamente distinguido por la compañía General Motors con el Premio Club del Presidente, que evalúa anualmente la performance de toda la de red de concesionarios oficiales. "Es un premio a todo el esfuerzo de Pesado Castro. Estamos muy contentos de haberlo ganado nuevamente, pese a que el 2018 fue un año complicado", dijo a ON24 Alfredo Pesado Castro, director del concesionario Chevrolet en Rosario.

El empresario consideró, además, que el primer semestre de 2019 se presentó con una caída de las ventas cercana al 50%, por lo que manifestó: "Esperamos que éste sea el piso y que empecemos a recuperar la actividad lentamente". En ese sentido, también indicó que el productor agropecuario se ha mostrado "bastante precavido y a la espera", por lo que agregó que si bien la cosecha "siempre derrama", aclaró que "esta vez no fue como en otras épocas". No obstante, aunque todos los segmentos presentaron bajas de ventas mes a mes, las pick ups exhibieron un incremento en mayo respecto a abril, según apuntó Martín Iberbia, gerente de Ventas de la automotora.

Más allá de este escenario, Pesado Cas-

tro afirmó que la concesionaria mira el futuro con optismimo, trazándose nuevos objetivos y proyectando inversiones: "Tenemos un predio en Funes de 25.000 metros cuadrados donde planeamos hacer inversiones de servicios y entrega de vehículos", adelantó.

A su vez, Iberbia indicó que General Motors está llevando adelante un plan de renovación de toda su línea de vehículos", por lo que se la red de concesionarios Chevrolet espera unos 20 lanzamientos durante los próximos tres años.

on24

PRESENTAN
PRESEN

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

GUILLERMO MINIERI // Por Emmanuel Paz



MIENTRAS QUE EN EL CONCEJO HUBO QUEJAS DE LOS TAXISTAS Y CUESTIONAMIENTOS ACERCA DE ESTE DESEMBARCO, EL COUNTRY MANAGER DE LA FIRMA, SE MOSTRÓ MUY OPTIMISTA DE CARA A UNA PRÓXIMA REUNIÓN CON LAS NUEVAS AUTORIDADES

Cabify, la plataforma tecnológica de movilidad, tendrá su relanzamiento en Rosario el primero de julio. Desde el mes próximo, los servicios que hoy se contratan a través de Easy Taxi pasarán a la app de Cabify, con lo cual la empresa española unificará sus operaciones bajo su propia marca. Mientras que en el Concejo hubo quejas de los taxistas y cuestionamientos acerca de este desembarco, Guillermo Minieri, Country Manager de la firma, se mostró muy optimista de cara a una próxima reunión con las nuevas autoridades.

Cabify se instaló en la ciudad en 2016 y, a partir de ese entonces, llevó a cabo varias pruebas piloto de su servicio, apuntó a posicionarse en el segmento corporativo y se alió con Easy Taxi para explorar el de los viajes particulares. Los usuarios de la app ya pueden ver la pantalla de notificación

al ejecutarla, invitándolos a descargar Cabify en la tienda de su proveedor de sistema operativo correspondiente.

Si bien la operativa de la empresa en Rosario no es nuevo, un relanzamiento con una campaña de comunicación más agresiva y con todos sus elementos de marca, levantaron polvareda en los pasillos del Concejo. En una reunión celebrada el lunes entre el gremio de taxistas, Pablo Javkin y un grupo de ediles, los trabajadores manifestaron preocupación por la posible llegada de Cabify y Uber. Mientras tanto, el concejal justicialista Eduardo Toniolli dijo que ambas plataformas "no son aplicaciones; son empresas de transporte encubiertas, ilegales".

Minieri, en diálogo con ON24 replicó: "En ningún momento tomaríamos acciones para perjudicar a los taxistas; son hasta el punto de partida de nuestro servicio. Nuestra idea es ofrecerles la tecnología para que su trabajo sea más seguro, mejoren sus ingresos, eviten pérdidas de tiempo y se acerque una mayor cantidad de clientes". En cuanto a los cuestionamientos sobre la legalidad de la operatoria, expresó: "Queremos reunirnos con las nuevas autoridades municipales para proponerles ampliar el cupo que tienen hoy".

