

ON24

HIERRO CALIENTE

EN MEDIO DE LAS TRANSICIONES GUBERNAMENTALES EN TODOS LOS NIVELES, REFERENTES EMPRESARIOS DE LA CIUDAD ANALIZAN LA COYUNTURA, HACEN EL BALANCE DEL AÑO Y PROYECTAN EL 2020





PROGRAMA PARA EL DESARROLLO PYME

Buscamos ideas por todo el país
y las **transformamos en futuro.**

COMPETENCIA NAVES

Desde hace 5 años, **Banco Macro en alianza con el IAE Business School**, en el marco de su Programa Naves, potencia proyectos de PyMEs y emprendedores de todo el país, brindándoles formación académica, mentoría y networking para ayudarlos a crecer.

Más de **5.500** emprendedores, **2.700** proyectos, **1.400** horas de capacitación.



Para más información ingresá en macro.com.ar/naves

32 personas con frío en el patio de un bar.
Solo **8** no fumadores adentro.



Queremos que más gente se cuide.



Charlas sobre **tabaquismo** y más de 500 de **PREVENCIÓN** se realizaron en todo el país durante el último año. **Sumate vos también.**

04

EDITORIAL

Perspectivas: lo bueno y lo malo

06

OPINIÓN

Educación y democracia:
educar para la vida

Presidenciales 2019:
conomía mata Ética

10

MANO A MANO

Alberto Padoan «Sería muy malo un precio diferencial en el tipo de cambio para la compra de insumos y otro para las exportaciones»

Ariel Dolce «Le pedimos a Perotti que no se aumente la carga impositiva y que se adhiera a la ley de ART»

Germán De Vincenzo Obra pública: licitaciones freezadas, delay en los pagos y preocupación en el sector

Jorge Bertero «Los bancos deben crecer en beneficio de la comunidad, no con Leliq, sino con depositantes y clientes prestatarios»

Pablo Paladini «El país no puede desarrollarse sin un mercado interno fuerte»

Silvana Dal Lago «Los gobiernos solos no van a resolver los problemas, tenemos que acompañar»

María de los Ángeles Milicic: «Somos cautamente optimistas para el próximo año»

46

INFORME

Santa Fe es la segunda provincia mejor administrada

50

TENDENCIAS

Out of the office: El coworking como inversión y cultura laboral

58

INFORME

¿Debería pasarme a Apple en Rosario?

66

NEGOCIOS

¿Cómo convertirte en influencer? Dos casos de éxito y una marca emblemática

Se expande y compra otra empresa de medicina prepaga

La cuarta revolución industrial en la agricultura

Poniendo a prueba nuestra resiliencia

86

POLÍTICA

La rebelión en Senadores por el presupuesto 2020: Caja, subsidios y mandatos eternos - 86

Tweet por tweet: ¿Cómo fue el año de Perotti y Javkin?

98

AGRO

Una cadena para aportar y sumar eslabones



f portalON24

t @portalON24

ig @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 149
Noviembre 2019

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA
Fabiana Suárez
fabianaasuares@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 EDITORIAL
Y ARTE DE TAPA**
Georgina Varela
dggv@outlook.com

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

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

info@on24.com.ar

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

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

ISSN N° 1851-4723



ÚNICO

4000 M2
DE PARQUE

ENTREGA

PRIMERA ETAPA
DICIEMBRE
2019

Unidades tipo Loft, 1, 2 y 3 dormitorios distribuidos alrededor de un gran parque interior, piscina con solarium, tres quinchos totalmente equipados, gimnasio completo, juegos para niños, bicicleteros, bauleras, laundry y seguridad las 24 hs.

www.condosrefineria.com.ar

CONDOS REFINERÍA

VELEZ SARFIELD 510

fundar

ROSENTAL
INVERSIONES

Banchio
0341 4476611

Dunod
0341 4204534

José Ablad
0341 4241919

M.Gustafsson
0341 4256193

Rinesi
0341 5304405

OFICINA DE VENTAS

Av. Caseros 165 bis. Lunes
a Viernes de 14 a 17 hs.
Sábados, Domingos
feriados de 10 a 12 hs.

PERSPECTIVAS: LO BUENO Y LO MALO

Estamos en noviembre, estimados lectores de ON24. Lo que parecía imposible fue posible. Ganó Alberto Fernández, ya con resultado puesto. Será el próximo presidente de la Argentina. Cuatro años de Mauricio Macri, ¿y qué nos queda? Nos queda reflexionar sobre lo que se va y sobre lo que se viene. Perspectivas para un 2020 que llegará sin que nos demos cuenta. Un 2020 que, de alguna forma, ya llegó. Macri todavía tiene que pasarle el bastón presidencial a Alberto el 10 de diciembre. Más que bastón parece un hierro caliente.

Diciembre será el mes del traspaso presidencial, del traspaso del poder, y desde la Redacción de ON24 no podemos dejar de pensar en eso. Da la impresión de que no se repetirá la infame situación de 2015, cuando la expresidente -y actual vicepresidente electa- Cristina Fernández se negó a hacer lo que la institucionalidad demandaba. El Gobierno de Mauricio Macri puede haber cometido muchos errores en lo económico, pero por suerte en esto se sacaron un diez.

Por eso, en este número, hablamos con varios empresarios para averiguar qué le demandan al nuevo presidente y qué esperan de la futura administración. Queda mucho por resolver, todo está pendiente en una Argentina que siempre queda en deuda. Sin embargo, todo lo bueno que se hizo, poco o mucho, debería preservarse. También nos enfocaremos en eso. Por ahora, ánimos, que es noviembre y se siente esa lluviecita tan particular.



INVIERTA EN EL CORAZÓN DE LA CIUDAD

COMPLEJO HAMPTON BY HILTON ROSARIO

Ubicado en pleno centro financiero, comercial y residencial de Rosario a 150 m del Paseo del Siglo y 600 m del río y Bv. Oroño.

Dentro de un terreno de 1568 m² en la manzana delimitada por las calles Santa Fe, España, Presidente Roca y San Lorenzo.

Segundo proyecto de Argenway, posterior a la apertura de Hampton by Hilton Bariloche el pasado 12 de noviembre.

Invierta desde 1/4 de habitación en el condo-hotel Hampton by Hilton Rosario o bien consúltenos por departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.

Más info en [argenway.com](https://www.argenway.com) o escribanos un Whatsapp al **+54 9 341 203-5642**

DESARROLLA



COMERCIALIZA



PROYECTA



FRANQUICIA



Educación y democracia: educar para la vida

LA EDUCACIÓN ES UNA PRÁCTICA SOCIAL COMPLEJA Y DIVERSA. RESULTA DIFÍCIL ESTABLECER CUÁLES DEBAN SER LOS PILARES ESENCIALES PARA LA EDUCACIÓN DEL SIGLO XXI. ¿QUÉ ES LO QUE NECESITAN SABER LAS PERSONAS PARA EL FUTURO?

La educación es una categoría teórica compleja que incluye una diversidad de fenómenos, todos vinculados con el desarrollo de las potencialidades específicamente humanas. Educación, socialización y humanización son procesos ligados y complementarios. Somos seres vivos que devenimos humanos en el transcurrir del tiempo por el contacto e interacción con otros humanos.

Asimismo, puede ser definida como un proceso permanente, que va desde el inicio hasta el fin de la vida. Es una práctica social a través de la cual las generaciones adultas reciben a las generaciones más jóvenes, y las acompañan en su evolución para que se tornen sujetos humanos, a través de la transmisión de un legado cultural significativo para esa sociedad, y la preparación para la inserción futura.

Es un proceso altamente dinámico en el que los aprendizajes son mutuos. Padres y madres enseñan a sus hijos las primeras pautas de socialización, desde el tamiz simbólico fundamental de la cultura -una lengua a la que llamamos justamente “materna”- a lo esencial para la supervivencia biológica y social. Pero con cada hijo, ellos aprenden u optimizan el aprendizaje de la función parental en cada etapa de la vida.

Podemos conjeturar que esta matriz de educación general, amplia e indeterminada de los primeros años de existencia representa un moldeado sociocultural originario y primordial, que condiciona la construcción de la identidad individual y colectiva, imprimiendo una cosmovisión desde la cual se percibirá el mundo, y se actuará en consecuencia. Escuchamos con frecuencia expresiones tales como: la familia educa mientras que la escuela enseña o instruye, para establecer diferencias significativas entre el alcance de cada una de esas funciones, y los límites entre la educación informal,

espontánea y asistemática y la educación formal, que está representada principalmente por la organización de los sistemas educativos.

La preocupación de estos tiempos parece estar centrada en el rumbo de la educación formal, que se la considera en crisis desde hace décadas en nuestro país y en el planeta. Quizás haya muchas razones derivadas de un deterioro y brecha real entre las expectativas y los resultados del funcionamiento de las instituciones educativas. O tal vez sea porque respecto de esa otra educación social o familiar hay menos posibilidades de intervención sistemática y de control social.

Cómo educan las familias a su prole usualmente resulta un territorio de difícil acceso, y sigue configurando un espacio propio de la esfera de lo privado, salvo en situaciones excepcionales que vulneren derechos de niños, niñas y adolescentes. Un ejemplo evidente de esta disputa sobre las esferas de lo privado y lo público en la educación familiar son las notorias resistencias que vienen impidiendo la implementación efectiva y universal de la Ley Nacional N° 26.150 de Educación Sexual Integral (23 de octubre de 2006), promulgada hace más de una década, con movimientos opositores que la rechazan bajo el lema #ConMisHijosNoTeMetas. Con este panorama heterogéneo y complejo resulta muy difícil establecer unívocamente qué es lo que necesitarán saber las personas para el futuro, un futuro que una porción de las generaciones adultas de hoy no podrán ver. Como canta **Charly García**: *“Cada cual tiene un trip en el bocho/difícil que lleguemos a ponernos de acuerdo”*.

¿Cuáles podrían ser, entonces, los pilares esenciales para la educación del Siglo XXI?

¿Hay posibilidad de imaginarse enseñanzas y aprendizajes

que trasciendan el presente y sean genuinamente útiles de modo más o menos perenne? ¿Es posible una construcción de saberes universales, a los que se arrije a través de consensos que involucren distintas perspectivas y actores educativos? Parece un tanto utópico. Nos remonta a los ideales fragmentados de la Modernidad, a los grandes relatos de razón y progreso desvanecidos en las tribulaciones del Siglo XX.

Tal vez no esté todo perdido. El pensamiento único y hegemónico se ha agrietado de una vez y para siempre. El germen del reconocimiento de las singularidades dio su batalla frente a intentos de homogeneización globalizada. Sabemos que no tienen por qué existir mandatos universales que se sigan dogmáticamente, aunque presenciemos en el mundo el ascenso de focos de totalitarismo, autoritarismos y fanatismos de distinto signo político o ideológico.

María Montessori decía que educar a los hijos era enseñarles a valerse sin nosotros. Podemos ir un paso más adelante de la autonomía, y quizás sumemos otras coincidencias en la idea de cuál sea la tarea sustantiva para cualquier tipo de educación. Ha de ser el promover el desarrollo de un pensamiento autónomo y crítico, capaz de cuestionarse a sí mismo, a sus propios supuestos, como método para alcanzar lo que sea la verdad o una dimensión parcial de esa verdad, con la conciencia de la transitoriedad y el dinamismo de ese conocimiento.

Un pensamiento autónomo y crítico para una convivencia social armónica, para el fortalecimiento de una vida democrática. De modo que la comunicación y la convivencia, insoslayables caracterizadores del ser seres humanos, puedan darse en un genuino estilo de vida democrática. No se trata solamente de ser tolerantes con el pensamiento ajeno y distinto, sino que se valoren esas diferencias como enriquecedoras.

La libertad ha de ser el supuesto fundacional, medio y fin para la armonía colectiva, donde la razonabilidad sea una habilidad social y no exclusivamente intelectual. Ser razonables es mucho más que saber esgrimir buenos argumentos; es la empatía y el esfuerzo por comprender el punto de vista del otro, y estar dispuestos a someter a escrutinio crítico el propio, hasta el extremo de modificarlo si fuera pertinente.

Libertad y razonabilidad serán garantes para que cada quien pueda pensar por su cuenta sin prohibiciones. Si fuera necesario la existencia de un límite, solamente es justificable para evitar que los intolerantes impongan sus enfoques restrictivos al resto.

Sería interesante transformar los ámbitos de aprendizaje en Comunidades de Indagación, al modo de la propuesta metodológica de la Filosofía para Niños. Crear una multiplicidad de espacio-tiempo de encuentros bienhechores, para pensar con otros en la búsqueda de la verdad, a través del diálogo, los interrogantes y la cooperación, sobre la base de una comunicación respetuosa que valore las diferencias como positivas, enriquecedoras y necesarias.

Sigue siendo cierto aquello que afirmaba el filósofo **John Dewey** que *la educación no era preparación para la vida, sino que era la vida en sí misma*. Puede decirse que, en gran medida, la humanidad ha conquistado la democracia como forma de gobierno. Resta que la educación nos permita asegurar a la democracia como experiencia y estilo de vida colectivo.

Por **Alicia Pintus**

Educadora y filósofa

@AliciaPintus



ESPACIO PUBLICITARIO

koll.com.ar | @koll.com.ar

Elegí trabajar cómodo,
elegí sentarte bien.

KOLL

Presidenciales 2019: Economía mata Ética

EN SANTA FE, EN JUNIO PASADO, EL PERONISMO HIZO UNA LECTURA EQUIVOCADA DEL TRIUNFO DE OMAR PEROTTI COMO GOBERNADOR. Y EN TODO EL PAÍS, INFUNDADAMENTE, NO ACEPTAN LOS ACTUALES NÚMEROS FINALES.

Con la elección de **Omar Perotti** para suceder a Miguel Lifschitz en la gobernación de Santa Fe luego de tres períodos consecutivos del Socialismo, quedaba más que claro que el electorado santafesino había elegido a un político serio y experimentado que con su gestión podría superar el desastre que en materia de inseguridad fue máxima responsable la cúpula de dicho partido, en las sucesivas figuras de Binner, Bonfatti y el citado Lifschitz. No fue, precisamente, por un repentino renacimiento del peronismo en general. De haber sido así, la intendencia para Rosario hubiera recaído en Roberto Sukerman (encuadrado con el kirchnerismo nacional) y no, como sucedió, en **Pablo Javkin**. Dicho sea de paso, Perotti sí se vio beneficiado por la brusca caída en la imagen del oficialismo nacional. Si todo hubiera seguido como en las elecciones de medio término de 2017, José Corral hubiera ganado con la **marca Cambiemos**. Pero dos años después esa misma marca no valía ni dos pesos en el mercado político. No obstante ello, ya en octubre, el PJ santafesino vuelve a ser superado electoralmente por Juntos por el Cambio, quedándose con un legislador menos que el oficialismo y con dos menos que lo que esperaban. Que esperaban ellos solos, que no pudieron interpretar, ni aceptar, que ni en Rafaela, ciudad natal de Perotti, pudieron triunfar esta vez. Suponiendo que es culpa de los chacareros de la zona o porque son todos gorilas. Lo más grave es que hipotetizan increíbles conspiraciones nacionales que habrían derivado en un improbable acuerdo de cúpulas para propiciar una supuesta gobernabilidad de aquí al 10 de diciembre, en la creencia de que de tal modo ambas partes quedarían satisfechas con los guarismos finales, y un Macri fortalecido como líder opositor. La realidad es que fue 48 a 40, con un Alberto Fernández

triunfador en primera vuelta y un Mauricio Macri que aunque se convierte en el primer mandatario en perder una reelección, también es el primero no peronista en finalizar y completar un mandato. Más una inesperada remontada entre las PASO y las elecciones. No es poco, considerando la debacle en la que estamos como país. Y ambos hechos deben ser respetados y celebrados. Que ganó Fernández, y que habrá una oposición sólida cimentada en los respectivos números de legisladores para el Congreso Nacional. Entonces, reflexionen. No es pensable un “pacto de gobernabilidad” que decidiera cerrar números en 40 % para unos y 48 para otros, y que todos quedasen contentos. Es absurdo. Es ridículo. A nadie medianamente inteligente le hubiera parecido buen negocio político quedarse con varios legisladores menos y sin quórum propio en Diputados.

Ampliamente conocida es la anécdota de campaña de **Bill Clinton**, cuando respondiendo a una consulta periodística, mirando uno de los carteles fijados en su búnker, contestó “**Es la economía, estúpido**”. Todo se define por ahí. Tan cierto era que, en ocasión de estar en Boston en 1998, justo cuando recrudecía el escándalo por las pasantes abusadas por el mandatario de entonces, cuando consultaba a los ciudadanos de a pie, todos me contestaban más o menos lo mismo: “No nos importa. Para nosotros es un buen administrador”. Todo dicho. Que el tipo arrinconara chicas en el Salón Oval no era un tema. La Economía era (sigue siendo) el termómetro de todo. Y en Argentina no es muy diferente. El cristinismo es, objetivamente, el período gubernamental más corrupto de la historia. Con exfuncionarios del calibre de Boudou, De Vido, Jaime, López, Lázaro, y siguen las firmas, algunos ya condenados, no resiste discusión. Y con numerosas causas que la tienen como imputada a Cristina

Fernández, sin embargo son cuestiones de las que prácticamente no se hablan. La corrupción no parece importarle a nadie. Es la doctrina Mengolini, esa que decía “roban pero hacen”. Y, en el mejor de los casos, dirán que son causas armadas. Por la “oligarquía”, claro.

“Billetera mata galán”. “7 de espadas mata 7 de oro”. Fórmulas que no requieren aclaración. Tampoco que **“Economía mata Ética”**. En cuanto a la situación judicial que atraviesan actualmente estas figuras principales del kirchnerismo, empezando por la propia viuda de Kirchner, por las dudas e independientemente de cómo haya sido realmente, nadie quiere terminar como el exfiscal Alberto Nisman. Dicho esto, próximamente veremos un desfile de excarcelaciones y demás figuras jurídicas que arriben al mismo resultado. Así es el poder.

El tiempo dirá, y esperemos que sea pronto, si estos cuatro años de macrismo tuvieron hechos de corrupción. Si ello fuera así, y se comprobara, va mi especial deseo de que tengan la peor de las condenas judiciales. Quede dicho.

Se confirmó este domingo, entonces, la hipótesis que anticipaba en junio de este mismo año, tras la elección que consagró como gobernador de Santa Fe a Omar Perotti. No fue mayoritariamente el peronismo recuperado, fue un sufrido y hastiado electorado santafesino el que buscó expulsar de la Casa Gris al Socialismo. Recordemos una vez más la deslucida elección del peronismo rosarino en 2019: para intendente fue superado por Pablo Javkin. Y en Santa Fe, en octubre, fue superado por el maltrecho frente oficialista, quedando con un legislador menos que los de la lista de Federico Angelini. Allí la importancia de la fiscalización. Una ingenuidad casi infantil por parte del Pro. Así fue que muchos creen que le escamotearon dos elecciones para gobernador, en 2011 y 2015. Cuando ahora se pusieron las pilas, las diferencias se estrecharon. No es casual.

Pero los votantes que eligieron ganador al Alberto no pueden entender que haya gente que piense diferente. Y que exista un 40 % más otro 12 que no quiere saber nada con lo que se viene. Que ojalá sea para mejor, obviamente. Pero consideremos algunos detalles: Alberto Fernández no tiene territorio y no tiene estructura propios, y los gobernadores pueden ponérselo difícil. Pero ha demostrado ser un hábil político, con formación y experiencia, que estará obligado a construir poder, aunque le impongan algunos ministros. De no ser así, el cristinismo se lo llevará puesto. Y no parece estar dispuesto a ello.

Hasta el 10 de diciembre el presidente seguirá siendo Mauricio Macri. Que aún con una digna elección queda herido y debilitado. Por ahora, sus adláteres muestran devoción y

respeto. Pero es alguien que dilapidó capital político, no sólo el personal sino también el de un número importante de los de su entorno. Es un contrafáctico, pero si María Eugenia Vidal no hubiera sido presionada para ir en la misma elección, quizás el resultado hubiera sido otro. La arrastró la ola de las PASO. Lo mismo otros de sus principales dirigentes, que deberán buscarse trabajo para los próximos dos años. Caso especial el de Horacio Rodríguez Larreta, del que todos, o casi, esperaban una cómoda reelección a la luz de su trabajo y dedicación en CABA. Y, ¿por qué no?, disputarle al mismísimo Macri el lugar de privilegio como inminente opositor.

Lo anticipaba Luis Sánchez en 1995 y mucho después Jaime Durán Barba: cada domingo que se vota en la Argentina es “Un día de emoción”. No le den más vueltas. Vayamos entonces por partes. Mauricio Macri tuvo una gestión de gobierno que en lo económico y social fue desastrosa. Peor, imposible. Y no daba la impresión de que mereciera una segunda oportunidad por parte del electorado. Mucho menos cuando los meses más cercanos venían mostrando lo peor de su administración. Devaluaciones, inflación, endeudamiento, cepo cambiario, aumento del desempleo y la pobreza y una notoria incapacidad para ponerle freno a ese descontrol. Y la situación regional contribuyó notoriamente al triunfo de los Fernández. Pero el triunfo fue allí nomas. Nada que ver con los desopilantes resultados de las PASO. Un solo agregado: varios tendrán que agarrar los libros para conceptualizar con más precisión la categoría “Neoliberalismo”. Nada. Eso. Porque da la impresión de que repiten como loros lo que escuchan por ahí.

Volvieron. No sabemos si mejores. Volverá también, quizás, la infame doctrina Zaffaroni, la Patria Grande Bolivariana, y fundamentalmente, ella. Que, recordemos, ya denuncié como la gran bloqueadora serial de las redes sociales. Toda una demócrata... También lo tendremos a Axel Kicillof, que nos preocupa menos porque lo tendrán que aguantar los bonaerenses. Pero es un emergente, con su discurso del odio y la reiteración del clásico esquema dialéctico de amigos – enemigos. Para que muchos creen que realmente se viene el ministerio de la Venganza.

Economía mata Ética. No hay vueltas. Clinton tenía razón.

Por Ernesto Edwards

Filósofo y periodista

@FILOROCKER



HIERRO CALIENTE



En medio de la transición gubernamental a nivel local, provincial y nacional, referentes empresarios de la ciudad analizan la coyuntura, hacen el balance del año y proyectan el 2020. Hablamos con Alberto Padoan, expresidente de la Bolsa de Comercio de Rosario, Ariel Dolce, presidente de la Federación Gremial de

Comercio e Industria, Germán de Vincenzo, presidente de la delegación argentina de la Cámara de la Construcción, Jorge Bertero, presidente del Banco Meridian, Silvana Dal Lago, CEO de Sonder Valor Argentino SRL, María de los Ángeles Milicic, gerente general de Milicic, y Pablo Paladini, director de Paladini.





«SERÍA
MUY
MALO UN
PRECIO

DIFERENCIAL EN EL
TIPO DE CAMBIO
PARA LA COMPRA DE
INSUMOS Y OTRO
PARA LAS
EXPORTACIONES»

A POCO DE HABER DEJADO LA PRESIDENCIA, PADOÁN HABLA DE SUS HIJOS, LA POLÍTICA Y LA ENTIDAD A LA QUE LE BRINDÓ TODO SU TIEMPO.

¿Cuántas horas le dedicaba a la BCR?

Muchas realmente. Esta institución es presidencialista, no dedicarle tiempo es no querer asumir el rol que te toca. La Bolsa tiene un gran protagonismo en la sociedad, es un referente. Tiene un Centro de Estudios Económicos que tiene números que no los muestra nadie, tiene información que no es fácil de conseguir.

El presidente debe asumir la responsabilidad que le cabe o dedicarse a otra cosa. Mis hijos Maxi y Cristian están en el Directorio de Vicentín, estar jubilado de la empresa me permitió cumplir mi misión en la Bolsa.

¿Todos sus hijos están en la empresa?

Sí, todos están trabajando. Maxi, el mayor, entró en el directorio a los 21 años, ahora tiene 50. Cristian entró al Directorio cuando yo me retiré. Ellos tienen más personalidad que yo y bienvenido sea.

Betina trabaja con los agroquímicos, Cinthia trabaja en siembra compartida y también en el negocio de los vinos y Alberto -Tito- está en el negocio de la lecitina que tenemos con los españoles, tenemos una UTE con ellos. Mis hijos me allanaron el camino.

Imagino que hay tareas cumplidas pero otras en proceso. ¿Qué le deja pendiente al nuevo presidente?

No me gusta hablar de lo que hice, sino de lo que hicimos. Tenemos una mesa chica, luego una mesa directiva y un consejo directivo.

En la mesa chica empezamos siendo: Angel Torti, Daniel Nasini, Daniel Gallo, Fernando Rivero, Raúl Meroy y yo. Luego se agregó Angel Girardi, Jorge Tanone y Hugo Grassi -el nuevo vicepresidente, una persona joven que ingresa al directorio-.

Estamos muy abocados a lo tecnológico, a la innovación. Es algo que iniciamos hace un par de años y hay mucho que hacer al respecto.

Viajamos a Chicago, San Francisco y Tel Aviv, entre muchas visitas. Israel tiene tecnología de punta con quien tenemos convenios de intercambio tecnológico, así como con el cluster de Catalunya que nos permite la posibilidad de mejorar el análisis de granos de nuestro laboratorio.

¿Qué proyectos tienen justamente para el laboratorio? Estaba la idea de mudarlo.

Hace tres años teníamos ya casi lanzado el nuevo laboratorio, al lado de La Virginia. Cuando vimos que nos costaba, solamente el edificio, 23 millones de dólares, nos preguntamos si no estaríamos cometiendo un error. Así es como cambiamos la idea de centralizar, en descentralizar con laboratorios de cercanía.

¿Dónde estarían ubicados?

Este mes vamos a inaugurar un laboratorio en Puerto San Martín. Entonces las muestras de Timbúes, Puerto Gral San Martín y San Lorenzo van a ir allá.

Seguramente el año que viene haremos uno al sur de Rosario, para que la zona de Villa Gobernador Gálvez pueda usarlo.

¿Qué van a hacer con ese terreno entonces?

Algo se hará. Nos comprometimos con la municipalidad en irnos

¿Y el banco?

Ya presentamos la papelería requerida por el BCRA, estamos esperando la habilitación.

Una vez que tengamos esa habilitación tenemos de plazo un año para comenzar a funcionar. Tenemos la planta baja y primer piso del edificio nuevo para ese fin seguramente.

¿En qué posición quedó en la Comisión Directiva?

Voy a trabajar en Innovación.

« CREO QUE
OMAR
PEROTTI
ES UNO
DE LOS
MEJORES
CUADROS
POLÍTICOS
PARA
GOBERNAR
LA
PROVINCIA »

Igual no creo que abandone su costado político, a propósito ¿qué opinión le merece Omar Perotti?

Creo que Omar Perotti es uno de los mejores cuadros políticos para gobernar la provincia, así como Pablo Javkin para gobernar Rosario.

¿Cuáles son las demandas para Perotti?

Hicimos un documento, donde le pedimos básicamente no aumento de impuestos y la adhesión rápida a la Ley de ART. Somos la única provincia fuerte que aún no está adherida, con el impacto negativo para la pyme que esto significa. La industria del juicio en Santa Fe es caótica.

¿Cómo ve al nuevo presidente?

Estuve con él cuando cerró la campaña de las PASO. Hablamos del tema de las carnes y los granos. Yo creo que habrá que hacer un programa de disminución de las retenciones, el lo reconoce.

¿Lo ve con un enfoque muy diferente al gobierno actual?

Me gustó el discurso que dió Pichetto. Dijo que nadie puede recibir por mucho tiempo un subsidio, no hay de dónde sacar el dinero. Y es así. No se puede expropiar al que produce. Seguramente no hay trabajo para todos, pero convengamos que no tenemos una cultura del trabajo como otras naciones. Veo a tantos trabajadores venezolanos, paraguayos, bolivianos, muchos en el sector de los servicios, con mucha predisposición para trabajar, educados, atentos, que viven en nuestro país y tienen trabajo. Algo tiene que cambiar.

¿Cómo lee los primeros contactos internacionales de Fernández? ¿Con qué países debería afianzar la relación?

No veo mal que visite México, si ellos tienen algún problema con Estados Unidos, nosotros podemos ser proveedores, pero no podemos estar mal con Brasil. Es importante estar bien con la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. Hay que

« NO
PODEMOS
ESTAR
MAL CON
BRASIL »

estar bien con el mundo y no podemos prescindir de la buena relación con Brasil.

¿En la discusión sobre el tipo de cambio y su desdoblamiento, de qué lado está?

Sería muy malo un precio diferencial en el tipo de cambio para la compra de insumos y otro para las exportaciones. Sería otra retención para la industria y el campo.

¿En qué se equivocó Macri?

En no decir apenas asumió lo mal que estaba la situación, eso no se puede decir a los cuatro años.

on24

« MIS
HIJOS ME
ALLANARON
EL
CAMINO »

ESPACIO PUBLICITARIO

Para tener un gran año, seguramente nos vas a elegir.

Profesionales con vocación de servicio, responsabilidad, celeridad y confianza. Atención personalizada con Ejecutivos de Cuenta exclusivos. Todo para satisfacer tus necesidades.

EMPRESA RIESGO LABORAL PERSONAL

@HeyBroker.Seguros | www.heybroker.com.ar

0800 222 0760 | Buenos Aires 1480, Rosario



RÍO ARRIBA. TU VIDA, UN ESCALÓN POR ENCIMA DE TODO.

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

RÍO ARRIBA
CASAS PANORÁMICAS

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

OBRING



«LE PEDIMOS A PEROTTI QUE NO SE AUMENTE LA CARGA IMPOSITIVA Y QUE SE ADHIERA A LA LEY DE ART»

EL PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN GREMIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ROSARIO SE REFIRIÓ AL CONTEXTO ACTUAL QUE ATRAVIESAN LOS SECTORES QUE REPRESENTA. ENUMERÓ UNA SERIE DE SOLICITUDES QUE ESPERA QUE EL PRÓXIMO GOBERNADOR DE SANTA FE TENGA EN CUENTA

Comerciantes e industriales de Rosario piden que no aumente la presión tributaria. La solicitud surge de la Federación Gremial (FECOI), que sostiene que los sectores productivos no pueden soportar el incremento de impuestos que podría darse si se cae la Ley de Estabilidad Fiscal.

“El Pacto Fiscal fijó una alícuota de Ingresos Brutos del 4,5%. Santa Fe estaba por debajo de eso, y para salvaguardar a la producción, la Provincia hizo un proyecto (la Ley de Estabilidad) que fijó las alícuotas hasta el 31 de diciembre de 2019. El tema es que a fin de año vence el plazo, y desde enero deberíamos enfrentar el impuesto al 4,5%”, explicó Ariel Dolce, presidente de la entidad, a ON24.

Según el ejecutivo, II.BB. “es un impuesto en cascada que repercute mucho en los precios y que complicaría mucho el escenario (...) No es que nosotros queramos atentar contra la recaudación de la Provincia, lo que pedimos es que se mantenga”.

El pedido de FECOI se ve obstaculizado por la transición gubernamental en la provincia, donde nadie toma la posta en el tema. “Se da la situación que los salientes se deslindan de la responsabilidad y los entrantes dicen que no pueden tomar decisiones porque todavía no son gobierno. La realidad es que debería ser una responsabilidad de ambos y

consensuar antes de que la ley se caiga y conceder una exención por un año”, dijo Dolce. El problema, según el empresario, “es que no se ve esa actitud y el daño es muy grande”.

PING PONG CON ARIEL DOLCE

¿Cuál es su evaluación del trabajo con el gobierno saliente de Lifschitz?

Salvo los roces normales de la función de cada uno, ha sido una relación buena. Faltó la Ley ART, pero esa no es una cuestión de administración, sino de los partidos políticos cuyos legisladores no han sabido ver el problema que trae no atacar la industria del juicio.

¿Con qué solicitudes reciben al gobierno de Perotti?

Le pedimos que de una vez por todas se adhiera a la ley de ART. Este es un tema que nos perjudica profundamente porque nos pone en una inferioridad respecto a provincias vecinas. Por otra parte, le pedimos que no se aumente la carga impositiva. Creemos que un aumento en la presión fiscal puede no significar un incremento en la recaudación, ya que hemos alcanzado un nivel que hace difícil seguir trabajando.

En general, todo el empresariado está bastante cansado, porque invertir

« LA LEY DE ART ES UN TEMA QUE NOS PERJUDICA PORQUE NOS PONE EN UNA INFERIORIDAD RESPECTO A PROVINCIAS VECINAS »



« INVERTIR
HOY EN
UNA
EMPRESA
ES LA
MENOS
ATRACTIVA
DE TODAS
LAS
INVERSIONES
POSIBLES »

hoy en una empresa es la menos atractiva de todas las inversiones posibles. Si no hacemos que los empleadores tengan un contexto político propicio para la actividad, los santafesinos tendremos cada vez menos trabajo. Sabemos que Perotti tiene una actitud de apoyo a la producción, ahora, si el contexto va a estar en sintonía con eso, no lo tenemos tan claro.

¿Precisan alguna política en particular en materia tarifaria?

Coincidimos en que el sistema tiene que ser sustentable, no tiene sentido pedir que la energía tenga un costo más barato de lo que cuesta producirla, pero a la vez pedimos que se tengan en cuenta las demás variables que afectan a la producción. Una economía no pasa solo por las tarifas, esa es solo una parte. Por eso queremos hablar de la política de créditos, la energética, la tributaria, ART, entre otras.

Miguel Acevedo, el presidente de la UIA, acaba de asegurar que no es imperiosa una reforma laboral, ¿coincidís?

Si. Hoy, las empresas tienen un nivel de facturación muy bajo y una capacidad ociosa muy alta. Una reforma laboral no cambia esto. No digo que no haga falta, pero con el país parado no tiene mucho sentido. Hay que poner la economía en marcha.

En Rosario, algunos bloques de concejales están pidiendo la elevar la cantidad de permisos para venta ambulante, ¿qué pensás?

No creo que sea la solución. No pasa por la cantidad sino por cómo podemos ampliar el poder adquisitivo del consumidor para que puedan sostenerse todos. Hoy el incentivo para no pagar impuestos es muy alto, y estas iniciativas no colaboran con apoyar a quienes hacen las cosas bien.

30 AÑOS JUNTOS CADA DÍA MÁS CERCA



2020
30
AÑOS

PASEO DEL SIGLO Pte. Roca 744 **ROSARIO**, ARGENTINA
BARRIO MARTIN 3 de Febrero 330 **ROSARIO**, ARGENTINA
PICHINCHA Bv. Oroño 33 **ROSARIO**, ARGENTINA
OROÑO Bv. Oroño 287 **ROSARIO**, ARGENTINA
ALBERDI Bv. Rondeau y Gallo **ROSARIO**, ARGENTINA
ALTO ROSARIO Junín 501 **ROSARIO**, ARGENTINA **PROXIMAMENTE**
FUNES CENTRO Galindo y RN9 **FUNES**, ARGENTINA

www.cibic.com.ar
info@cibic.com.ar

CENTRAL TELEFÓNICA
 (0341) 472 2424

**CENTRO DE PRODUCCIÓN, INVESTIGACIÓN
Y DESARROLLO**
 Zeballos 249 **ROSARIO**, ARGENTINA

CENTRO DE ATENCIÓN VIRTUAL
 Zona i - Polo Tecnológico Rosario, Módulo 2
 Lamadrid 468 **ROSARIO**, ARGENTINA



**Construimos edificios. Construimos valores.
Entregamos 25 edificios en los últimos 5 años.**

Nuestra nueva APP
Sé el primero en descargarla





Entregamos siempre

www.msrconstructora.com.ar





OBRA PÚBLICA: LICITACIONES FREEZADAS, DELAY EN LOS PAGOS Y PREOCUPACIÓN EN EL SECTOR

LAS EMPRESAS QUEDARON ATRAPADAS ENTRE LA TRANSICIÓN LIFSCHITZ-PEROTTI Y LA CRISIS ECONÓMICA

La Provincia puso la obra pública en el freezer y la construcción santafesina lo siente. En las últimas semanas, la decisión del gobierno de Miguel Lifschitz de ponerle un freno a nuevas licitaciones y paralizar los trabajos en varios proyectos puso luz sobre la realidad de un sector que – como muchos- quedó atrapado entre la transición gubernamental y la crisis económica.