Según explicó el country manager, la llegada de Cabify no competiría con el servicio de taxis, sino que pretende acoplarse al mismo, invitando a taxistas a que se les unan. Así como los que trabajan por medio de Easy Taxi, Minieri aseguró que quienes utilicen la nueva aplicación "podrán cobrar por tarjeta de crédito y recibir lo recaudado en sus cuentas bancarias. También tendrán beneficios para que puedan realizar cambios de vehícu-

pág. 29 on24.com.ar // JUNIO 2019

los". En cuanto al impacto de la llegada de la firma en el mercado laboral, fue contundente: "Tenemos la capacidad como para generar 5000 puestos de trabajo para fines de 2019".

¿Qué ocurre con los usuarios de Easy Taxi?

Los pasajeros habituales que utilizan Easy Taxi tendrán que mudarse a la aplicación de Cabify, la cual está disponible de forma gratuita en Google Play Store y en la App Store de Apple. Al abrir la app de Easy, en los próximos días se encontrarán con una pantalla de notificación que les exigirá actualizarla. Por otro lado, los taxistas que actualmente trabajan bajo esta modalidad, pasarán automáticamente a hacerlo a través de Cabify.

Minieri anunció además una serie de promociones y descuentos durante la primera etapa de la plataforma. "Queremos que la gente pueda probar nuestro servicio. Además, ofreceremos beneficios para viajeros frecuentes y asociados. Cuanto más nos usen, mejor precio brindaremos", apuntó.

"Las perspectivas son excelentes"

Pese a la polémica que se desató en el Concejo ante la inminente llegada de Cabify y Uber a la ciudad, Minieri no se mostró preocupado. Por el contrario, el empresario confía en que la firma española pueda acoplarse sin complicaciones a la actividad de los taxistas, mejorando sus ingresos y condiciones de trabajo. "Me parece fundamental destacar que no venimos a perjudicar el trabajo del taxista, sino a ofrecer una mayor calidad de trabajo", subrayó.

Minieri dijo que buscará tener una reunión con las nuevas autoridades

municipales para dialogar acerca de la normativa que afectará al servicio. "Queremos proponer una ampliación del cupo que tienen hoy. Queremos modificar las reglas existentes para generar nuevos puestos de trabajo en Rosario, y tener una mejor oferta para usuarios particulares y corporativos", apuntó.

El country manager sostuvo que el principal fuerte de la firma será "agrandar la torta" que se repartirá entre los usuarios. "Hay mucha gente que hoy no está viajando porque no les gusta el servicio de taxis y empresas que no contratan el servicio porque se topan con un sistema viejo que los obliga a hablar por teléfono", explicó. Según remarcó, "la tecnología expande el ecosistema de trabajo y mejora la calidad de servicio".

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



Santa Fe 1598 2000- Rosario Tel: 0341 4480111 www.lafazendaonline.com.ar La Fazenda Pasión por el café

SOCIALES



FECOI CELEBRÓ SU CENTENARIO CON UNA CENA DE GALA

Se realizó la cena de gala de la Federación Gremial de Comercio e Industria (FECOI), en los salones de puerto Norte. La institución celebró su centenario con un gran evento del que participaron Miguel Lifschitz, Antonio Bonfatti, Mónica Fein, Omar Perotti, Pablo Javkin, Roberto Sukerman, Roy López Molina, Eduardo Toniolli, Gabriel Chumpitaz, Anita Martínez, entre otros.

"En Federación entendemos que las cámaras y empresas necesitan a alguien que los acompañe en este mundo VUCA en en el camino de la innovación para que ellas sean Protagonistas del cambio, y no víctimas del cambio", sostuvo Ariel Dolce, presidente de FECOI, en su discurso.

Dolce hizo referencia a la realidad actual del país y al rol que les toca cumplir a las empresas e instituciones. "Debemos ser empáticos. Ni rosca, ni pacto o contrato social, es trabajar todos para

una Argentina más productiva", enfatizó.















DE EXPORTACIÓN // Por Gaspar Gutiérrez



UNA ASPIRADORA DE CARNE

CHINA YA REPRESENTA EL 70% DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE BOVINA. LA COYUNTURA INDICA QUE ESE PORCENTAJE PODRÍA CRECER AÚN MÁS. OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

a Peste Porcina Africana asola los campos del gigante asiático, que se ve obligado a sacrificar millones de cabezas y, al mis-

mo tiempo, incrementar notablemente sus compras de proteína de carne al exterior.