Como evidencia de ello aparecen dos obras de envergadura que se paralizaron temporalmente o aplazaron hasta la asunción del nuevo gobierno: el acueducto Desvío Arijón y el plan de mejora de la conectividad en el norte provincial. En el primer caso, las obras se frenaron por falta de pago a las contratistas y el conflicto escaló con la intervención de UOCRA, que reclama por unos 160 trabajadores cesanteados. En el segundo, la Provincia decidió que los sobres con las ofertas de la millonaria licitación se abran el 20 de diciembre, diez días después de la asunción de Omar Perotti.

Respecto a la situación, el presidente de la delegación rosarina de la Cámara de la Construcción, Germán De Vincenzo, dijo a ON24 que “lo que se ve es una reprogramación de las obras para ajustarlas al presupuesto para esta parte del año. Eso se viene hablando con los diferentes ministerios dependiendo de su grado de evolución”.

Al tiempo que “hay algún delay en pago de los certificados (la herramienta con la que se paga la obra pública),

que no es grave. Veníamos cobrando, en un contexto normal, al vencimiento o a las 60 días, y ahora estamos un poquito pasados de ese plazo”.

Según el ejecutivo de la Cámara, las explicaciones que llegan desde el Ministerio de Economía apuntan a la falta de giro del dinero por parte del Estado Nacional, donde cuentan los fondos para compensar el déficit de la Caja de Jubilaciones y otras cuestiones de coparticipación, como la quita de IVA y rebaja del Impuesto a las Ganancias que decidió el gobierno de Mauricio Macri, e impactó en las arcas provinciales.

A este difícil panorama se le suma una transición – bastante tirante- entre Lifschitz y Perotti, que le agrega incertidumbre y -según De Vincenzo, hará que el sector demore en activarse. “Toda decisión tarda tiempo en materializarse y por eso no solo vemos con preocupación estos últimos meses del año, sino también el primer trimestre de 2020”, advirtió.

Al momento, “hay obras que están licitadas y no se adjudicaron y otras que están adjudicadas y las empresas no han firmado contrato. El ritmo de licitaciones bajó y tuvo impacto en la mano de obra”, apuntó el presidente de la CAC. Y agregó: “Hoy, el nivel de actividad lo garantiza la obra privada”.

Una carta y pocas explicaciones

Una de las primeras señales de complicación del proceso de cambio de gestión en la Provincia se vio en septiembre, cuando el equipo designado por el gobernador electo para llevar adelante el proceso recomendó a las Cámaras de la Construcción de Rosario y Santa Fe que, ante la imposibilidad de hacer frente a futuros pagos, mientras dure la transición en la provincia no firmen nuevos contratos de obra pública, poniendo como fundamento el Régimen Federal de Responsabilidad Fiscal.

Respecto a ese tema, De Vincenzo dijo que en su momento recibieron la carta, pero que no tuvo ningún efecto en los meses subsiguientes. “Las licitaciones tienen una póliza de caución que se ejecuta si no firmamos los contratos que nos fueron adjudicados, por lo cual, no tenemos opción (...) por eso nunca terminamos de entender la finalidad de esa carta del equipo de Perotti”, sentenció el presidente de la CAC.

**«LOS
BANCOS
DEBEN
CRECER
EN BENEFICIO DE LA
COMUNIDAD, NO CON
LELIQ, SINO CON
DEPOSITANTES Y
CLIENTES
PRESTATARIOS»**



EL PRESIDENTE DEL BANCO MERIDIAN REPASÓ LA SALUD DEL SISTEMA FINANCIERO POST PASO, LA DISTANCIA QUE NOS SEPARA DE LA HIPERINFLACIÓN Y LAS CONDICIONES PARA QUE REGRESE EL CRÉDITO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

¿Cuál es la situación actual del sistema monetario?

En el sector monetario, muy sensible por cierto, nos enfrentamos a dos fases que convergen en el mismo problema.

Por el lado de la oferta de dinero, es probable que aumente -en términos nominales- ante la necesidad del sector público de cancelar deuda emitiendo pesos. Generalmente se da una concentración de obligaciones fiscales hacia fin de año, que en este ejercicio, es posible que se profundice.

Por el otro lado vemos que la demanda de dinero, hoy en un nivel muy bajo, es muy sensible a las expectativas. La demanda monetaria la podemos conceptualizar como la cantidad de dinero que los ciudadanos desean retener voluntariamente. Y se la cuantifica sumando el dinero en efectivo, más los depósitos bancarios, desde los saldos a la vista a los montos en plazo fijo, y se la compara con el PBI. Hoy este guarismo se ubica entre un 15 y 16%.

¿En relación a otros países, esa monetización es alta o baja?

Muy baja. En América Latina este ratio en general supera el 50%, y en los países más desarrollados y estables se ubica en guarismos cercanos al 100%.

Para dimensionar más donde estamos parados: ¿en la hiperinflación a qué niveles se llegó?

Las experiencias hiperinflacionarias fueron relativamente pocas en la historia mundial. Es un fenómeno extremo que afecta severamente el funcionamiento de la economía y el orden social. Generalmente es destructivo en un plazo muy corto.

Se la conceptualiza como un proceso donde los individuos disminuyen fuertemente sus tenencias monetarias, incrementando paralelamente su demanda de activos reales. En general busca todo aquello que perciba que conserve valor, tratando de

desprenderse del dinero que se deprecia y cuyas expectativas son incluso de una pérdida más rápida de su valor. Las mediciones, en estos procesos terminales, puede llegar a arrojar guarismos mínimos de monetización cercanos al 1%.

No estamos en esa situación, pero debemos tener cuidado en la dinámica que podría adquirir el proceso.

¿Cómo se perciben los procesos hiperinflacionarios?

Hay que estar atentos a la demanda de dinero. Y a la expectativa de los ciudadanos sobre la inflación esperada. Esto aún más, que la evolución de la propia oferta dineraria.

Nuestra historia de años de alta inflación no es un buen antecedente. Guarismos inflacionarios mensuales superiores al 4% en un contexto de fuerte caída de la actividad económica, emiten una clara señal de alerta. Pero debemos considerar que ha sido un fenómeno crónico y nocivo, pero no disruptivo.

¿Cómo describiría la situación económico financiera?

Contracción económica, alta inflación, fuerte presión fiscal y tasas de interés nominales muy elevadas, que afectaron fuertemente la actividad empresarial.

¿Cuántas empresas no resistieron el proceso?

El Centro de Economía Política Argentina precisa en un informe reciente, que en los primeros 9 meses de este año, las empresas en crisis fueron 1203. Son aquellas que pidieron concurso preventivo de acreedores o directamente fueron a la quiebra.

¿Cómo están los niveles de morosidad?

Aumentó muchísimo. Argentina tenía muy baja morosidad y hoy nos pasamos de vuelta, principalmente en el sector consumo.

« SOLO UN SISTEMA MUY LÍQUIDO PUDO DAR RESPUESTA A ESE GRAN MOVIMIENTO DE RETIRO DE FONDOS EN UN PLAZO TAN CORTO »

« UN BANCO GRANDE ARGENTINO, EN EL MEJOR DE LOS CASOS, ES UN BANCO MEDIANO EN BRASIL »

Actualmente se ubica a niveles de 4,5%, en el 2018 se ubicaba en 2,98%. Igual, a nivel mundial, el ratio anterior se puede calificar como razonable. El sistema financiero argentino, al contar con una baja oferta crediticia y adoptar naturaleza prudencial, ha podido seleccionar razonablemente bien a sus prestatarios, distribuyendo y atomizando el riesgo crediticio.

¿Cuándo se refiere al sector consumo, habla de las tarjetas de crédito?

Exacto. Ciertos productos bancarios con muy alto costo, como el financiamiento con tarjetas de crédito, ha verificado un nivel de deterioro superior al de las operaciones tradicionales, en general más conservadoras.

Se dice que el próximo gobierno dejaría el cepo, bajaría las tasas y desarmaría las Leliq. ¿Cómo ve ese combo para reactivar la producción con crédito barato?

Los controles de todo tipo, como el cepo, se instauran fácilmente y luego es muy complicado eliminarlos. Las Leliq constituyen un pasivo remunerado del BCRA, a una tasa monetaria de interés elevada y con un período de capitalización muy corto, que potencia la tasa de interés efectiva. Es un instrumento coyuntural que no ayu-

da a solucionar los graves problemas que afectan nuestra economía.

El objetivo era que los bancos percibiesen ese ingreso y lo trasladaran a los ahorristas a través de una tasa pasiva más elevada, cosa que efectivamente ocurrió.

Que las tasas activas sean razonablemente bajas y el crédito fluya a toda la economía es un objetivo loable, pero, no tenemos que olvidar que lo más nocivo sería que los individuos disminuyan fuertemente sus tenencias de saldos monetarios y emprendan una huida rápida y desordenada a bienes, para protegerse de las consecuencias de un fuerte proceso inflacionario.

¿Al dólar blue no?

Al mantenerse el cepo el peligro ya no es la caída de las reservas, sino la huida hacia los bienes reales que podría provocar un aumento en la velocidad de circulación del dinero, que cada vez valdría menos, es decir, aumentaría la inflación. El dólar blue se comportaría como un bien más, independientemente de que se trata de un mercado relativamente chico y al que las empresas por definición no podrían ingresar.

Para mí este es el problema más serio en lo macro.





QUINQUELA
DEL HUERTO

PROYECTO

ARQUITECTOS

DAMONTE - DONALDSON

ARQUITECTOS

PANTAROTTO - LAURINO

DESARROLLA Y COMERCIALIZA

GMREALESTATE

WWW.GMREALESTATE.COM.AR

CONSTRUYE

PELLEGRINET
OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

¿Entonces usted no ve un proceso virtuoso con la baja de tasas, cree que la gente no va a sacar esa plata para invertir sino para refugiarse en un bien real?

Saber qué va a hacer la gente es un fenómeno muy complejo, es un fenómeno de masas. Hay que observar la evolución de los mercados, dar certezas y tratar de reducir la incertidumbre propia de la actividad económica. Máxime en un contexto inflacionario.

¿Entonces el combo que le mencionaba anteriormente de medidas monetarias debería estar acompañado de otras que estimulen la inversión?

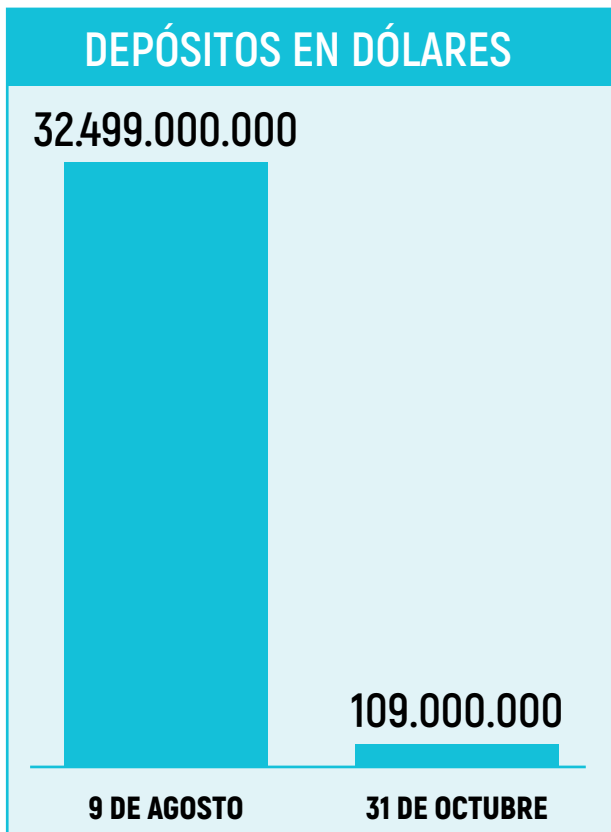
Totalmente. Las autoridades deben transmitir rápidamente una serie de medidas, por ejemplo fiscales que incentiven la inversión y la producción. Tienen que ser medidas simples, que operen positivamente sobre las expectativas.

¿Cómo afectó a los bancos el retiro de los depósitos post PASO y cómo impactaría a futuro con una reducción sustancial de tasas?

El sistema financiero respondió hasta ahora bastante bien, porque las medidas prudenciales que tomó Argentina, muchas ya aconsejadas hace décadas por el Comité Cook de Basilea. No debe soslayarse también el hecho que el sistema financiero argentino, es comparativamente pequeño y partía de una situación saneada desde comienzos del Siglo XXI.

En general la gente se mueve en un marco de incertidumbre, con los miedos propios, y en su comportamiento muestra algún signo de desconfianza. Algunos incluso temen, creo que infundadamente, que se tomen medidas coercitivas sobre sus depósitos, que en muchos casos son su único activo de reserva.

« LOS CONTROLES DE TODO TIPO, COMO EL CEPO, SE INSTAURAN FÁCILMENTE Y LUEGO ES MUY COMPLICADO ELIMINARLOS »



SOMOS UNA EMPRESA CONSTRUCTORA
DESARROLLADORA E INVERSORA

GRUPO **PECAM**

/gruopecam



MIO DESARROLLO URBANO | Granadero Baigorria

 **DESARROLLOS**

DESARROLLAMOS

D121
ROSARIO

PUNTA DEL RÍO
PUERTO NORTE

TIRO FEDERAL
ROSARIO

IVAI X
ROSARIO



+ CALIDAD DE VIDA

ROSARIO
AV. CARBALLO 183 P7 O4
+54 341 4497621

BUENOS AIRES
AV. HERRERA 1855 P6 O3
+54 11 32201790



www.pecam.com.ar

Igual me da la sensación que la peor etapa ya pasó.

Todo esto tiene como consecuencia un ineficiente uso de los recursos, por ejemplo, esa es la razón última, de que más del 40% de los recursos no se presten y se mantengan liquidados. Esto se traduce en falta de financiamiento.

Los bancos, como intermediarios financieros, dependen de lo que haga la gente y la gente deja su dinero en los bancos sólo si disminuye la incertidumbre y si existen reglas claras y previsibles.

¿Los depósitos en dólares también se los llevaron?

Fue lo que más se llevaron. La gente reacciona rápido. Sólo un sistema muy líquido pudo dar respuesta a ese gran movimiento de retiro de fondos en un plazo tan corto.

Como contrapartida, este hecho afectó seriamente el financiamiento de las operaciones de comercio exterior.

Igualmente dicen que los bancos fueron un sector que ganó plata con este gobierno. ¿Es así?

Los resultados son muy heterogéneos. Pero en todos los casos las utilidades son nominales. Los resultados, ajustados por inflación no son tan buenos. El resultado teniendo en cuenta los activos que administra (ROA) son razonables a nivel global.

Pero es importante remarcar que los bancos deben crecer en beneficio de la comunidad, no con Leliq sino con depositantes y clientes prestatarios.

¿Por qué es tan caro el sistema financiero argentino?

Porque hay poco volumen en términos reales, a pesar de que en Argentina hay más de 80 millones de cuentas bancarias. Hay más cuentas que celulares, contando personas físicas y jurídicas.

Los depósitos del sistema argentino totalizan en pesos 3,3 billones, cifra

pequeña si la comparamos con el PBI. Un banco grande argentino, en el mejor de los casos, es un banco mediano en Brasil. Los depósitos totales del sistema financiero argentino son menores al valor de capitalización de un banco internacional.

¿Esta realidad requeriría mayor concentración bancaria?

En nuestro país tuvimos más de 450 bancos, hoy hay 77, lo que me parece un número razonable.

¿O sea que la eficiencia no depende en forma determinante en la cantidad de bancos?

Exacto, Le doy dos ejemplos extremos. Por un lado está el sistema financiero inglés donde operan menos de 10 bancos y sucursales. Y por otro, en Estados Unidos son miles de entidades financieras. Ambos son eficientes.

¿Qué opina de las Fintech?

Representan una inversión tecnológica muy grande, pero no son competidoras directas de los bancos que trabajan con empresas, porque fundamentalmente atienden a personas físicas y público masivo.

En comercio exterior y cambio los bancos tienen mucho recurso humano porque es allí donde el cliente requiere atención personalizada, sobre todo teniendo en cuenta el cambio permanente de las regulaciones.

De todos modos, hay un tema donde los bancos tradicionales están en desventaja, porque las fintech no están reguladas como las entidades bancarias, por lo tanto, pueden tener mano de obra más barata. Hay varias cosas que no están bien desde el punto de vista de la competencia.

Ahora, si bien no son competencia directa, los bancos no se pueden dormir y no incorporar tecnología, que por cierto es muy cara. Las fintech llegaron para quedarse.

« HAY QUE ESTAR ATENTOS A LA DEMANDA DE DINERO. Y A LA EXPECTATIVA DE LOS CIUDADANOS SOBRE LA INFLACIÓN ESPERADA »


A photograph of two young girls with long hair, one with reddish-blonde and one with blonde, hugging a white, fluffy dog. They are all smiling and looking towards the camera. The background is a soft-focus outdoor setting.

ESTAMOS PRESENTES
CUANDO USTED NOS NECESITA

Casa central Rosario - San Lorenzo 1266 PB

Tel: (0341) 4493181

 MedycinCoberturaMedica

 medycinok

 info@medycin.com.ar

MEDYGIN

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

ROSENTAL

INVERSIONES

UNA SUMA DE BUENAS DECISIONES



MERCADO
DE CAPITALES



REAL
ESTATE



EMPRESAS
VINCULADAS

Casa Central: Edificio Molinos Fénix, Córdoba 1441 - Rosario - Argentina | Tel. + 54 341 420 7500

Sucursal CABA: Juan María Gutierrez 3765, Piso 6 Of. 03 - CABA - Argentina | Tel. + 54 11 3708 1316

Sucursal Neuquén: San Martín 45 1° Piso - Neuquén - Argentina | Tel. +54 299 436 1063





**«EL PAÍS NO PUEDE
DESARROLLARSE
SIN UN MERCADO
INTERNO FUERTE»»**

EL DIRECTOR DE UNA DE LAS EMPRESAS ALIMENTICIAS MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS REPASÓ LA COYUNTURA ECONÓMICA, LA REALIDAD DEL SECTOR, LOS DESAFÍOS DEL FRENTE INTERNO Y EXTERNO Y LAS EXPECTATIVAS CON LAS QUE ESPERAN AL PRÓXIMO GOBIERNO. "HAY QUE ESCUCHAR MÁS AL SECTOR PRIVADO", ASEGURÓ

Mercado interno fuerte, baja inflación y reactivación del crédito, son algunas de las variables que Pablo Paladini considera claves para que el sector productivo se reactive y el país vuelva a crecer. En un mano a mano a fondo, el Director de la compañía rosarina habla de lo que sucedió en 2019, sus planes de locales y de exportación y lo que espera para el próximo año.

¿Cómo fue el año de Paladini?

El año tuvo vaivenes propios de los movimientos económicos y la devaluación. Fue complejo porque las compañías, para llegar un volumen determinado de venta, han tenido que resignar rentabilidad. No pudo trasladarse en un mercado recesivo todo a precio. Nosotros hemos trasladado algo, pero no la totalidad. En líneas generales todos están tratando de recuperar la rentabilidad



perdida en el mercado interno con la exportación. Hay competidores nuestros que están en una situación compleja y otros muy bien porque tienen un dólar muy competitivo, que es la única variable positiva que hay en este contexto, dado que en la Argentina de los últimos años hemos perdido el acceso al financiamiento tanto las grandes empresas como las pymes y no tenemos en claro que va pasar con los créditos para la exportación.

¿Podría decirse que las elecciones PASO dividieron el año en dos?

Las PASO fueron un hito porque se dio un cambio muy fuerte en la voluntad popular. Eso generó un grado importante de ansiedad sobre lo que podía venir. Si hubiese habido señales de continuidad del mismo gobierno, la situación hubiese sido otra hasta llegar a las elecciones generales.

¿Cómo se hace para salir de un derrumbe semejante como el que se dio el lunes posterior a las primarias?

Uno tiene que basarse en la experiencia de un compañía que- en nuestro caso- está pronta a cumplir cien años. Hemos pasado por muchas crisis y gobiernos, y eso te da el bagaje para afrontarlas.

Las devaluaciones abruptas -obviamente- no son buenas y dan vuelta el movimiento económico, porque lo que era bueno importar deja de serlo, y lo mismo sucede con la exportación. Las exportaciones tienen

« SI HUBIESE HABIDO SEÑALES DE CONTINUIDAD DEL MISMO GOBIERNO, LA SITUACIÓN HUBIESE SIDO OTRA HASTA LLEGAR A LAS ELECCIONES GENERALES »

que estar en la agenda de nuestros políticos, pero no solo por un tipo de cambio excesivamente alto. Hay mucho para hacer, para bajar costos y mejorar la cadena, y eso no se consigue de un día para otro.

¿Cuál es el peor problema de la situación económica argentina?

La inflación es el problema al que hay que atacar porque es una generadora de pobreza. Teniendo una inflación controlada el otro tema prioritario es el acceso al financiamiento.

¿Crees que abastecer el mercado interno al mismo tiempo que se busca ampliar las exportaciones son objetivos reñidos?

No hay una dicotomía entre mercado interno y exportación, pero la prevalencia la tiene que tener el mercado interno, no hay un país desarrollado en el mundo que no tengan un fuerte mercado interno.

¿Y cómo es el mix de Paladini entre mercado interno y exportación?

Buscamos el equilibrio. La exportación es incipiente, somos una em-

presa que busca la exportación sin descuidar el mercado interno.

En el último tiempo hemos abierto mercados como Rusia, China y Corea. Para nosotros es vital llegar a los consumidores de cualquier parte del mundo pero no como commodity, sino como marca. China es un objetivo importante y ya somos un player relevante en ese mercado, en el que trabajamos con clientes directos y los productos llegan a carnicerías, supermercados, gastronomía y hotelería.

¿La oportunidad que se abre para venderle carne a China puede en transformarse en una amenaza para el sistema en tanto se quiera forzar una oferta que el país todavía no genera?

Creo que hay que saber aprovechar el momento. Hoy, la demanda de cualquier tipo de carne es grande porque es proteína. Pero creo que una vez abierto en canal hay que trabajar en darle valor a la marca y al país.

¿Cuáles son sus expectativas con el cambio de gobierno?

Cuando hay un cambio de gobierno democrático son siempre buenas. Creemos que se debe escuchar a los actores de la cadena de valor, que son los que crean riqueza. Hay que prestarle mayor atención al privado, desde la empresa grande hasta el cuentapropista, porque hay mucho trabajo para hacer.

¿Y en lo estrictamente económico?

Va a ser un año complejo. La inflación es una bola de nieve que hay que deshacer de a poco, no se corta por un cambio de gobierno. Además, habrá que contener a la población más vulnerable y devolverle el crédito al sector productivo.





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

SILVANA DAL LAGO // Por Redacción ON24



«LOS GOBIERNOS SOLOS NO VAN A RESOLVER LOS PROBLEMAS, TENEMOS QUE ACOMPAÑAR»

“APENAS SE INCREMENTE EL CONSUMO, LA IDEA ES ESTABLECERNOS EN ALGUNOS PUNTOS ESTRATÉGICOS”, AFIRMÓ LA DIRECTORA DE LA EMPRESA ROSARINA A ON24

Silvana Dal Lago, CEO Sonder Valor Argentino SRL, una de las marcas rosarinas que ha mostrado un destacado crecimiento en los últimos años pese a las complicaciones económicas que exhibió el país, dialogó con ON24 sobre lo que dejaron los cuatro años del gobierno de Mauricio Macri para su empresa y el sector industrial y lo que espera para la administración de Alberto Fernández.

La pionera rosarina recalcó “la apertura al mundo” que llevó adelante el actual Ejecutivo Nacional, pero criticó que se haya descuidado el consumo. No obstante, apuntó que la empresa logró mantenerse a flote con una importante inversión en tecnología e infraestructura en el año 2016, que le permitió sobrellevar la situación de declive macroeconómico que golpeó desde mediados de 2018. “Nosotros seguimos de pie, no nos fue mal, aunque tranquilidad nunca tuvimos porque el consumo bajó de una manera terrible”, afirmó.

Dal Lago sostuvo que “en este gobierno hubo mucha tentación” y consideró que “el empresario se deja tentar”. Sin embargo, aseveró: “Nosotros no entramos en el negocio financiero como muchas empresas argentinas, porque nosotros sabemos trabajar produciendo indumentaria y para mí, lo otro tiene patas cortas. Ésa no es la política de Sonder”.

“Nosotros tenemos mucha estabilidad con un equipo de trabajo muy grande como para destruir todo por un plazo fijo. Y yo creo que eso hoy nos mantiene de pie. En Sonder, no nos gusta ese juego, sino trabajar a largo plazo”, apuntó y agregó: “Los argentinos no quieren pensar en el lar-

go plazo, los propios empresarios que piensan en el corto plazo hacen que pase lo que pasa en el país (...) Los gobiernos solos no van a resolver los problemas, tenemos que acompañar”, manifestó.

En ese sentido, dijo que en la empresa “tuvimos que resignar mucha rentabilidad” a partir de la devaluación, que incrementó “todas las materias primas”. “Hay épocas donde uno puede ganar más y otras en las que hay que sostenerse”, expresó. “Hay que ver qué propuestas hace el próximo gobierno para que las empresas confíen, inviertan y generen trabajo; el subsidio no es bueno para nadie; está muy lindo, pero después cada proyecto tiene que autosolventarse”, remarcó Dal Lago.

INVERSIONES Y EXPANSIÓN

La directora de Sonder recalcó que la marca no sólo se ha mantenido en el mercado en estos años con 14 locales (cinco de ellos franquicias -Santa Fe, Paraná, Córdoba, Concordia y San Juan-), sino que también ha ganado posicionamiento en diferentes provincias, a partir de inversiones propias en tecnología y maquinaria, y de licitaciones que han ganado para vestir a equipos deportivos de distintas provincias, como Río Negro, Tierra del Fuego y San Juan, donde se disputan varias competencias.

En el 2016, recordó, “nos salió un crédito para la compra de nueva tecnología y luego hicimos el club propio arriba de la empresa. Fue una inversión grande y después nos dimos un respiro”, señaló y añadió que “fuimos bastante previsores” respecto al aumento de tarifas, porque con la nue-

« PARA
ABRIR EL
MERCADO
CON
LOCALES
EXCLUSIVOS
O FRANQUICIAS
QUEREMOS
TENER LA
TRANQUILIDAD
DE QUE AL
OTRO DÍA NO
VAMOS A
TENER UN
PROBLEMA »



«YO
ENTIENDO
QUE
PAGÁBAMOS
MUY POCO,
PERO
NO SE
PUEDE
CORREGIR
LOS
ERRORES
EN DOS
MINUTOS»

va maquinaria decidieron instalar equipamiento LED. “Entonces, bajamos tanto el consumo que con los aumentos que hubo terminamos pagando lo mismo. No sentimos el ahorro, pero tampoco el aumento”, indicó y expresó: “Yo entiendo que pagábamos muy poco, pero no se puede corregir los errores en dos minutos”.

De esta manera, Dal Lago adelantó que si bien todavía no hay nuevos planes de inversión en la mira hasta que no se pongan sobre la mesa las próximas reglas de juego con Alberto Fernández, sí aventuró la posible adquisición de espacios para depósito. “Nosotros ya nos quedamos chicos en volumen para el caso de que se pueda empezar a crecer. Vamos a tratar de ir invirtiendo, pero hasta no ver para qué lado vamos y cuáles son las reglas, solo queda estar cauteloso y atento. Hoy no es el momento”, apuntó. Incluso, Dal Lago acotó que “estar cuatro años de una manera y pasar a estar cuatro años totalmente de otra

hace que no adoptemos la decisión de tomar vuelo internacional para estar exento a las grandes cachetadas que te da Argentina”.

No obstante, la marca sí piensa en una expansión nacional, donde, de acuerdo con la pionera rosarina, “nuestros locales se han posicionado bien porque la gente ve que Sonder no se estancó, sino que sigue adelante y saca indumentaria nueva” en diferentes disciplinas deportivas.

“Para abrir el mercado con locales exclusivos o franquicias queremos tener la tranquilidad de que al otro día no vamos a tener un problema”, dijo Dal Lago. “Apenas se incremente el consumo, la idea es establecernos en algunos puntos estratégicos, como Mendoza y Salta”, anunció y finalizó que para eso “deberíamos incrementar la producción”.

EN ARGENTINA, TODO CAMBIA.

LO QUE NO CAMBIA
ES LA SEGURIDAD DEL
LADRILLO

**PILAY ES LA OPCIÓN QUE TE PERMITE
DESDE HACE 40 AÑOS CAPITALIZAR
TUS AHORROS EN LADRILLOS.**

HOY, MÁS QUE NUNCA,
CUIDAMOS TUS AHORROS.



Capitalización en inmuebles

www.pilay.com.ar

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

MARÍA DE LOS ÁNGELES MILICIC // Por Mariano Fortuna



«SOMOS CAUTAMENTE OPTIMISTAS PARA EL PRÓXIMO AÑO»»

LA GERENTA GENERAL DE LA CONSTRUCTORA ROSARINA ANALIZÓ LA COYUNTURA Y HABLÓ DE LA APUESTA A LOS CONTRATOS EN ENERGÍA Y MINERÍA, SECTORES DE ALTO POTENCIAL EN ARGENTINA.

María de los Ángeles Milicic asegura guardar un “cauto optimismo”, respecto a lo que pueda suceder en la Argentina el próximo año. A poco de cerrar un año con un buen nivel de actividad a fuerza de contratos en sectores estratégicos como energía y minería, desde la constructora rosarina esperan definiciones del nuevo gobierno y aseguran que mantendrán la estructura.

“El año arrancó con expectativa, pero todo se complicó después de las PASO con la crisis cambiaria”, apuntó la gerente general de la firma a ON24. Y explicó que a pesar de no tener mayores contrataciones, fueron afectados por la situación financiera y algunos proyectos fueron frenados por los obstáculos generados por el cepo cambiario.

Según la ejecutiva, “hay un retraso en la cadena de pagos, las tasas son altas y cualquier decisión de inversión está supeditada a las medidas que se tomen”. La consecuencia de ese combo, es el freno de la obra de cierre de ciclo en la central termoeléctrica de San Pedro que es llevada adelante por Siemens, y del parque eólico Chubut Norte, construido por Geneia en Puerto Madryn. “Básicamente están suspendidos a la espera de que los clientes puedan destrabar algunos problemas de financiamiento vinculados con el cepo”, advirtió Milicic.

Proyección 2020

“En este panorama -siguió la empresaria- somos realistas, sabemos que en los primeros cuatro meses no va a haber resolución de proyectos nuevos, y somos conservadores porque la obra pública está muy contraída, por lo que la competencia en obra privada es mayor”.

No obstante, “nuestra hipótesis es que habrá un actividad algo menor, que las restricciones cambiarias seguirán, pero todo se irá acomodando, las tasas de interés irán bajando y la economía crecerá paulatinamen-

te. Si no lo pensamos de esa forma deberíamos bajar las persianas”, aseveró. Y agregó: “Nosotros vamos a conservar la estructura porque Argentina siempre levanta y queremos estar bien posicionados para aprovechar las oportunidades”.

Sectores estratégicos

Más allá de la coyuntura que golpea a la mayoría de los sectores, la constructora cierra el 2019 con un balance positivo, con prácticamente todos sus contratos concentrados en el sector privado y con un base operativa consolidada en Vaca Muerta, donde apuesta buena parte de sus fichas. Puntualmente en el yacimiento, Milicic tiene un contrato de dos años con YPF para movimientos de suelos y obras civiles en los emplazamientos donde se hacen las perforaciones.

“Estamos haciendo de seis a siete locaciones por mes en función de los lugares que los geólogos marcan, e hicimos también una pista de aterrizaje en Añelo (Neuquén), una planta de tratamiento de crudo y otros contratos que impactaron positivamente en el nivel de actividad”, explicó María de los Ángeles Milicic.

Además, la constructora acaba de cerrar un contrato para obras civiles en la explotación de litio Salar del Hombre Muerto, situado en Salta y Catamarca. Mientras continúa con los trabajos en San Juan, con el proyecto Veladero.

“Argentina tiene una oportunidad importante en Vaca Muerta y en minería”, dado que en Chile, por ejemplo, la minería representa un 60% del PBI mientras que en nuestro país no llega al 4%”, dijo la empresaria. Y concluyó: “Esperamos las decisiones del gobierno electo para fomentar este tipo de inversiones, nuestra expectativa es que no haya marcha atrás”.

« NOSOTROS
VAMOS A
CONSERVAR
LA ESTRUCTURA
PORQUE
ARGENTINA
SIEMPRE
LEVANTA Y
QUEREMOS
ESTAR BIEN
POSICIONADOS
PARA
APROVECHAR LAS
OPORTUNIDADES»



Cuatro nuevos proyectos, una gran oportunidad!

G70 Desarrollos Inmobiliarios presenta cuatro nuevos edificios de departamentos en Rosario con financiación propia.



Premium por donde lo mires.

A metros de Bv. Oroño, en la zona más elegante de la ciudad, un edificio con todo lo que tiene que tener.

Presentamos CITTÀ Tucumán, un edificio premium; con departamentos de dos y tres dormitorios. Salón de usos múltiples, piscina y solarium. Cocheras con ingreso automatizado, ascensores de última generación y sistema de seguridad con control de cámaras.

Tucumán 2126, Rosario.



Clásico y funcional.

Dos torres, a metros de Pellegrini, con todas las opciones.

Presentamos Conqueror. Un edificio concebido para ser funcional, clásico y moderno. Características difíciles de encontrar en los nuevos proyectos. Con unidades tipo monoambiente divisible, de uno y dos dormitorios con escala familiar. Con locales comerciales en PB, oficinas en entrepiso y cocheras. Y una organización bien pensada.

Conqueror. En J.M. de Rosas 1630, Rosario.

Financiá tu departamento con

CUOTAS LIGHT

Plan Canje por
Cosecha

En el centro de Pichincha. Y de tu vida.

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

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

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

Livinggreen. En Güemes 2472, Rosario.



Para invertir o para vivir.

Departamentos con todos los servicios, en Colón esquina Cochabamba.

Presentamos Columbia. Un edificio con pocos pisos de altura, funcional y seguro. Posee unidades de uno y tres ambientes, con cocheras, solarium, laundry, parrillero y ciclistero. Sistema de seguridad con llaves eléctricas y cámaras.

Columbia. En Cochabamba 208, Rosario



G70

DESARROLLOS
INMOBILIARIOS

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



SANTA FE ES LA SEGUNDA PROVINCIA MEJOR ADMINISTRADA

LOS CONTRASTES ENTRE LOS ESTADOS MEJOR Y PEOR ADMINISTRADOS MARCAN LA VERDADERA GRIETA

Recientemente, Fundación Libertad presentó el Índice de Desempeño Provincial (IDP) 2019. Falta de libertad económica y brechas estructurales caracterizan el mapa argentino de performance fiscal de acuerdo a las variables contempladas por el índice. Por decimoquinto año consecutivo CABA lidera el IDP mientras que Formosa se adjudica el último puesto. Santa Fe está entre las provincias líderes, ocupando el segundo lugar del ranking. El Índice de Desempeño Provincial (IDP) es elaborado desde el año 2005 por Fundación Libertad en base a la metodología aplicada por The Fraser Institute para mensurar la libertad económica en los gobiernos sub-nacionales. Las tres áreas de estudio son: a) tamaño del sector público, b) financiamiento del gasto público y c) empleo público provincial.