En ese marco, Sudamérica tiene una

oportunidad inmejorable para colocar más toneladas de carne bovina. "Es la única parte del mundo donde tenemos territorio y cereal para enpág. 33 on24.com.ar // JUNIO 2019

gordar los animales", dice entusiasmado el doctor Jorge Torelli, del Instituto de Promoción de la Carne Bovina Argentina, gerente general de Mattievich, y vicepresidente de la Cámara de Frigoríficos de Santa Fe. Se trata de un desafío muy grande, sobre todo teniendo en cuenta que los chinos necesitarán diez millones de toneladas de proteína animal extra. El temor es que se terminen llevando cortes que son muy caros al paladar argentino. Si bien el asado lo tenemos garantizado, es probable que vengan por las "pulpas nobles", ni más ni menos que las carnes con las que hacemos las milanesas.

El raid comprador del gigante asiático ha logrado la apertura de plantas frigoríficas que estaban cerradas hace años, algo prometedor para un

sector que durante años tuvo cerrada la posibilidad de exportar. Sin embargo, la cadena se encuentra ahora con el cuello de botella de la producción. Los novillos pesados no aparecen y son los animales que demandan los mercados externos. Es necesario aumentar la productividad. Políticas activas de Estado, desgravación impositiva para los kilos extras producidos y una política crediticia. Estos puntos son indispensables para que la producción primaria salga del atolladero. Las señales de previsibilidad hacia adelante, cualquiera sea el gobierno que venga, también son condición sin ecuanon. "Si no hay créditos acce-

Con este experto tuvimos una exten-

mentó el doctor Torelli.

sibles, no tenemos destino", se la-

sa charla, desmenuzando la actualidad de un sector con mucho para ganar, pero con muchos deberes por delante.

¿Cuál es la realidad del mercado internacional?

La coyuntura está atravesada por la irrupción en China de la Peste Porcina Africana, que se está extendiendo a los países limítrofes. Ya no es una epidemia, sino una pandemia. Hay casos en Mongolia, este de Europa, en Polonia, Vietnam. Esto ha generado una faltante de proteína animal en el mercado mundial de carne que es muy grande.

¿Pero que en el caso particular de carne bovina?

En el año 2018 se negociaron alre-

ESPACIO PUBLICITARIO





GIORGI



Avellaneda y C. Carballo, Puerto Norte, Rosario. Tel. (0341) 410-1000. En San Nicolás: Pte. Perón 795. Tel: (0336) 444-3315. www.giorgiford.com AGRO pág. 34

dedor de 64 millones de toneladas, y para el año 2027, se necesitarán 79 millones de toneladas, serían unas 15 millones de toneladas más de carne bovina.

¿De dónde saldrán?

No creo que alcancemos esa meta de 15 millones extras. Es cierto que Sudamérica es la única parte del mundo donde tenemos territorio para hacer la cría, cereal para engordar los animales. Si queremos darle carne bovina al mundo, tenemos que ir a un esquema de engorde intensivo de los animales. La cría, que son lo único que no podés evitar tener en grandes territorios compitiendo con la agricultura, la vamos a tener en áreas de menor aptitud agrícola.

Es un desafío muy grande.

De todas maneras, la oferta está siendo superada por la demanda. Antes hacíamos proyecciones al año 2050, hoy estamos proyectando al año 2027, porque los números se van ajustando. El porcentaje de confianza aumenta, cae la dispersión.

En este contexto, China tiene un problema serio.

Crítico. Necesitarán para este año diez millones de toneladas de proteína animal extra. Vendrá de peces de criadero, carne de cerdo y bovina. De lo que nos interesa a nosotros, van a necesitar 680 mil toneladas de carne bovina extra al 1,7 millón que estaban comprando.

¿Vendrán por el asado?