Los resultados del IDP muestran, una vez más, que las provincias líderes y las de más baja calificación en el ranking básicamente son las mismas desde la primera edición. Específicamente, por decimoquinto año consecutivo, Ciudad de Buenos Aires lidera el ranking mientras que Formosa se adjudica la última posición. Esto demuestra que las heterogeneidades provinciales adquieren un carácter estructural. Por su parte, la provincia de Santa Fe, asciende un puesto en relación a la edición 2018 y se adjudica el segundo lugar en el ranking.

En lo que atañe al análisis por variables que conforman el IDP, el ratio Gasto Corriente / Producto Bruto Geográfico (PBG), que mide el tamaño del sector público, alcanza un promedio de 19,8% para el conjun-

Ranking IDP 2019		
Puesto	Provincia	Puntaje
1	Ciudad de Buenos Aires	8,38
2	Santa Fe	7,65
3	Córdoba	7,35
4	Buenos Aires	7,34
4	Santiago del Estero	7,34
6	San Luis	7,29
7	San Juan	6,76
8	Mendoza	6,66
9	Neuquén	6,49
10	Chubut	6,43
11	Catamarca	6,21
12	Santa Cruz	6,11
13	Salta	5,88
14	Corrientes	5,65
15	Entre Ríos	5,54
16	Tierra del Fuego	5,45
17	La Pampa	5,44
18	Misiones	5,10
19	Río Negro	5,03
20	Tucumán	4,74
21	La Rioja	4,03
22	Chaco	3,94
23	Jujuy	3,17
24	Formosa	2,54

to de provincias, la máxima de toda la serie. Las discrepancias son contundentes: en CABA las erogaciones de carácter corriente representan el 7,8% de su PBG en tanto que en Formosa equivalen al 41,4%, esto es, cinco veces más.

La variable que mensura la relación entre recaudación propia e ingresos corrientes, muestra un valor promedio de jurisdicciones equivalente al 24,3%, evidenciando, una vez más, la alta dependencia de las economías del interior sobre los recursos enviados por el gobierno nacional. Solo basta ver que, en promedio, los ingresos propios representan casi una cuarta parte del total de recursos corrientes. En algunas jurisdicciones la recaudación propia no llega al 10% de sus recursos, como en Formosa, y en otras, supera el 30% como en Santa Fe.

En el indicador que vincula el stock de deuda con el producto, se advierte una suba respecto en las últimas ediciones pero aún en valores muy bajos respecto a las primeras ediciones de este índice. Precisamente, el valor promedio alcanzado para el conjunto de provincias es del 7,4%, exponiendo el mayor cociente Jujuy (22,3%). En esta variable es de destacar a Santa Fe, que es la tercera provincia con menor stock de deuda en relación a su producto, al lograr un ratio equivalente al 1,3% en esta variable. Por otra parte, en Chubut, la deuda equivale al 84% de sus ingresos totales mientras que en La Pampa apenas al 4%.

En lo que atañe a la presión fiscal, medida a través del cociente Recaudación Tributaria / PBG, también creció a lo largo de la serie del IDP y en esta edición el ratio promedio provincial es del 4,4%, el máximo de la serie. Además, se advierte un incremento del 48% en este indicador desde la primera edición del IDP, al analizar la media de jurisdicciones. La provincia de mayor presión impositiva es Tucumán (7,1%) en tanto que Catamarca (2,3%) es la de menor carga tributaria.

La variable que mide la relación entre los empleados públicos y la población ocupada si bien el promedio descendió levemente en esta edición se halla cerca del valor máximo y con un crecimiento del 21% desde la primera edición. La cantidad de trabajadores estatales de este nivel de gobierno supera los 2,2 millones de personas, habiéndose incrementado un 63% entre 2003 y 2017. En Tierra del Fuego la cantidad de empleados públicos subió un 130% en el período mencionado mientras que en Formosa la variación fue del 10%. Por su parte, Santa Fe es la tercera jurisdicción con menor proporción de empleados públicos en relación a su población ocupada, con un porcentaje del 9,3%, muy por debajo del promedio provincial.

Vale señalar que las erogaciones en personal representan, en promedio, el 49% del total de gastos de los presupuestos provinciales. Por su parte, la inversión real directa representa en promedio tan sólo el 10,2% de

los egresos. En este marco, las desigualdades entre provincias son por demás elocuentes. Por ejemplo, Santiago del Estero destina el 24% de su presupuesto a obra pública mientras que Santa Cruz apenas el 2,8%. En materia de gastos en personal sucede algo parecido. Por ejemplo, en Chubut, los gastos en concepto de personal se ubican en el 61% del total de egresos en tanto que en provincias como Santiago del Estero o San Juan rondan el 35%.

En síntesis, a través del análisis de diversos indicadores fiscales, el IDP tiene como propósito contribuir al diagnóstico de la situación de las finanzas provinciales y, en función de esto, proponer lineamientos de acción para lograr un sector público sub-nacional más disciplinado y eficiente. Desde que se realiza el IDP se viene señalando la necesidad imperiosa de efectuar una reforma integral y profunda del Estado. Sabemos que solo a partir de ello se podrá alcanzar el tan deseado crecimiento sostenido y reducir la pobreza. Los indicadores de este índice evidencian que poco y nada se ha hecho en la materia en este tiempo. Es por eso que cobra cada vez más fuerza insistir en la importancia de encarar dichas transformaciones estructurales que, lamentable, aún siguen postergadas por los hacedores de política económica.

on24



Agustina Leonardi
Directora de CISE
Centro de Investigaciones
Sociales y Económicas
Fundación Libertad



Javier Bongiovanni
Investigador CISE



Adriano Mandolesi
Investigador CISE



Ser innovador transforma negocios

Nuestros profesionales cuentan con todas las soluciones que tu compañía necesita para adaptarse a un entorno en constante disrupción.

Conocé cómo nuestros profesionales pueden ayudarte:

› kpmg.com.ar | contactenos@kpmg.com.ar

Seguinos en nuestras redes:

› KPMG Argentina     



OUT OF THE OFFICE: EL COWORKING, COMO INVERSIÓN Y CULTURA LABORAL

Café en cantidades, cerveza a todas horas, juegos de mesa y, sobre todo, millennials son los primeros estereotipos que se plan-

tean a la hora de hablar de trabajo cooperativo o coworking. La tendencia que tomó auge en los últimos años con la popularización del esquema de

oficinas de Google, se ha convertido en un modelo de negocios que mueve millones de dólares a nivel mundial. Rosario, lejos de quedarse afue-

Cada año nacemos con la confianza
de nuestros asociados.
Que en 2020 tengas algo por lo que volver a nacer.

Felices Fiestas!

ELEGINOS.
NOSOTROS
YA TE ELEGIMOS.



FEDERADA SALUD
COBERTURA MÉDICA



FEDERADA TURISMO



FEDERADA FARMACIA



FEDERADA AYUDA
ECONÓMICA



FEDERADA VACUNACIÓN



FEDERADA VIDA
SEGUROS DE PERSONAS



FEDERADA PERFUMERÍA



CLUB DE
BENEFICIOS

Accedé a importantes descuentos en Ópticas, Gym,
Gastronomía y mucho más.

En **Rosario** Moreno 1222 | (0341) 420 8800 / 0810 888 8767



ra, ya muestra los primeros brotes verdes dentro de este relativamente nuevo mercado, con el desembarco de franquicias y competidores locales que ponen sus fichas en el cambio de la cultura oficinista.

La oferta de espacios de coworking en la ciudad crece, aunque a paso lento y con cautela. Se trata de un negocio con una importante barrera de entrada, tanto por la fuerte inversión inicial que requiere, como por la falta de penetración propia de su relativamente corta edad. Por otro lado, los referentes del rubro sostienen que, bien explotado, puede ofrecer importantes rentas y un impacto positivo para el ecosistema laboral. Con un esquema de membresías mensuales a un costo fijo, sin adicionales, apuntan a captar un público de profesionales independientes, freelancers y startups. Forbes destacó en un artículo publicado en diciembre

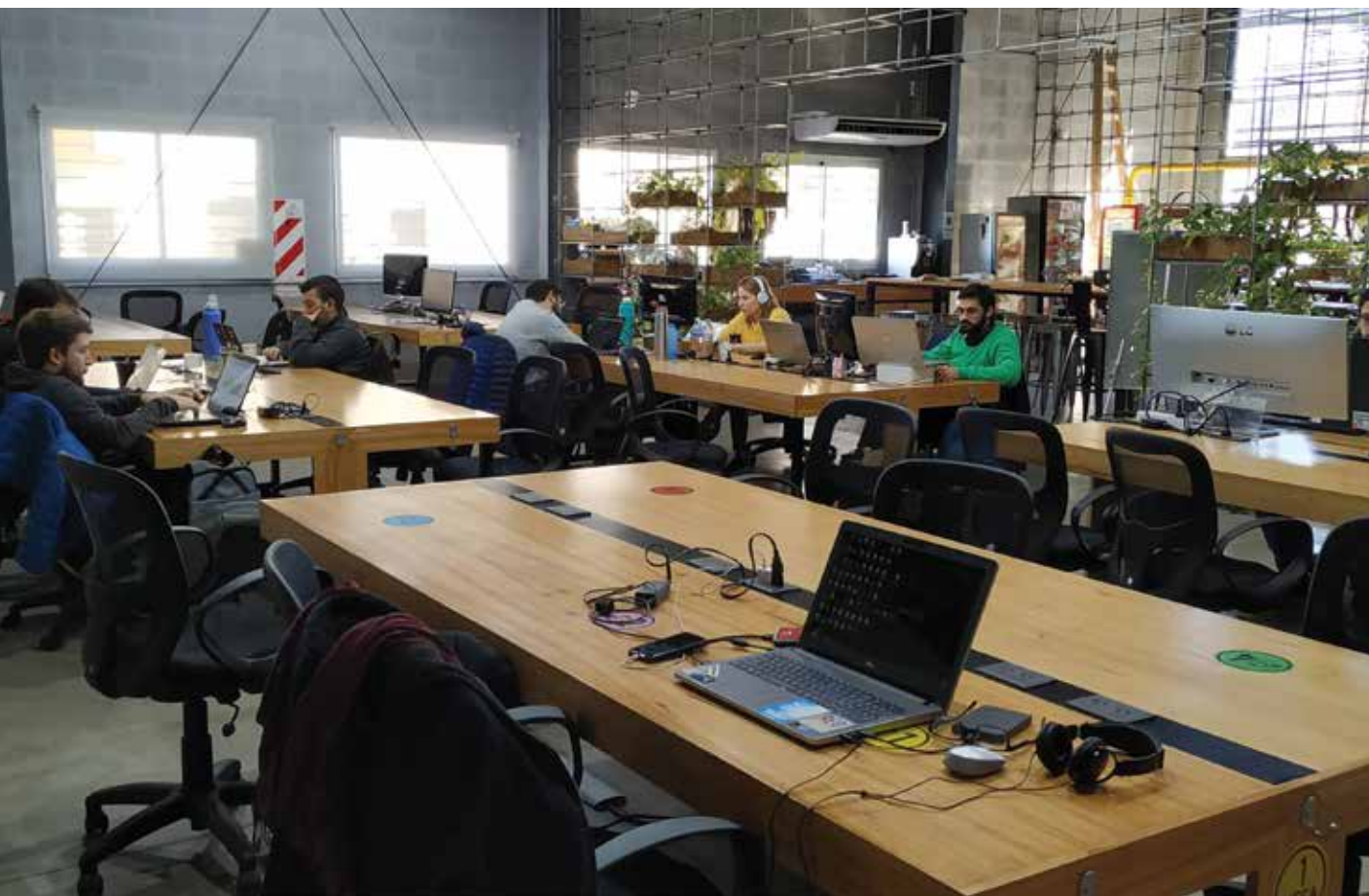
de 2018, que las tarifas de este tipo de espacios se vuelven convenientes cuando se las compara con el costo de alquilar oficinas individuales, amoblarlas y adaptar sus instalaciones. A estas ventajas, se suma la posibilidad de alquilar prácticamente cualquier tipo de espacio, desde un asiento y un lugar en una mesa, hasta escritorios individuales u oficinas completas con varios puestos. A su vez, algunos servicios pueden ser contratados en forma ocasional, como los auditorios, salas de conferencias y salones de reunión.

Aunque todavía hay cierto escepticismo acerca del futuro del negocio, las grandes firmas del rubro como WeWork siguen creciendo a ritmo vertiginoso. En Rosario, cerca de una decena de lugares ya salieron a la cancha. ¿Llegó el coworking para quedarse? ¿Quiénes invierten en el rubro? ¿Cómo es trabajar en un espa-

cio colaborativo? Recorremos los entretelones de un negocio que tiene mucho que contar.

Todos tienen un lugar

Un imponente galpón ocupa la esquina de Jujuy y Rodríguez, en pleno Pichincha. Puertas adentro, se desarrolla otro día de trabajo en La Maquinista Co.. Programadores e ingenieros en sistemas conviven y comparten mesas con publicistas y diseñadores. Por otro lado, en Córdoba 2035, la mansión que se emplaza frente a la Facultad de Derecho abre sus puertas para recibir a los coworkers de Punto Ian Co., firma local que busca ganarse un lugar en el mercado rosarino que todavía tiene pocos, aunque fuertes competidores. Tanto Ariel Fiori, gerente de La Maquinista, como Estafanía Grimaldi, community manager de .Ian, se prestaron a un recorrido por las instala-



ciones. Entre mesas comunes, espacios recreativos, sillones y notebooks, empezaron a surgir las primeras claves del concepto. Los dos hablan de “comunidad”, en referencia a sus respectivos “Maquileros” y “Workians”. “Apostamos a generar interacción a través de eventos internos que pasan a ser como rituales para nosotros”, comentó Fiori. Los “meet your neighbour” son una práctica habitual en el espacio de Pichincha, en la que los nuevos integrantes se presentan ante el resto.

Por su parte, Grimaldi hizo foco en la complementariedad de ciertas tareas y profesiones. “Todo el tiempo pasa que a un coworker en particular se le plantea un problema y tiene la posibilidad de compartir espacio con otro que puede solucionarlo”,



ESPACIO PUBLICITARIO

Que este año **2020** nos ofrezca las oportunidades
nos brinde las condiciones
y proporcione la energía suficiente
para regenerar
un próspero mercado inmobiliario.

Feliz año,
felicés fiestas.
Les desea.

ARPINI
INMOBILIARIA

AGENTES DEL
DESARROLLO
INDUSTRIAL

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

Hot Desks We Work, puestos de co-working por Industria, 2017 (%)



Fuente: Economist.com

afirmó. Sabrina, que alquila un puesto en una mesa común para dedicarse al marketing digital, agregó: “Cuando uno trabaja desde su casa, muchas veces se termina aislando. Es

bueno contar con un espacio en el que se puede estar con gente del mismo sector”.

No obstante, la interacción no es todo en un espacio de coworking. Al-

quilar oficinas privadas o puestos fijos es una opción totalmente válida. Tanto .lan como La Maquinita disponen de espacios exclusivos que alquilan a grandes clientes como General Motors y Danone. Según informaba The Economist en julio de 2018, cerca de un cuarto de las membresías de WeWork eran grandes empresas. “En junio (de 2018), Facebook le pidió a WeWork un edificio entero para varios miles de trabajadores”, contaba el medio londinense.

Randstad, la firma de recursos humanos, comentaba en uno de sus artículos dedicados al trabajo colaborativo: “este tipo de emprendimientos, y su éxito creciente, instalan la reflexión sobre el equilibrio entre vida privada y trabajo”. Según plantea la empresa, “trabajar es vivir y vivir es trabajar y uno trabaja haciendo lo que ama” y el brindar un espacio que borra esa frontera, al mismo tiempo que intenta construir una comunidad, es el valor agregado del coworking.

Así, si bien son los pequeños emprendedores y freelancers los principales clientes de este mercado, hay un margen para que grandes empresas puedan verse atraídas por sus ventajas.





Uno para todos

Sea el caso de una red de espacios como La Maquinita o un local particular como .lan, la infraestructura es un punto clave en el desarrollo del negocio. Según la consultora Craft, El 92,2% de los ingresos de WeWork proviene de las membresías, con lo cual contar con una buena capaci-

dad y diversidad de espacios se vuelve un factor crucial. Al mismo tiempo, la promesa de este tipo de lugares es ahorrar preocupaciones, por lo tanto es vital tener especial cuidado en la instalación de cableado e instalaciones.

.lan Co. eligió como sede una mansión emblemática del Paseo del Si-

glo. Ubicada en Córdoba al 2035, frente a la Facultad de Derecho. El inmueble cuenta con 800m2 en dos plantas y subsuelo, que abarcan un espacio compartido principal en planta baja, mesas de trabajo particulares, oficinas privadas, salas de reuniones, un auditorio totalmente equipado, cocina y área de esparcimien-

ESPACIO PUBLICITARIO

Si en **2020** necesitas una mano en casa, ya la tenés.



ELECTRICIDAD



PLOMERÍA



CERRAJERÍA



VIDRIERÍA

Y mucho más...

La mejor compañía para el hogar.

@integro.asistencias | www.integroasistencia.com

0800 222 0760 | Buenos Aires 1480, Rosario





to. Además, tiene acceso directo a una playa de estacionamiento que desemboca en calle Moreno.

La Maquinita distribuye sus áreas de trabajo en dos pisos. En la planta baja se encuentra la cocina, un espacio de 150m² en el que se ubican buena parte de las mesas colaborativas, las heladeras y utensilios culinarios. En el primer piso, se emplaza el área de esparcimiento que cuenta con otros 150m², otro sector de mesas colaborativas, las oficinas privadas y su sala de eventos.

El modelo de negocio que siguen este tipo de lugares implica ofrecer un producto fácilmente adaptable a los requisitos de los usuarios. Ambos usan membresías mensuales sin un

contrato de locación que se prolongue en el tiempo. A su vez, éstas se dividen en tres categorías según el tipo de puesto y la cantidad de tiempo de permanencia en el lugar:

Hot Desk o Nómada: Sin puesto fijo y con un límite de tiempo por día establecido por el lugar. Cuesta entre 3500 y 3800 pesos más IVA.

Surf Desk o Residente: Un puesto fijo en una mesa colaborativa, por mes y sin límite de tiempo por día. Cuesta entre 4200 y 5000 pesos más IVA.

Fixed Desk: Un escritorio fijo apto para pc de escritorio o monitores permanentes, por un mes completo y sin límite de tiempo. Cuesta entre 5500 y 6000 pesos más IVA.

Own Office: Oficina privada. Cues-

ta entre 6000 y 6600 pesos por trabajador, más IVA.

Mitos y verdades

Como toda nueva tendencia, el trabajo colaborativo y los espacios de coworking reciben su cuota de críticas y prejuicios. Forbes elaboró una serie de “conceptos erróneos” acerca de estos lugares, entre los que se destacan: “son caros”, “distraen” y “sólo son para creativos”. Bobby Goodman, autor del artículo y cofundador de Truss, empresa dedicada a asesorar empresarios y ayudarlos a encontrar oficinas y espacios de comercio, da a entender que la flexibilidad es la defensa principal del coworking ante este tipo de críticas.

Según Goodman, la variedad de servicios a contratar con la consecuente variación en el nivel de precios a pagar es un punto clave para su competitividad. A su vez, el poder optar entre espacios colaborativos, puestos individuales u oficinas particulares, de algún modo puede ser una forma de evitar distracciones. Y, con respecto al último, pueden encontrarse trabajadores de múltiples rubros en cada espacio; un reporte de WeWork de 2017 publicado por The Economist muestra la composición de sus miembros por rubro.

Otros preconceptos, como asociarlos a un determinado rango etario también son discutidos por los empresarios del sector, como Fiori de La Maquinita, quien dijo: “La edad no es un obstáculo para nada. Te-

nemos gente de más de cincuenta años e incluso dueños de sus propias empresas”. Mientras tanto, Grimaldi, de .lan, afirmó: “Cualquier emprendedor o freelancer puede venir a trabajar acá”.

No obstante la buena aceptación que esta nueva cultura laboral está logrando, también surgen voces que marcan contrastes. Ranstad, por ejemplo, aclara que “la vida del trabajador independiente no es para todos, ni debería serlo”. Incluso hace hincapié en factores que pueden verse desplazados por el coworking, como “la historia, la trayectoria y las costumbres de las empresas tradicionales”. Debates aparte, la expansión del coworking con WeWork como abanderada no se detiene. De acuerdo a la métrica financiera calculada por la

consultora Craft Co., con base en las últimas rondas de financiación de la empresa, la valuación del paquete accionario de la firma estadounidense rondaría los 47.000 millones de dólares. En el mismo sentido, sus ingresos alcanzaron los \$728 millones de dólares para el último trimestre, según Bloomberg.

¿Qué ocurre en Rosario mientras tanto? De momento, la firma internacional sólo ha desembarcado en Buenos Aires, dejando margen para que los empresarios rosarinos y las redes nacionales hagan sus apuestas en la ciudad, pensando en no quedarse afuera de un negocio que llega a cada vez más países.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

Financiamos tu PyME

- Descuento de Factura de Crédito Electrónica (FCE)
- Cesiones de Créditos sobre Facturas y Certificados de Obra
- Adelantos sobre Cesiones de Contratos de Obra
- Negociación de Valores de Terceros a Fecha

Bv. Seguí 1172 - CP S2001QCX - Rosario - Santa Fe
 Tel.: (0341) 528-2436 / 466-3502
 Whatsapp: +54 9 341 7250573
 Email: operaciones@finanpass.com.ar
 www.finanpass.com.ar

Finanpass
 FINANZAS CORPORATIVAS



¿DEBERÍA PASARME A APPLE EN ROSARIO?

LOS PROS Y CONTRAS DE MIGRAR AL ECOSISTEMA DE LA MANZANA, RESIDIENDO EN LA CIUDAD

Construimos
sueños
con forma
de edificios...

...SIEMPRE, PARA ADELANTE !!



INMOBILIARIA

MATRICULA CI:N°1595

MAURO LEIVA - JULIETA ROCHA

TEL FIJO: 0341 - 6798986

CEL: 0341-153073655

0341-156185322



rlnegocios inmobiliarios



RL_Inmobiliaria

Apple Inc. se ha convertido en la empresa más valiosa del mundo con un valor estimado de un millón de millones de dólares. Según su último reporte de resultados, las ventas totales de productos y servicios de la compañía fueron de 260,174 millones desde septiembre de 2018 hasta septiembre de 2019. Las Américas siguen ocupando el primer puesto en la cartera de clientes del gigante de Silicon Valley, pero ¿qué ocurre en Argentina y, más precisamente, en Rosario?

Según el relevamiento de nuestra base de datos, sobre una base de 340.000 lectores, un 20% usa dispositivos Apple. Claramente, el mercado está dominado por la firma coreana Samsung, con algunos modelos de Motorola en

menor proporción. El número se encuentra bastante por encima de la media nacional, donde Apple se ubica muy por debajo de los Smartphones con Android, con un market share del 8,9% según el sitio Statista. Los iPads, por su parte, ocupan apenas un 1,68% de nuestra base.

Si bien actualmente Apple parece estar más enfocada en sus servicios como Apple TV+, Apple Business Manager, Apple Arcade, entre otras, su hardware se ha convertido en un producto aspiracional que pelea de igual a igual con Samsung a nivel global. La propuesta está bien posicionada en la ciudad, incluso con pocos puntos de venta física. “La gente no es tan susceptible a las restricciones del mercado; compran estos productos

en donde puedan hacerlo”, dice Mariano Turinetto, director de One Click, reseller oficial de Apple.

Más allá de los éxitos de la compañía más valiosa del mundo, una cosa es cierta: el precio de entrada a su ecosistema es sensiblemente superior al de sus competidores. La gran variedad de fabricantes de dispositivos que funcionan con Windows o Android trae aparejada una feroz batalla comercial, en la que los usuarios pueden encontrar buenos productos a precios bajos. One Click es el único service oficial en Rosario, cosa que no ocurre con otras marcas. No obstante, ¿qué podría inclinar la balanza hacia el lado de la manzana? ¿Deberías considerar usar Apple viviendo en Rosario?



Las tiendas locales y el service

Según la información oficial de Apple, en la ciudad hay siete puntos de venta en los que se pueden acceder a los productos de la marca. Sin embargo, el único revendedor oficial dedicado exclusivamente a su comercialización, es One Click. Al mismo tiempo, la tienda cuenta con el único service oficial autorizado de la ciudad. Por amplio margen, el iPhone es el producto más comercializado. Según Turinetto, el Apple Watch es otro dispositivo que sorprende por su volumen de ventas. Las MacBooks, por su parte, siguen siendo un producto apuntado a un segmento premium con perfiles específicos, como desarrolladores de software y especialistas en marketing.

El sector corporativo ocupa el 40% de las ventas del reseller local, con clientes de la talla de Aerolíneas Argentinas y WeWork. Según Turinetto, mientras que los sectores de software y marketing pueden inclinarse por las portátiles, otras áreas más cercanas a la atención al público y experiencia de clientes demandan iPads. La aerolínea nacional compró el año pasado 1500 de las tablets de Apple para sus pilotos. En cuanto a las garantías y reparaciones, el empresario dijo que en la tienda local se dan garantías de un año, aunque hay planes para im-

plementar garantías opcionales de mayor duración. La firma permite abonar en cuotas para “evitar que los gastos en reparación sean demasiado pesados para los usuarios”.



ESPACIO PUBLICITARIO

Bienvenidos al mundo Universitario

DESCUENTOS EN MATRÍCULA 2020

¡Antes te inscribís más descuento tenés!

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

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
- Lic. en Comunicación Social NUEVA CARRERA

Carreras de Posgrado

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

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

Los precios

La polémica por los elevados precios de los productos de Apple lleva años en vigencia. Actualmente, el nuevo iPhone 11 se comercializa en Estados Unidos a un precio de partida de 999 dólares en su versión de 64gb; su versión de mayor capacidad de almacenamiento, 512gb, tiene un precio de 1349 dólares en la tienda oficial. El valor no es tan diferente al del Samsung Galaxy Note 10, que cuesta unos 1200 dólares con el mismo almacenamiento.

Por su parte, las MacBook Air tienen precios que parten desde los 1099 dólares, las MacBook Pro 13” parten de los 1299 dólares y las MacBook Pro 16”, de los \$2399 dólares. En Argentina, estos precios son muy variables, pero una laptop de la línea Air con procesador Intel Core i5 y un disco ssd de 128gb puede costar alrededor de 115 mil pesos. Según el titular de One Click, “las fluctuaciones del dólar afectan mucho a este tipo de productos. Sin embargo, Apple está un poco fuera de la crisis por tratarse de productos aspiracionales apuntados a un target determinado”.

Es cierto que el valor abonado incluye también el costo del sistema operativo, aunque la brecha con laptops que usan Windows sigue siendo amplia. Una licencia de Windows 10 pro tiene un valor de 12.999 pesos argentinos, pero la gama de fabricantes de equipos que puedan correr el sistema operativo ofrece un rango de precios y especificaciones muy variado.

En este caso, la experiencia de usuario parece ser la gran propuesta de la compañía. “La apuesta de Apple no implica que te ofrezca el procesador más potente del mercado, más memoria o más disco, pero cuando lo empiezas a utilizar, se notan los mejores acabados, mejor estética, me-



mejor calidad de componentes, y una mejor experiencia de usuario”, argumenta Turinetto.

En cuanto al sector corporativo, Apple Business Manager ha ayudado a inclinar la balanza de algunas empresas que optaron por emplear este tipo de hardware. La plataforma permite a los departamentos informáticos automatizar la implementación de dispositivos, realizar compras y distribuir contenidos, así como gestionar funciones de cada empleado.

Al mismo tiempo, a través de esta plataforma, Apple entrega dispositivos ya totalmente personalizados para cada uno de los integrantes de la empresa, ahorrando trabajo para los departamentos de sistemas. La unificación del entorno, dentro del hardware y software de la compañía, pueden resultar en un ecosistema más amigable para usuarios y soporte de IT.



¿Qué elegir?

Migrar al ecosistema de Apple en Rosario puede ser tentador, pero es necesario tener algunos recaudos antes de tomar la decisión. En primer lugar, la inversión inicial puede ser considerablemente más elevada que la necesaria para usar productos que funcionen con software de Microsoft y Google. Por otro lado, los productos pueden ofrecer una experiencia de usuario "premium", con terminaciones de alta calidad y con la posibilidad de una instalación más sencilla.

Los precios argentinos pueden ser una traba extra para los nuevos usuarios, incluso considerando la posibilidad de acceder a planes de financiamiento. La demora en la llegada de las



ESPACIO PUBLICITARIO

GINZA. EL CONCESIONARIO INTEGRAL TOYOTA QUE SE DISTINGUE POR RESPALDO Y CALIDAD DE SERVICIO

PUERTO NORTE, ROSARIO, SANTA FE **ROSARIO, SANTA FE** **MONTE MAÍZ, CÓRDOBA**

Av. Carballo 632. Puerto Norte. Rosario. Santa Fe.
Tel: (0341)436-7600. ginza@ginzasa.com.ar

Bv. Avellaneda 2075. Rosario. Santa Fe.
Tel: (0341) 522-0400. ginza@ginzasa.com.ar

Av. Juan D. Perón 1406. Monte Maíz. Córdoba.
Tel: (03468) 472043. ventasmm@ginzasa.com.ar



SEGUINOS

WWW.GINZASA.COM.AR

Mac Store tampoco ayuda a una mayor penetración de los productos. Por otro lado, los usuarios más experimentados siguen encontrando un diferencial en la sincronización entre dispositivos pertenecientes a un mismo ecosistema.

En este sentido, el modelo de negocios de Apple sigue apostando a la exclusividad. Quienes desean mantenerse dentro de este ecosistema cerrado, tendrán que seguir comprando sus productos. Del mismo modo, aquellos que desean aprovechar al máximo sus servicios como Apple TV+, también requerirán el hardware que ellos mismos fabrican. El cambio de versatilidad por mejor experiencia de usuario es el punto clave a tener en cuenta para quienes deseen migrar.

Apple en Argentina

Actualmente, la totalidad de la oferta para acceder a productos Apple en Argentina está integrada por resellers oficiales. Sin embargo, en 2010 todavía era posible adquirir dispositivos directamente comercializados por la firma de la manzana en el país. El último lanzamiento oficial fue el del iPhone 4, poco tiempo antes de que la marca se retirara del mercado local.

En 2009 fue aprobado un nuevo impuesto para productos tecnológicos. La iniciativa impulsada por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner buscaba favorecer en aquel entonces a los equipos fabricados en Tierra del Fuego. La compañía estadounidense no vio con buenos ojos la medida y optó por retirar sus tiendas; no solo

volvía inviable la fabricación de equipos en el país, sino que también complicaba el ingreso de repuestos para reparación.

Luego hubo algunos intentos de que Apple regrese, pero sin éxito. En 2012, la propia Fernández anunció una vuelta que nunca se concretó. Actualmente, la marca tiene presencia únicamente en México y Brasil.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO



Bienvenido 2020!

JUNTOS COMO SIEMPRE

S78 DIGITALSPORT
DIGITALSPORT.COM.AR

CRUZE PREMIER

Un sedán conectado con tu vida.

Tu nuevo Chevrolet Cruze llegó para acompañarte en todos tus caminos, con toda la conectividad que merecés. Disfrutá de la potencia del motor turbo, más seguridad, confort y la exclusiva tecnología Wi-Fi.

Faros traseros LED

Nueva Parrilla Delantera

Llantas de 17"

Detalles Cromados



CONECTIVIDAD
WI-FI



SEGURO
FRENO DE EMERGENCIA



TECNOLOGÍA
CÁMARA DE VISIÓN TRASERA DIGITAL



MOTOR
TURBO DE 153 CV



Pesado Castro
motors

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

Córdoba 2950 - Rosario | Tel: (0341) 4371008

www.pesadocastromotors.com.ar

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

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

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



¿CÓMO CONVERTIRTE EN INFLUENCER? DOS CASOS DE ÉXITO Y UNA MARCA EMBLEMÁTICA

Diseño y calidad a metros del río.

Un **barrio exclusivo en altura** ubicado en el corazón de **Puerto Norte**, con departamentos de categoría y espacios diseñados para la comodidad de sus residentes.

AENIMA □

VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY

OFICINA COMERCIAL

VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY, ROSARIO.
0341 528 3839

DISTRITOPUERTONORTE.COM



DISTRITO
PUERTO
NORTE

DESARROLLAN:



MJLcjc
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS

CONSTRUYE:

PELLEGRINET
OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

ANALIZAMOS ESTA NUEVA FORMA DE EMPRENDER, JUNTO A LOS REFERENTES DEL RUBRO

Con el diario del lunes parece sencillo analizar el funcionamiento del negocio de los influencers. Con contenido que llega a millones de usuarios, una constante interacción con sus comunidades y presencia en múltiples plataformas, son un buen blanco para anunciantes y algunos hasta comercializan sus propios productos. Sin embargo, de-

trás de las cámaras y los smartphones, hay un fuerte trabajo de medición y planificación. Aprovechando la visita de varios referentes nacionales y locales para el evento Universo Influencers organizado por OSDE Neo, examinamos casos de éxito e identificamos algunas claves del desarrollo de marcas en redes.

Gran Berta es un equipo de tres jóve-

nes que se dedican exclusivamente a la generación de contenido en redes sociales. Trabajan con videos de humor y efectos especiales que aprendieron a desarrollar por su cuenta. Luego de varias pruebas y errores, lograron volverse virales en más de una oportunidad y comenzar a trabajar con marcas de primer nivel, Disney, entre ellas.

Paulina Cocina es el canal de YouTube de cocina más grande de Argentina. Lo administra una socióloga bajo el nombre artístico de Paulina G. Roca, quien empezó a filmarse y escribir un blog como hobby, volviéndose más profesional sobre la marcha. Tras varios años de generar contenido sin remuneración, actualmente no solo cuenta con sus propios anunciantes, sino que comercializa su propio merchandising, libros y cursos de cocina casera.

En el espectro local, el Comedor Balcarce tiene una de las cuentas de Instagram más carismáticas de la ciudad. De la mano de Facundo Nuño, desarrollaron su propia identidad en las redes sociales y lograron acercar



ESPACIO PUBLICITARIO

al público joven al emblemático bodegón: “Nos dimos cuenta de que la mayor parte de los comensales eran canosos y pelados, así que intentamos llegar a los hijos y nietos de esas primeras generaciones de clientes”, explicó risueño.

¿Qué hace falta para emprender? Según Paulina, “nada”. La influencer dejó dos conceptos fundamentales para entender su actividad. El primero: “Para comenzar no hace falta nada, pero si el plan es mantenerse en el tiempo y crecer, hay que invertir y prestarle atención a la calidad del contenido”. El segundo: “Internet no explota; es un mito. Si en algún mo-

mento algo se vuelve viral, hay que preocuparse, porque mantener ese nivel es muy difícil. Hay que trabajar constantemente”.

El modelo de negocios

Cada influencer o marca explota su imagen y su contenido a su modo, pero analizando los diferentes casos, se pueden extraer algunos conceptos generales. En primer lugar, todos afirman trabajar en base a una meta concreta. Mientras que Paulina Cocina busca instalar su merchandising y trabajar junto a sus patrocinadores, Gran

Berta genera contenido publicitario con su propia impronta; el Comedor Balcarce, por su parte, se lanzó a las redes para atraer más clientes jóvenes. La subsistencia de este tipo de emprendimientos, como ocurre con los medios tradicionales, viene de la mano de los anunciantes y de acciones comerciales vinculadas a su actividad en redes. Paulina vende sus productos en su propio sitio de e-commerce, ofrece charlas y cursos, al tiempo que trabaja con algunas marcas sponsors. Por otro lado, el Balcarce vende al público su comida y su atención. Sin embargo, ¿qué ocurre cuando la idea es crecer en base a la publicidad?