No, nuestro asado es muy gordo y los chinos son de comprar cortes magros. El peligro lo veo por otro lado. Lo que si van a llevarse y posiblemente ataquen ese segmento, es el de los novillos pesados, los complementos de los frigoríficos de exportación, que se colocaban en el mercado interno o países limítrofes, que son las pulpas nobles, que se usan para la milanesa. Bola de lomo, nalga, cuadra-

da, peceto y paleta. Cortes que son la base de la mesa diaria argentina. Ahí podemos tener un problema.

Pero no quieren animal liviano.

No, no hay forma. Los chinos no quieren nuestro animal liviano. Otros mercados tampoco lo desean.

Y en este escenario, la industria frigorífica depara bienes

Se está desarrollando. Los exportadores están abriendo plantas porque hay bastantes mercados. Ahora en julio viene Corea a dar otro paso para abrir ese mercado. Están apurados, igual que los japoneses para abrir la Patagonia y Uruguay. Necesitan tener abastecedores de carne que hoy no tienen. Antes tenían más requisitos, como ser libre de aftosa sin vacunación. Ahora le compran a Uruguay. Los coreanos vienen acelerando para abrir cuanto antes puedan, porque China también le provoca un problema de abastecimiento a ellos. Corea come casi 20 kilos per cápita de carne bovina.

Siguen apareciendo oportunidades.

Por supuesto, Indonesia consume 2 kilos, con un crecimiento del PBI parecido al de China. Cuando se decidan a promocionar el consumo de carne, olvidate.

¿Esto va a generar tensión de precios hacia dentro?

Sería lo lógico, pero no creo. Si los gobiernos que vienen no tienen una política de Estado de desarrollo para la ganadería, no vamos a ir a ningún lado. Con estas tasas de interés, no podes pensar en ningún planteo ganadero de cría serio. Con este nivel de tasas, tenes que dejar el campo en el banco. Igual, no creo que compitan las dos categorías (exportación y mercado interno). Probablemente, en los cortes de más bajo valor, sí van a competir los chinos.

Aumentar la productividad del rodeo ganadero, aumentar la cantidad de toneladas producidas; tenemos que llegar a 4 millones de toneladas.

¿Pero Como?

Aumentando el peso de faena, levantando el porcentaje de destete, o buscá la vuelta productiva que quieras, pero necesitamos aumentar eso para tener abastecido el mercado interno en torno a los 55/60 kilos per cápita. Recordá que los cerdos ya están casi en 20 kilos, con lo cual es muy probable que tengamos ahí un piso. El lugar que ocupó la carne de pollo no lo ocupó mas la carne bovina, llegó a los 40/45 kilos y ahí se mantuvo. Con el cerdo ocurre lo mismo, la gente se acostumbra a consumir otra cosa; que no es malo, porque nos quedan saldos exportables.

¿Qué hacer para que aparezcan novillos pesados?

Políticas activas de Estado, desgravación impositiva para los kilos extras producidos y una política crediticia. Si no hay créditos accesibles, no tenemos destino. Al 50% no podes financiar nada. Le tenés que entregar la pastura al banco. El Estado debería tener políticas activas, y de largo plazo para los sectores productivos.

¿Estamos en fase de liquidación?

Yo no creo que estemos en fase de liquidación. Deberíamos esperar un poquito más para tener claridad de lo que ocurre. Por los números que tengo, estamos levantando 3/4 puntos la relación vaca/ternero (destete), con lo cual, me esta dando la razón a mí que lo primero que hicieron fue sacar algo de las vacas improductivas que tenían en los campos; al ver que tenían buen valor, las terminaron vendiendo, porque está el mercado chino abierto. Si no, las hubiera comprado el Swift como todos los años.

ON24

Desde hace 12 años,

buena información para buenos negocios.

www.on24.com.ar







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



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
- Berkley Argentina ART
- Berkley Argentina Re

- **b** Berkley Colombia Seguros
- **b** Berkley Brasil Seguros
- **6** Berkley Uruguay Seguros

- Berkley México Seguros
- **b** Berkley México Fianzas
- Berkley International Puerto Rico

b Berkley Latam & Caribbean





En el centro de Pichincha. Y de tu vida.

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

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

Con pocos pisos de altura, y mucha extensión, con unidades de ambiente único y dos dormitorios: SUM, terraza, pileta con solarium, gimnasio, quinchos con expansión propia, laundry y mucho más.

Livingreen. En Güemes 2472, Rosario.





water to the Par