ESPACIO PUBLICITARIO

ESTA ES NUESTRA TIERRA

Ford RANGER

Ford RANGER RAPTOR

Ford F-150

Ford F-150 RAPTOR

RAZA FUERTE

AVELLANEDA Y CARBALLO, ROSARIO. TEL: 0341 410-1000.
PTE. PERÓN 795, SAN NICOLÁS. TEL: 0336 4440972.
WWW.GIORGIFORD.COM

/GIORGI.AUTOMOTORES

GIORGI Llegá más lejos

CONCESIONARIO FORD EN ROSARIO Y SAN NICOLAS



El modelo de Gran Berta puede responder la pregunta anterior. El grupo inicialmente compuesto por tres personas, apostó inicialmente a Instagram y a vender publicidad en esa plataforma. Con un modelo híbrido que mezclaba su contenido audiovisual y cómico con anuncios pautados, lograron volverse sustentables. No obstante, actualmente se encuentran en un proceso de separar el material audiovisual puramente de entretenimiento del comercial.

“Estamos tratando de hacer cada vez menos contenido publicitario y buscar que nuestro plan de negocios vaya por afuera. La idea es comunicarnos con nuestra comunidad sin que esté ese chivo en el medio”, explicó Agustín Stegman, uno de sus creadores. Luego, aclaró: “Hay veces en las que se idealiza mucho el concepto, pero hay que tener en cuenta que al concepto hay que darle combustible”. Más allá de las vías de ingreso con

las que cuentan la actividad, cabe destacar que tanto Paulina Cocina como Gran Berta tuvieron que funcionar durante una buena cantidad de tiempo sin remuneración. A la cocinera de YouTube le llevó tres años desde que su marca comenzó a instalarse, hasta que logró cerrar sus primeros acuerdos comerciales. “Fue muy difícil explicarles a las marcas lo que yo hacía. No entendían cómo aprovecharlo y

se confundía con la publicidad tradicional”, recordó.

Sin embargo, ambos coincidieron en que hoy en día los obstáculos de comunicación con los potenciales anunciantes son mucho menores. También recomendaron mantener un balance en la producción de contenido, ya que, según Stegman, “la gente se suele sentir invadida cuando se topan con un chivo”.



El acero que da **forma al futuro** es aquel que se preocupa por la **sustentabilidad**

En alianza con la energía sustentable.

Hecha con toneladas de conciencia y acero Gerdau.



Conozca más
GERDAU.COM.AR



GERDAU

El futuro se moldea

Cuestión de tiempo

Independientemente de si se trata de un comercio o de un influencer, una de las claves del negocio es el tiempo. En el caso particular del Comedor Balcarce, la comunicación corre por parte de la agencia fundada por Facundo Nuño, Almar Comunica. Antes de poder ver resultados, hubo un período de ajuste y desarrollo del plan de comunicación para las redes del bodegón.

En primera instancia, relató Nuño, se delimitaron tres puntos fundamentales para la conceptualización del plan. Primero en principal se buscó resaltar la cercanía y la familiaridad que el local tiene con su público. Segundo, destacar el valor de los lazos familiares, dado que en el Balcarce trabajan segundas y terceras generaciones de los primeros dueños y empleados. Tercero y último, explotar la imagen antigua del negocio. “Cuando instalamos el delivery, lo hicimos con el nombre ‘envío a domicilio’”, ejemplificó.



Recién pasada la etapa de evaluación de la situación inicial y planificada su conceptualización, el bodegón pudo salir a captar nuevos clientes. Este proceso, también llevó un tiempo hasta que logró consolidarse por medio de acciones publicitarias, colaboraciones con marcas del sector y la llegada al local de algunas celebridades de la talla de Molotov, Illya Kuryaki and The Valderramas, Wos, entre otros. La clave, según afirmaron todos, es

perseverar y producir constantemente. Paulina Cocina comenzó su producción de contenido en 2008, pensando más en una forma de recreación personal que en un negocio. Tras un parate, retomó la actividad con mayor convicción y planificación. Sin embargo, el proceso desde que llegó a tener una buena cantidad de suscriptores y consiguió comercializar su producto le llevó tres años.

Al tiempo que requiere darle forma a la idea inicial y ganarse una cierta audiencia, debe sumarse también el requerido para adquirir habilidades. No todos los influencers actuales poseen un respaldo de formación en producción o realización audiovisual. Incluso los que lo tienen, tampoco dan necesariamente con un contenido que capte la atención del público en su primer intento.

“Durante los primeros seis meses del proyecto estuvimos probando y viendo tutoriales para hacer los efectos a prueba y error. Con el primer video, pensamos que éramos unos capos, Hollywood directo”, recordó Stegman de Gran Berta.



Las grandes cuestiones no se resuelven solas

Encontrar la respuesta correcta depende muchas veces de saber hacerse la pregunta adecuada y de encontrar al interlocutor apropiado para desarrollarla. Por eso en PwC nos sentamos junto a 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@pwc.com
Tel: (54-341) 446-8000
Fax: (54-341) 446-8016
Madres de Plaza 25 de Mayo 3020,
Piso 3°
(S2013SWJ) Rosario





SE EXPANDE Y COMPRA OTRA EMPRESA DE MEDICINA PREPAGA

BUSCAN PROFUNDIZAR SU PARTICIPACIÓN Y ESCALA EN EL MERCADO

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



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

Delta Salud pasa a manos del Grupo Medycin. La empresa de medicina prepaga presidida por Fernando Riccomi compró esta semana la mayoría del paquete accionario de Delta Salud SA. “Es algo que venimos charlando hace más de un año y medio con la gente de Delta Salud, el proyecto es potenciar ambas compañías (...) Delta es una prepaga que tiene 29 años y apunta a un segmento socioeconómico distinto al que atiende Medycin, con lo cual, no son competencia sino que se complementan”, explicó Riccomi a ON24.



Según el empresario, la adquisición de Delta presenta ventajas en varios aspectos: explorar nuevos nichos de mercado, conseguir escalar el negocio e integrar el know how de las dos empresas.

Delta -por caso- cobra cuotas más bajas que Medycin, lo cual es una ventaja comparativa en un contexto de crisis económica en el que los afiliados huyen de los planes más caros, permitiéndole a la empresa profundizar su participación en un sector donde el volumen es clave. “Dado que el margen de rentabilidad es chico, el negocio de la medicina prepaga hay que buscarlo por el lado de la escala”, apuntó el empresario. Además, Riccomi destaca la expansión territorial que les permite la adquisición: Medycin tiene 20 sucursales, Delta tiene 30 y solo hay coincidencias en tres, eso es una sinergia muy interesante en la medida que nos permite mayor presencia no solo en Rosario, sino también en Córdoba y Buenos Aires”.

Con todo, el titular de Grupo Medycin subrayó que “los afiliados tienen que quedarse tranquilos dado que esta operación no modifica en nada la forma en que se venían aten-

diendo. Vamos a seguir trabajando con los mismos prestadores, planes y la misma modalidad que de costumbre”.

A pesar de la crisis

No obstante el mal momento económico que también le pega a las empresas de medicina prepaga, el empresario afirmó que cierran un año positivo. “Es innegable que hay una crisis, pero nosotros somos un grupo muy dinámico y nos ha ido muy bien, inclusive en negocios por fuera del sector. Y creemos que si conseguimos introducir algunas de las mejoras que tenemos pensadas para Delta podremos generar un crecimiento beneficioso para todos los actores”, concluyó.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Vos también
podés salvar
una vida.

Cursos de **RCP**

URG es un Sitio de Entrenamiento que sigue las normas de **AHA (American Heart Association)**, y brinda cursos de reanimación cardiopulmonar (RCP) para la comunidad con una alta calidad profesional y las últimas actualizaciones internacionales. Decidite, capacitare para que tu gente esté protegida, te lo agradecerán. **Informate: tel. 435-0534 - contactos@urg.com.ar**



siem



0810- 44- 4351111 Desde tu celular *URG

Una empresa  



LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN LA AGRICULTURA

LA IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS, REQUIERE UN CAMBIO DE PARADIGMA EN LA FORMA DE VER EL NEGOCIO

Seguramente los rostros de las vacas nos parecen todos iguales, pero para la inteligencia artificial (IA), no lo son. La tecnología de reconocimiento facial bovino permite, a través de cámaras inteligentes, identificar rasgos faciales de cada vaca. Conectado a un software de aprendizaje automático, el sistema combina el reconocimiento facial con la información sobre alimentación y consumo de agua, monitoreo de comportamiento y enfermedades. A través de algoritmos busca anticipar problemas y alertar al productor a través de una aplicación en su

smartphone, para tomar acciones correctivas que permitan mejorar la productividad, sanidad y bienestar animal. La cuarta revolución industrial (4RI), está comenzando a cambiar la forma en que cada actor agropecuario, desde una familia de productores hasta un jugador global, produce alimentos y productos relacionados. La expansión de las llamadas ocho tecnologías esenciales —entre las que se incluyen IA, blockchain, drones e internet de las cosas— en la industria, genera mejoras en los rindes, disminuciones de costos y reducciones en el impacto ambiental.

Sebastián Azagra, socio de PwC Argentina responsable por la oficina de Rosario, comenta:

“A fin de no desperdiciar recursos, o evitar desaprovechar oportunidades, el enfoque apropiado para estos desafíos requiere que las compañías definan su rol en el mundo digitalizado de los agronegocios, para luego identificar y desarrollar el sistema adecuado de capacidades. No podemos saber exactamente cómo será el mundo en 2030, pero las megatendencias existentes indican un aumento de la población mundial (principalmente dentro de grandes ciudades), sumado a fenómenos de impacto climático y desastres natura-

ESPACIO PUBLICITARIO



Nuevo Clase B. Nada que justificar.

Desde USD 38.900

Clase B 200 Style

**STERN
MOTORS**

Stern Motors S.A. Junin 250, S2013 DJF Rosario | Tel (+54 341) 4362028 / WhatsApp: 341 5953899
mercedesbenz@sternmotors.com.ar | www.sternmotors.com.ar | facebook.com/SternMotorsRosario



les, mayor demanda de agua dulce, escasez de tierra cultivable y otros recursos naturales y océanos con sobrepesca, sobrecalentamiento y aumento del nivel de sus aguas. Este escenario puede parecer desmoralizador, pero con el enfoque correcto, el sector agropecuario puede dar respuesta a los desafíos y, Argentina, particularmente, debe desarrollar un rol de liderazgo.”

Algunas tecnologías agrícolas de la “4RI” hoy nos parecen de ciencia ficción. Fendt, el brazo high-tech de Agco, anunció estar desarrollando un enjambre de robots miniatura autónomos para la siembra. Si bien son prototipos, lo interesante es observar cómo estas disrupciones provienen desde las mismas empresas que se verán más directamente afectadas por ellas.

No se trata solo de digitalizar modelos de negocio vigentes

La respuesta más común entre las compañías fue la de incorporar nueva tecnología en modelos de negocio antiguos, pero esta táctica no es eficaz ni suficiente para asegurarnos la sustentabilidad de los negocios actuales. Un enfoque más apropiado sería desarrollar estos modelos de negocio, creando nuevos mercados y en lugar de ir tras un mejor producto, se deberían buscar mejores soluciones a los problemas de los clientes, ya sean agricultores, proveedores de insumos o consumidores finales. Muchas soluciones exitosas integrarán productos y servi-



cios de múltiples empresas, en lugar de sólo utilizar productos fabricados por el proveedor de la solución.

“Para determinar qué soluciones ofrecer y cómo hacerlo, las compañías deben comprender su posición competitiva actual, incluyendo una evaluación profunda de fortalezas y debilidades. Así podrán determinar dónde quieren competir en el ecosistema de negocios del futuro y cuáles serán las capacidades necesarias. Para lograrlo, podrán valerse de la innovación orgánica, acuerdos colaborativos, incubadoras o adquisiciones que permitan desarrollar procesos exitosos de aprendizaje y evolución”, agrega **Sebastián Azagra**.

Tres capacidades para desarrollar en relación a las nuevas tecnologías

Las compañías necesitarán muchas ca-

pacidades diferentes, de acuerdo con la posición competitiva elegida, pero para casi todos los actores agricultores, hay tres capacidades clave:

■ **Generar un “propósito” a los datos mediante operaciones digitalizadas y análisis de datos avanzados**

La digitalización es el ejemplo más claro de cómo las tecnologías de la “4RI” pueden, y deben, ir más allá de simplemente hacer que los modelos de negocio tradicionales funcionen mejor. A través de ella, se genera una renovada cadena de valor en el sector agropecuario con negocios digitales y la posibilidad de obtener nuevos ingresos en cada eslabón.

Las compañías agropecuarias emprendedoras no solo capturan y aprovechan

ESPACIO PUBLICITARIO

ilolay

Facebook: /ilolay Instagram: @ilolay Website: www.ilolay.com.ar

datos, sino que ayudan a los clientes a determinar cuáles necesitan y cómo obtenerlos, estandarizarlos y analizarlos para reconocer patrones y formular recomendaciones. Es decir, generan un "propósito" a partir de las enormes cantidades de datos con las que cuentan en la actualidad las organizaciones. En la práctica, esto habitualmente significa aplicar análisis para operar equipos de manera eficiente, determinar formulaciones más precisas, manejar el bienestar de los animales, crear mercados y gestionar mejor la logística, precios, y rendimiento del cliente.

■ **Participar en nuevos ecosistemas de colaboración y liderarlos**

Es imposible para una sola compañía recopilar, gestionar, desarrollar y utilizar todas las fuentes de datos y las nuevas tecnologías de las que dependen los modelos de negocio agrícolas emer-

gentes. Las empresas líderes, serán capaces de asociarse con otras, grandes y pequeñas, con universidades y otras fuentes de innovación, para identificar tendencias y capitalizar el conocimiento externo.

La colaboración siempre debería estar fundada en la evaluación objetiva de la compañía sobre sus propias fortalezas y sobre dónde será mejor capitalizar las fortalezas de un socio externo. Por ejemplo, una compañía puede tener un departamento de I+D muy desarrollado, pero necesitar socios para insertar sus invenciones en el mercado. La clave es comprender el rol propio dentro de la cadena de valor y forjar alianzas y realizar los negocios necesarios para fortalecer dicho rol.

■ **Modelos de negocio innovadores basados en fortalezas centrales**

Todas las empresas, aún fuera del sec-

tor agropecuario, quieren ser innovadoras. Sin embargo, tendrán éxito aquellas que basen sus esfuerzos en un sólido entendimiento de sus fortalezas y cultura corporativa vigentes.

"Sea cual sea su especialidad, las compañías agrícolas necesitarán procedimientos para examinar, evaluar y priorizar las tecnologías emergentes. Esto también requerirá la colaboración interdisciplinaria para identificar, desarrollar e implementar con mayor rapidez las mejores ideas. A su vez, desarrollar equipos internos capaces de construir pilotos rápidamente y un enfoque ágil para incorporar las ideas más prometedoras en el mercado. Es fundamental que las compañías examinen un abanico amplio de soluciones, descarten rápido las ideas menos prometedoras y reasignen el capital y otros recursos a las exitosas", finaliza Azagra.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

tenemos el
talento que será
el corazón
de tu negocio.



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

randstad.com.ar

randstad

human forward.



PONIENDO A PRUEBA NUESTRA RESILIENCIA

Comenzamos el año con las perspectivas de crecimiento y reactivación de obras públicas y privadas, estábamos preparados para un mercado que iba a demandar seguros de Responsabilidad Civil y Cauciones.

Terminando el tercer trimestre ya se vislumbraba que las expectativas de crecimiento no se cumplirían y era necesario replantearse el camino a seguir. La competencia fue voraz, en la búsqueda de ganar primas o no perder clientes, se vapuleo el mercado con

tasas y primas que no guardaban relación con los costos siniéstrales. Y es en este punto cuando pasada la coyuntura actual cada uno deberá hacer su mea culpa.

Veníamos como grupo junto con toda nuestra red de productores prepa-

rados a salir a ganar más mercado, y nos encontramos en una defensa por mantener la cartera de clientes actual. Más allá que es un rubro que nos tildan de tradicional el secreto para sortear estas situaciones es tener flexibilidad al cambio y adaptación a las alternativas que te planteé el mercado. Pusimos las energías de nuestros equipos en acompañar nuestra red de productores en el asesoramiento y defensa del aumento de primas concientizando a nuestros clientes a no caer en un infra seguro. Generalmente en épocas de crisis la gente comienza recortando coberturas cuando en realidad la visión debería ser al revés, ya que es en el momento menos indicado para afrontar un posible siniestro que afecte nuestros bienes.

El trabajar con varias compañías líderes del mercado es lo que nos dio la posibilidad de contar con la mejor opción de cobertura/costo para cada cliente. Nos concentramos en el crosseling de nuestros clientes, desarrollamos planes de afinidad con grandes empresas de la ciudad y esto nos ayudó a sortear las dificultades del momento. Tuvimos incrementos en cãpitas de ART, seguros patronales y seguros automotores. Sabemos que es un nicho que se va agotar y hoy la perspectiva de crecimiento está en nuevos nichos como los micros seguros o los llamados seguros no obligatorios. Lejos de esperar que llegue el 2020 comenzamos a prepararnos y a preparar a nuestra red para tener las me-

jores condiciones y aprovechar las oportunidades de crecimiento. Los seguros de personas y sus desgra-



ESPACIO PUBLICITARIO

Navidad y Año Nuevo en City Center Rosario!

Te esperamos para celebrar juntos!

ANTICIPÁ TU RESERVA AL **0800 222 2489** Ó EN NUESTRA WEB **CITYCENTER-ROSARIO.COM.AR**



vaciones impositivas son un gran avance que la misma situación de crisis dejó soslayado. Pero estamos convencidos que será quien tenga alternativas en esa rama quien dará un gran salto en los próximos años. Por eso es que periódicamente generamos espacios de encuentro con nuestra red para conversar y capacitarnos en este caso el 28 de Noviembre, sobre las alternativas de “Seguros no Obligatorios”. El desafío consiste en consolidar un liderazgo a través del asesoramiento y servicio del productor para un consumidor cada vez más conectado y con la posibilidad de comparar costos y contratar a un solo Click.



Nuestro desafío es estar atento a las necesidades de este cliente que ya no compra lo que le ofrecen sino que sabe lo que quiere y demanda innovaciones. Sabemos que la fuerza de los productores seguirá siendo decisiva en nuestro mercado pero también reconocemos que es necesario estar presente en los distintos dispositivos móviles para al consumidor online. Es por ello que hace rato ya trabajamos en darle las herramientas necesarias a nuestra red de productores para incrementar el dinamismo que requieren estos tiempos.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

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

NUESTRO EQUIPAMIENTO



FABRICANTES & IMPORTADORES

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



Disfrutá de la vida,
del resto nos
encargamos nosotros.





LA REBELIÓN EN SENADORES POR EL PRESUPUESTO 2020: CAJA, SUBSIDIOS Y MANDATOS ETERNOS

¿CUÁNTOS SUBSIDIOS ENTREGA CADA UNO? ¿CUÁNTO CRECIÓ EL PRESUPUESTO DE LA CÁMARA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?



tecso

Sentimos **PASIÓN**
por el desarrollo
de software



Seguros



IoT



Banca



Fintech



Industria



Gobierno

Centros de
Desarrollo



Buenos Aires [ARG]



Rosario [ARG]



Medellín [COL]



@tocsocoop

#somosTecso

#InnovaciónCooperativa

www.tecso.coop

El debate por el presupuesto san-tafesino 2020 dejó expuestas las relaciones de poder en la Cámara de Senadores y sus lazos con el Poder Ejecutivo. En medio de una tensa transición entre el gobierno electo de Omar Perotti y el saliente de Miguel Lifschitz, el aval de seis legisladores del PJ al proyecto al que el exintendente de Rafaela se opone, dejó en evidencia que las motivaciones que mueven a la Cámara Alta va más allá de simpatías partidarias. Senadores maneja una caja millonaria que se incrementa año a año y le da un amplio margen a los legislado-

res para distribuirlos a su criterio en sus territorios. El presupuesto de la Cámara para este año llega a \$1.473.000.000, mientras que el proyecto 2020 (elaborado por el gobierno de Lifschitz) que consiguió media sanción la semana pasada y que el jueves será tratada en Diputados, prevé gastos por \$2.257.390.000, es decir, un 65% más que el año pasado. En los últimos años, durante la gestión socialista en la Provincia, fue notorio el crecimiento de los fondos del que disponen los senadores para brindar subsidios a instituciones y ayuda a personas: la cifra saltó de \$10.825.000

en 2012 a \$249.000.000 en 2019. Es decir, un crecimiento del 2.200,23% en siete años.

Según los datos publicados por la propia Cámara, entre enero y julio de este año los legisladores repartieron 9.226 subsidios, lo que equivale a casi 44 subsidios por día. Siendo el senador radical Rodrigo Borla el que más cantidad otorgó (838), seguido de los justicialistas Alcides Calvo (692) y Guillermo Cornaglia (607).

Semejante manejo de caja para los miembros de un Poder cuya finalidad primaria es la de desarrollar y modificar leyes, les ha valido frutos en asegurar su continuidad. De los 16 senadores que renovaron sus mandatos en las últimas elecciones, hay dos que en 2023 superarán los 20 años en el recinto: Alcides Calvo (PJ) y Felipe Michlig (UCR), que va por su sexto mandato.

Mientras que cinco senadores están en sus bancas desde el 2007: Rosconi (PJ) Kaufmann (PJ), Baucero (PJ), Berra (PJ) y Borla (UCR). Siete ingresaron en 2011: Pirola (PJ), Giacominno; Enrico, Marcón, Gramajo, y Rasetto (los cinco de la UCR). Solo dos dirigentes van por sus segundos mandatos: Cornaglia y Sosa, ambos peronistas. El segundo reemplazó en 2016 al fallecido Hugo Pucheta, quien era senador desde el 2007.



on24

ESPACIO PUBLICITARIO

fexa.com



Fábrica de perfiles de aluminio. Planta de pintura electroestática.

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





BCR

BOLSA DE COMERCIO
DE ROSARIO *Desde 1884*

Comprometidos con la creación de valor.



www.bcr.com.ar

f BCRoficial

t @BCRprensa

@BolsadeComerciodeRosario



TWEET POR TWEET: ¿CÓMO FUE EL AÑO DE PEROTTI Y JAVKIN?

ANALIZAMOS LOS MENSAJES QUE ENVIARON EL GOBERNADOR Y EL INTENDENTE ELECTOS. INTERNAS, PROPUESTAS Y, POR SUPUESTO, SELFIES

Llegando a la recta final del año y con las transiciones políticas cerca de concretarse, decidimos analizar cómo el gobernador de Santa Fe y el intendente de Rosario electos se comunicaron vía Twitter. Omar Perotti y Pablo Javkin usaron la herramienta con su propia impronta y estilo, delineando en mensajes de has-

ta 280 caracteres, fotos y videos, sus ideologías y propuestas. En este artículo repasamos desde la “lucha de David contra Goliat” de Javkin, hasta las críticas de Perotti hacia las políticas de seguridad socialistas; desde la interna con Irizar de uno, hasta las selfies con Alberto Fernández. Perotti comenzó la parte más fuerte

de su campaña desde febrero, cuando marcó diferencias con el gobierno nacional y anunció la firma del acta constitutiva del Frente de Juntos. Meses más tarde, en abril, llevaría a Twitter su postura sobre la inseguridad en la provincia de Santa Fe: “Yo sí voy a conducir a la policía, me voy a hacer cargo”, escribía.

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



NACIMOS PARA ESTO

En la campaña por la intendencia de Rosario, Javkin daba forma en mensajes cortos a las bases de su campaña electoral. Asambleas, la diferenciación con el oficialismo, videos explicativos con propuestas, las grullas y dos conceptos clave: austeridad y cercanía. “¿Fue difícil, fue desigual, fue David contra Goliat? Fue eso y un poco más... Pero, la verdad, siento la satisfacción del deber cumplido”, escribía al finalizar la campaña previa a las internas del socialismo.



Los hashtags

Los hashtags son una herramienta fundamental para etiquetar tweets y generar tendencias. Perotti escogió #Juntos y #Gigante como sus dos etique-

tas preferidas y las mantuvo a lo largo de la campaña. La primera, claramente hace referencia al nombre de su espacio político, Frente Juntos; la segun-



da, respondía a uno de los conceptos de campaña: “Despertar al Gigante (por Santa Fe)”.

La búsqueda avanzada de Twitter muestra que ambos tags fueron empleados en la mayoría de las entradas del entonces candidato, entre enero de 2015 y la actualidad. No obstante, la mayor repercusión llegó recién en mayo, cuando el ahora gobernador provincial publicó una foto suya junto a María Eugenia Bielsa.

Luego de la victoria en las elecciones del 16 de junio, el electo gobernador publicó su último mensaje utilizando sus etiquetas de campaña. “Esta es una victoria perfecta”, declaró.

Pablo Javkin, por su parte, alternó varias etiquetas. Sin embargo, #ArribaRosario fue la que más veces se repitió a lo largo de la campaña y también después de las elecciones. A diferencia de Perotti, quien suele comunicar a través de Twitter sus acciones políticas y algunas declaraciones públicas, el intendente electo usa el microblogging con un tono más personal. Javkin utiliza esta misma etiqueta desde el año 2014, según se puede observar en el archivo de Twitter. La última aparición data del pasado 4 de noviembre. Sus puntos más altos fueron en el anuncio de su victoria y el momento del sufragio.

La comodidad de hacer todo
desde donde quieras.



Los mensajes

En ambos casos, hubo conceptos transversales que se repitieron a lo largo de la campaña. En el caso de Perotti, la seguridad fue un punto clave. Con cerca de treinta tweets que contienen esta palabra, fue uno de los ejes centrales del discurso del ahora gobernador provincial en la plataforma. Palabras como “trabajo” y “producción” también se repiten a lo largo de sus mensajes publicados. Algunas publicaciones respecto a su ideología también tuvieron lugar a lo largo de los meses previos a las elecciones de junio. Ya en agosto, con su triunfo consumado, comenzó a mostrarse más cercano al núcleo de Alberto Fernández, quien se lanzaba como candidato a Presidente de la Nación. “Preparados” fue una de las palabras

más utilizadas por Javkin. El representante del Frente Progresista optó por destacar su predisposición y la de su equipo, así como la capacidad

para llevar adelante la función ejecutiva en la ciudad. “#PreparadosParaUnir” y “Preparados para el trabajo” fueron algunas de sus consignas.



ESPACIO PUBLICITARIO

HACIENDO GRANDE EL PUERTO DE LOS ROSARINOS



Av. Belgrano 341, Rosario, Argentina | Tel. 54 341 4481206 | www.enapro.com.ar



• SOL VICTORIA HOTEL SPA & CASINO •

disfrutá tu Verano

• En Victoria, Entre Ríos •



#DisfrutáTuVeranoEnSolVictoria

CENTRAL DE RESERVAS 0800 888 7070

Tel. +54 343 642 4040

www.hotelsolvictoria.com.ar • reservas@hotelsolvictoria.com.ar


Sol Victoria
HOTEL SPA & CASINO
★ ★ ★ ★ ★

Las afinidades políticas

Desde el comienzo de la campaña, Perotti dejó muy clara su ideología con reiterados tweets con mensajes vinculables al peronismo. Desde celebrar el aniversario del natalicio de Eva Perón, hasta abogar por “más gestas peronistas” en la presentación del libro “Gestas Peronistas”, el gobernador electo siempre dejó en claras sus raíces.

No obstante, en Twitter, el gobernador electo no realizó ninguna mención a los referentes del kirchnerismo, hasta pasadas las elecciones. Recién el 7 de agosto se mostró en una fotografía junto a Alberto Fernández, con el texto: “Tenemos que unir a los argentinos, y a Santa Fe con un nuevo gobierno central para que la riqueza que genera Santa Fe vuelva a San-



La estrategia de Javkin fue diferenciar su espacio y subrayar sus diferencias con el resto de los partidos políticos. A nivel local, criticó algunas políticas del Frente Progresista, tuvo un leve cruce con su contrincante por la interna Verónica Irizar y definió su campaña como una lucha de “David contra Goliat”.

Pasadas las elecciones, buscó conciliar y se mostró junto a Irizar utilizando el hashtag #PreparadosParaUnir. A nivel nacional, se diferenció tanto del oficialismo como del kirchnerismo: “Ahora nos enfrentamos a un Goliat más grande, al del fracaso de la Argentina, al del pasado que nos dejó así y al del presente que no soluciona los problemas. Goliat ahora es los Fernández. Goliat es la insensibilidad. David va a volver a ganar”, escribió. Ya en noviembre, Javkin utilizó una vez más el microblogging para anunciar la presentación del nuevo Gabinete.

on24



ta Fe”. Posteriormente, volvió a mencionar al ahora presidente electo y a Cristina Fernández de Kirchner, para felicitarlos por su triunfo en las urnas y para subrayar sus puntos en común. El 10 de noviembre, también expresó su “total repudio al golpe de Estado contra el presidente @evoes-pueblo (Evo Morales)”.



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



UNA CADENA PARA APORTAR Y SUMAR ESLABONES

ACSOJA TIENE POR DELANTE EL GRAN DESAFÍO DE AGREGAR VALOR BAJO LA PRESIÓN IMPOSITIVA. "CON MENOR PRESIÓN APORTARÍAMOS MUCHO MÁS", DIJO LUIS ZUBIZARRETTA, PRESIDENTE DE LA INSTITUCIÓN

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

DESDE
1908

Según el Departamento de Estimaciones Agrícolas de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, la siembra de soja alcanzaría las 17.400.000 hectáreas, 200 mil hectáreas más que en el ciclo anterior. Para la entidad, en la nueva campaña habrá una presencia más importante de soja de segunda, debido al crecimiento de la superficie triguera. “El área ocupada con doble cultivo, trigo-soja de segunda, aportaría el 33% del total de las hectáreas proyectadas”, dijeron los expertos de la Bolsa.

De esta manera, si las estimaciones y los pronósticos se cumplen, la producción de soja sería de 51 millones de toneladas, registrando una baja interanual del 7,4%; caída que se explica en menores rendimientos. “Difícilmente se puedan repetir las elevadas productividades recolectadas durante la campaña anterior, en la que lotes de primera y segunda en-

tregaron rendimientos muy por encima a las expectativas”, dijeron desde la Bolsa de Cereales.

Desde lo financiero, el aporte de la cadena sojera al PBI sería de 14.292 millones de dólares; 10% menos que la anterior campaña. No solo por los rindes antes mencionados, sino también por los menores precios internacionales. Más allá de los números que proyectan las diferentes entidades, la Asociación de la Cadena de la Soja mantiene el optimismo. Calificaron de “muy buena” a la campaña pasada, mientras que aseguraron que “la cadena tiene mucho más para dar”.

El presidente de Acsoja, Luis Zubizarreta, consideró importante bajarle la presión impositiva al cultivo. “Sacarle el bozal” a la cadena para crecer aún más y aportar al crecimiento y el desarrollo del país. En una extensa charla con ON24, el ejecutivo también se refirió a los contactos que

mantuvieron con las autoridades electas en los comicios del 27 de octubre pasado. “Vamos a estar colaborando para trabajar con toda apertura y honestidad”, dijo. Agregado de valor y ley de semillas, necesidades de la cadena.

¿Que balance hacen de este 2019?

Positivo. Tuvimos una buena campaña pese a que la cosecha de soja en Argentina se encuentra estancada desde hace muchos años. Si bien el resto de los granos aumentó y el clima acompañó, la oleaginosa se encuentra estancada porque hay una discriminación impositiva. La soja paga impuestos más altos que otros productos agropecuarios y creemos que hay que bajar esa presión. De todos modos, es un buen año, con precios cambiantes por clima en el hemisferio norte y la guerra comercial de EEUU y China.

¿El factor impositivo es el mayor obstáculo para que la soja crezca?

Es muy importante. Tal vez pueda haber algunos otros relacionados con el tema ambiental, pero yo diría que es muy determinante el peso impositivo que tiene el productor, realmente asfixiante. Hay que salir para adelante, con crecimiento y mayores exportaciones. Hay que sacarle el bozal a la cadena. Con menor presión impositiva, aportaríamos mucho más.

¿Cuanto más podría crecer la oleaginosa?

Hay muchos estudios que indican que podemos crecer más del 50% en la producción de soja. Pero tenemos que poner foco en el agregado de valor y el trabajo. Agregar eslabones a la cadena para que no solamente exportemos el poroto. Necesitamos políticas productivas para exportar más trabajo a valores más altos; a mayor diversidad de destinos.



ON24

La mejor información,
en la puerta de tu casa



 portalON24

 @portalON24

 @portal_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

www.on24.com.ar

comercial@on24.com.ar - (0341) 4475700

¿Cuál es la proyección del sector en el corto y mediano plazo?

Estamos convencidos que nuestra cadena tiene mucho más para dar. Somos optimistas, porque Argentina tiene futuro. Creemos que hay que encender los faros largos, ver que el mundo necesita alimentos y que nuestro país tiene un potencial enorme. No es el único sector, pero es uno de los fundamentales para el desarrollo de la Argentina que necesita trabajo.

Hay que agregarle valor a las exportaciones, negociando inteligentemente con el mundo, con una política industrial ambiciosa y agresiva. Hay oportunidades. Nosotros vamos a apoyar, opinar y tratar de llevar ideas para hacer realidad ese futuro que nosotros vemos tan claro.

En ese sentido, le acercaron una carta al presidente electo. ¿Qué le dijeron?

Nuestra intención es la de la mayoría de los argentinos; poner el hombro para que esto salga adelante. Y nuestra propuesta siempre es constructiva, generar ideas y ayudar a que se tomen las mejores decisiones posibles para crecer en beneficio de todos. Tenemos un desafío enorme que es la pobreza, que va a reducirse en

la medida que generemos trabajo, y que sea sustentable en el tiempo. En esa línea estamos, no solo con este presidente; con el que fuera. Sería muy inteligente que contemos con políticas que hagan crecer la producción y no vayamos por el atajo de incrementar el peso impositivo sobre una cadena y “matarla”.

¿Tuvieron contacto con las nuevas autoridades?

Algún contacto hemos tenido, positivo. Creo que este mensaje es muy contundente; y vamos a estar colaborando para trabajar con quien sea la persona designada; con toda apertura y honestidad.

En el agregado de valor que menciona se encuentran los biocombustibles, con muchos problemas respecto de precio y mercados.

Es preocupante la volatilidad en las políticas. Debemos contar con políticas claras. Nos parece muy inteligente la iniciativa del gobierno de la provincia de Santa Fe, que fue acompañada por varias provincias (La Liga Bioenergética), juntando a los principales actores y redactando una ley superadora de la actual, que da previsibilidad y permite al país maxi-



mizar sus recursos. Es una buena iniciativa y en esa línea habrá que dar el debate. Incentivar el trabajo, porque el sector permite el arraigo en el interior.

¿Actualizar la ley de semillas es también materia pendiente?

Es una cuenta pendiente de muchos años. Creo que hubo varios legisladores que hicieron un importante esfuerzo, pero no se logró avanzar. Igual, somos optimistas acerca de que el nuevo congreso tome este proyecto y pueda prosperar. La responsabilidad de los legisladores es sacar una ley justa, que posibilite el desarrollo y el crecimiento de la producción.

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

FiberCorp | *Personal* | **TELECOM**

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

ES TIEMPO DE TRANSFORMAR LAS RELACIONES



**Primera sucursal de
medicamentos veterinarios en Agrofy**



TU CORAZÓN EN EL **LUGAR INDICADO**

Guardia Cardiológica Activa | Código Infarto | Unidad Coronaria | Arritmias Cardíacas y Dispositivos Implantables
Cardiología | Cardiología Intervencionista y Tratamientos Endovasculares | Cirugía Torácica y Cardiovascular
Diagnóstico por Imágenes Cardiovasculares

Pte. Roca 2440 - (0341) 4893500 - www.grupogamma.com



GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD



HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO