Revista Nº 155
Mayo2020 - $250 AR
www.on24.com.ar

ON24

LA RECONSTRUCCIÓN

¿CÓMO ES EL DESPUÉS DE LA PANDEMIA? ¿QUÉ VEN LAS EMPRESAS?

EN ESTA EDICIÓN 13° ANIVERSARIO TE LO CONTAMOS

LOS CONTEXTOS
CAMBIAN
LA SEGURIDAD
DEL LADRILLO, **NO.**

HOY
MÁS QUE NUNCA
CUIDAMOS
TUS AHORROS.

PILAY
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 Nº 52 de la CNV. Todo eventual inversor deberá considerar toda la información contenida en el Prospecto y Suplementos del Prospecto, y realizar su propia evaluación sobre los beneficios y riesgos inherentes a esta decisión de inversión. Para más información www.cnv.gob.ar

QUEDATE EN CASA

Podés operar de manera **simple y fácil**

Escaneá el código y hacé todo desde **tu celular**

- **Abrir** una Caja de Ahorro.
- **Sacar efectivo** del cajero sin la Tarjeta de Débito.
- **Desbloquear** la clave de tu Tarjeta de Débito.

O ingresá a **macro.com.ar/OperacionesSimples**

También podés consultarle a **eMe**, tu asistente virtual, por WhatsApp al **+54 11 3422 8223**

Macro
Cerca, siempre.

CARTERA DE CONSUMO. LA CAJA DE AHORROS EN PESOS NO TENDRÁ COSTOS DE APERTURA NI MANTENIMIENTO. LAS OPERATORIAS MENCIONADAS SE ENCUENTRAN SUJETO A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN Y APROBACIÓN DE BANCO MACRO S.A. CONSULTE TODA INFORMACIÓN ADICIONAL INGRESANDO EN MACRO.COM.AR.

SUMARIO

N•155

04
EDITORIAL
Libertad en tiempos de coronavirus

06
OPINIÓN
Argentina seguirá siendo Argentina

08
ESPECIAL ANIVERSARIO
La reconstrucción

10
SALUD
«Pedimos adelanto financiero porque si no, vamos a tener que cerrar parcial o totalmente» // «Tenemos la firme voluntad de mantener la calidad y no disminuir nuestros servicios, queremos aguantar» // La propiedad intelectual no es un obstáculo sino una ayuda para terminar con el Covid-19

18
CONSTRUCCIÓN
Proyectos, tendencias y desafíos: ¿cómo se prepara la alianza Rosental-Fundar para la post pandemia? // Redolfi: «Nunca vas a ver que se reperfile un inmueble» // Ari Milsztejn: «Los desarrolladores tendremos que barajar y dar de nuevo» // Aportes congelados hasta julio, atención on line y obras que se vuelven a poner en marcha //"Necesitamos herramientas que motoricen; hoy es un momento para invertir"

36
COM ERCIOS Y SERVICIOS
Sergio Roldán: "Fuimos la clave para que la ayuda del Gobierno llegue a las empresas" // Dos estaciones Puma se reinventan // Cómo liderar la transformación digital desde el directorio de las organizaciones // El rol social de las empresas en momentos de pandemia // Por la suspensión de maratones, Rosario pierde una cifra millonaria

54
TECNOLÓGICAS
¡Todos a bordo! La última parada del tren del e-commerce // «La empresa que no invierta en tecnología se arriesga a desaparecer» // Fintech rosarina aprovecha la ola de nuevos usuarios digitales en plena cuarentena

62
INDUSTRIA
Pablo Paladini: «El mercado interno está sufriendo el contexto en forma dramática» // Unilever incorpora temporalmente parte de personal de GM a su planta de Villa Gob Gálvez

68
CAMPO Y AGROINDUSTRIA
Optimismo en el campo // Los alimentos después de la pandemia // TPR se mueve en forma responsable

78
ECONOMÍA
Impacto económico de la cuarentena en la producción, las familias y el empleo

84
¿Por qué Brasil puede ser una salvación para Argentina

90
Pandemia y pobreza: La inquietante visión de Luis Secco

92
¿Hay peligro de hiperinflación? Melconian, López Murphy y Szewach dieron su visión

ON24

portalON24
@portalON24
@portal_on24
ON24TV

www.on24.com.ar

Revista Nº 155
MAYO 2020

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

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

DIRECCIÓN COMERCIAL
Mariano Zárate Ruiz
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 Libremente SA.
Propiedad de Libremente SA.
La revista ON24 es Marca Registrada.
Derecho de autor en trámite.

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

ISSN N° 1851-4723

9 771851 472001

Creemos en lo que hacemos.
Por eso usamos los productos que fabricamos.

Nos mudamos a nuestro nuevo edificio de oficinas Foss II.
Ahora encontranos en Corrientes 631 (esq. San Lorenzo), Piso 3, Rosario.

G70
DESARROLLOS INMOBILIARIOS

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

LIBERTAD EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

Un nuevo aniversario de ON24 ha llegado, estimados lectores. Nadie imaginaba ni deseaba que recibiésemos este nuevo año en medio de una pandemia de la escala que tiene el Covid-19. Y, sin embargo, ésta es la realidad que nos ha tocado en suerte. Las cartas están repartidas y nos toca jugar las manos que vienen por delante. Otro año más que nos demuestra la necesidad de seguir sosteniendo con fuerza y valentía los estandartes de la Libertad. Porque en un contexto en el que el mundo empresario y el libre mercado son criticados abiertamente casi de manera permanente por quienes no entienden o no quieren entender los beneficios de la libertad se torna incluso más necesario que sigamos haciendo nuestro trabajo. Todo ello es parte del motor que nos moviliza día a día a trabajar desde esta Redacción para acercarles información certera y fidedigna.

ON24 es un medio comprometido con los mercados libres y abiertos, donde verdaderamente se compite. Mercados que hoy, desafortunadamente, se encuentran en riesgo de un franco retroceso. El riesgo no es sólo económico, sino también de la pérdida de todo tipo de libertades. Hoy, más que nunca, debemos unirnos para lograr que la Argentina sea un país mejor. Para que la Argentina sea lo que podría ser y no ha podido y deje de ser lo que es. ON24 es un medio liberal, y no lo oculta. Mantiene su objetividad sin perder de vista qué es lo que hace que el mundo realmente funcione: las ideas de la Libertad. El coronavirus nos ha demostrado patentemente otra vez más que el Estado es voraz y que no se detendrá, en muchos casos, ante los derechos de nadie. Épocas de emergencia generan el campo propicio para soluciones de emergencia, y en ocasiones lo temporal se vuelve permanente en nuestro país. Tanto lo bueno como lo malo.

Argentina está en una encrucijada más compleja que el resto del mundo. Ya venía tambaleando desde antes. No decimos nada nuevo. Nos debemos a nosotros mismos vigilar que nuestros derechos y libertades se respeten, que las garantías constitucionales funcionen. Si no lo hacemos nosotros no lo hará nadie. Porque el precio de la Libertad es su eterna vigilancia.

tecso

PARTNERS TECNOLÓGICOS EN LA **TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

NUESTRA OFERTA DE SERVICIOS

Seguros · IoT · Banca · Fintech · Agro · Gobierno

comercial@tecso.coop

@tecsocoop

www.tecso.coop

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

Rosario
Lamadrid 468, Zona I
+54 341 527 4470

Concepción del Uruguay
Alberdi 812
+54 11 5219 0757

Argentina seguirá siendo Argentina

La noche que va del jueves 19 de marzo de 2020 a la medianoche del comienzo del viernes 20 de marzo de 2020 quedará por siempre en la memoria reciente de los argentinos. Es difícil saber cómo la retrarán los libros de historia en el futuro, pero sí es posible darse cuenta de cuándo estamos frente a un hito de la historia compartida. Quedar encerrados, en cuarentena, por una pandemia en pleno siglo XXI parecía un imposible. Ahora es nuestra realidad, nuestra nueva normalidad. Los antiguos griegos ya hablaban del eterno retorno, existe la chance de que no les hayamos prestado la atención suficiente en esos temas. Y en tantos otros tampoco.

El eterno retorno como aquel concepto o noción de que todo está destinado a suceder una y otra vez, sin posibilidad de evitarlo, ni de modificarlo. Una condena a vivir los mismos momentos, realizar los mismos aciertos y cometer los mismos errores. Y, si estamos atentos, darnos cuenta de lo que está pasando. Es una idea que no sólo entendieron los griegos. Tuvieron su versión en Asia, en Egipto. Lo vieron los pitagóricos, y lo conocieron los estoicos. Lo retomó Friedrich Nietzsche mucho después con el adagio latino del amor fati: el amor al destino, a nuestro propio destino. Aquella actitud en la cual uno ve todo aquello que le sucede en su vida, incluyendo el sufrimiento y el dolor, como necesarios. Al menos eso explicaba Nietzsche en "La Gaya Ciencia".

Argentina es el país del eterno retorno. Un país que está de olvido y siempre gris, condenado a repetir sus mismos errores. Un país que no recuerda lo que hizo ayer, pero está dispuesto a hacerlo de forma idéntica. "Lo que ves ya se ha visto ya, tal vez un día lo sabrás" cantaba Ricardo Soulé en Vox Dei en el álbum conceptual "La Biblia". Argentina está en medio de una pandemia, en "una nueva normalidad", mas sigue teniendo y padeciendo los mismos problemas que siempre ha tenido. ¿Quieren saber qué es lo peor? Argentina seguirá teniendo los mismos problemas que ya tenía, si es que no peores, el día que la pandemia se termine. Los países son como sus habitantes. Si sus habitantes son contradictorios, ellos también lo son. Si sus habitantes están empenados en cometer los mismos errores, entonces los países en los que viven se seguirán equivocando.

La pandemia, aunque hoy nos parezca increíble, algún día se va a terminar. Puede que vengan otras en el futuro, puede que el mundo esté mejor preparado para la próxima oportunidad. Una cosa está clara, Argentina seguirá siendo Argentina.

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

NINA

MIRES PARA
DONDE MIRES
HAY VERDE.

San Luis 505
Rosario

www.fundar.com.ar

Uno y dos dormitorios
SUM - Terrazas exclusivas
Laundry - Cochera
Locales Comerciales.

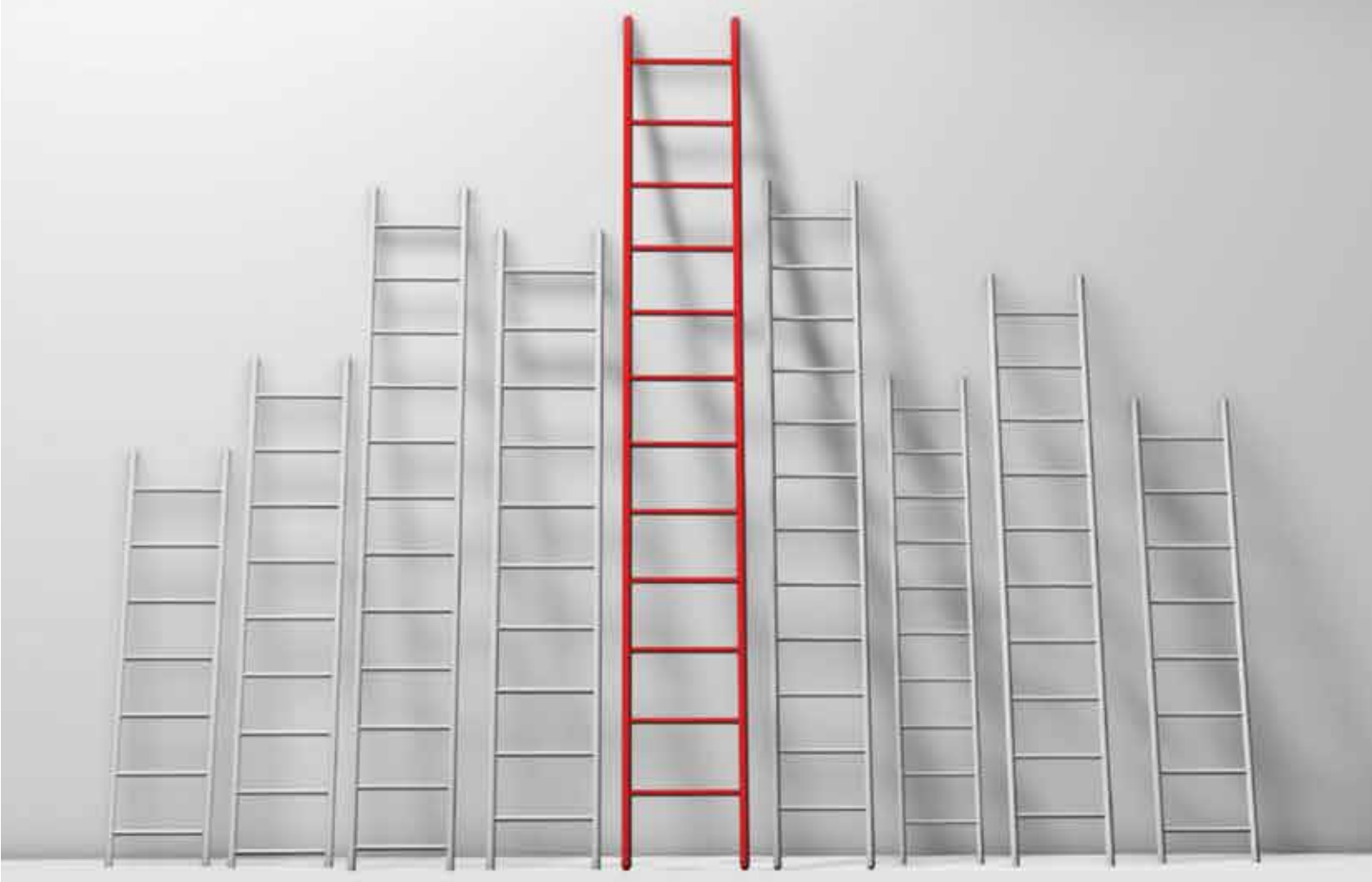
fundar

M.GUSTAFSSON 0341 4256193
RINESI 0341 4259597
DUNOD 0341 4204500
JOSÉ ABIAD 0341 4241919
BANCHIO 0341 4476611

PUNTO DE VENTAS.
Av. Pellegrini 1568
De Lunes a Viernes
de 10 a 13hs.
Sábados de 10 a 12hs.

60
CUOTAS

LA RECONSTRUCCIÓN



En medio de una lenta salida de la cuarentena, las empresas enfrentan el dilema de estabilizarse y encarar el desafío de adaptarse a las nuevas formas de producir y consumir que impuso el aislamiento, que en muchos casos perdurarán.

En esta edición 13° aniversario repasamos los perfiles de los sectores económicos de Rosario y la región más dinámicos y te contamos en qué peldaño de la escalera a la recuperación está cada uno.

SALUD

CONSTRUCCIÓN

COMERCIOS Y SERVICIOS

TECNOLOGÍAS

INDUSTRIA

CAMPO Y AGROINDUSTRIA

VILLAVICENCIO // Por Redacción ON24

«PEDIMOS ADELANTO FINANCIERO PORQUE SI NO, VAMOS A TENER QUE CERRAR PARCIAL O TOTALMENTE»

EL PRESIDENTE DEL GRUPO OROÑO HABLÓ CON ON24 SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS PRESTADORES DE SALUD

En el marco de la pandemia por coronavirus, ON24 dialogó con el presidente del Grupo Oroño, Roberto Villavicencio, quien aseguró que en materia sanitaria "estamos preparados para una segunda ola" de contagios, pero advirtió que la situación económica en la que se encuentran los prestadores es muy crítica y en ese sentido, indicó que les están pidiendo a las obras sociales un adelanto financiero para costear los meses en los que cobran menos.

¿Cómo está analizando el escenario actual en materia sanitaria?

Tenemos un grado importante de ignorancia sobre este tema. No hay vacuna ni tratamiento efectivo real todavía y es un virus con una alta transmisibilidad, no con la tos, sino con la respiración, lo que es una diferencia sustancial. A pesar de tener el diario del lunes sobre el comportamiento del virus en otras sociedades como las asiáticas, europeas y americanas, no alcanza como para saber

qué va a pasar. Rosario prácticamente no ha tenido el virus circulante en la ciudad; las medidas que tomaron el Gobierno de Santa Fe y la Municipalidad fueron muy buenas, y ahora estamos preparados como nunca porque se viene la segunda ola.

¿Sí?

Nosotros hemos tenido el tiempo suficiente, tanto en el sector privado como en el público, para prepararnos. Y si viene la ola, vamos a estar en condiciones de atenderla desde el punto de vista sanitario para salvar a mucha gente. Ahora, ¿cómo nos va a ir económicamente? En el 100% de los casos, mal.

¿Qué impacto económico ha tenido esta situación para los prestadores?

Es terrible para nosotros, porque la práctica ambulatoria, que es lo más importante, se vio reducida, al principio, al 10% y ahora está en el 22-25%, mientras que la internación estaba reducida al 30% y aumentó al 40%. De esta manera, la situación es muy crítica y estamos haciendo todas las maneras posibles para que la gente entienda que la salud general es importante, tanto covid como no covid. Todas las enfermedades por las que nos ocupamos en la vida diaria, antes del covid, están llegando muy tarde al diagnóstico y al tratamiento, y por otro lado, es la fuente de sustento del sistema. Por eso, todos los cambios que hemos hecho en nuestras instituciones son para mostrarle a la gente que realmente son lugares seguros.

Hablamos hace dos meses y me decía que los financiadores de la salud "no se tienen que hacer los distraídos"... ¿Cómo están ahora en ese punto?

Pésimos, porque no han manifestado ninguna intención sobre nuestros petitorios. Nosotros estamos pidiendo la actualización al mes de abril, a partir del convenio colectivo de trabajo que implica un aumento de salarios en 16%. Pero los financiadores no nos reconocen la actualización ni las internaciones por covid, que tienen un gasto totalmente diferente a las habituales, del orden de, en promedio, $ 25.000 contra $ 10.000. Están muy cómodos porque ellos están cobrando el plan de salud en forma total (...) Entonces, para los meses que cobramos muy poco les estamos pidiendo a las obras sociales que nos hagan un adelanto financiero para poder estar alerta a todos los pacientes; si no, no vamos a poder seguir adelante y vamos a tener que cerrar parcial o totalmente. Al día de hoy, salvo Iapos, que se ha portado extraordinariamente bien, el resto nos ha dejado en una situación muy incómoda.

¿Cómo evalúa las medidas del Gobierno?

Realmente, el Gobierno Nacional ha ayudado mucho a través de las diferentes medidas; estamos pagando nada más que el 5% del SIPA y eso es importante. Además, en abril, pagaron el 50% del salario bruto, así que son medidas bienvenidas. También la resolución que les da $ 5.000 para nuestros médicos.

Justamente, en las últimas horas, la diputada de Unidad Ciudadana Fernanda Vallejos propuso que el Gobierno Nacional adquiera acciones de aquellas empresas a las que está subsidiando. ¿Qué opina?

La ayuda que hemos tenido del Gobierno es circunstancial, y en este caso, se quedaría con el 0,3% del capital accionario de las instituciones que uno tiene. Es una ayuda que ha sido importante para la coyuntura, pero no es nada comparado con la inversión que tiene el sector privado en recursos humanos, edificios, equipamiento y mantenimiento. Además, no le da derecho. No tiene entidad.

¿Cuánto tiempo, de mínima, cree que habrá que esperar para que llegue una vacuna contra el coronavirus?

Hay casi un centenar de ensayos para la vacuna y aparentemente estaría lista, después de cuatro fases, para fin de año o principios del año que viene. Pero se pueden fabricar muchas vacunas, el problema es que después tienen que ser efectivas al momento de que uno se contagie y no padezca la enfermedad. Por otro lado, no hay ningún tratamiento farmacológico efectivo

¿Y entonces?

Yo pienso que este virus va a durar mucho más tiempo, hasta que no esté la vacuna no va a haber solución. La gente se está inmunizando de a poco pero tampoco se sabe cuánto tiempo dura la inmunidad. Es realmente una situación complicada, que en mis casi 50 años de médico, nunca vi una cosa de esta naturaleza. Que a esta altura haya tan poco conocimiento real y concreto sobre los distintos aspectos del virus, realmente me sorprende. Por eso, el distanciamiento social, el lavado constante de las manos y el tapaboca son elementos imprescindibles.

¿Cabe esperar un mayor aprovechamiento y explotación, a partir de ahora, de la telemedicina, por ejemplo?

La telemedicina es una herramienta más que en estos momentos se está usando. Nosotros hemos desarrollado el primer sistema en Argentina, que ahora también lo estamos brindando para toda la comunidad hispana y en inglés. Eso ha sido muy importante, pero sirve para hacer el triaje inicial, pero no para acciones terapéuticas en los pacientes. Para otras cosas que sirve la transformación digital es para tener más ordenado la evolución y comparación de los pacientes, pero la actividad médica es estrictamente presencial, sobre todo cuanto más grave es la enfermedad.

MARIO TOURN // Por Redacción ON24

«TENEMOS LA FIRME VOLUNTAD DE MANTENER LA CALIDAD Y NO DISMINUIR NUESTROS SERVICIOS, QUEREMOS AGUANTAR»

EL PRESIDENTE DEL GRUPO GAMMA DIALOGÓ CON ON24 SOBRE EL IMPACTO DE LA PANDEMIA EN LA INSTITUCIÓN ROSARINA TANTO EN MATERIA SANITARIA COMO ECONÓMICA.

En el marco de la pandemia por coronavirus, ON24 dialogó con el presidente de Grupo Gamma, Mario Tourn, quien afirmó que tanto el sector público como el privado "se han preparado muy bien" para enfrentar esta crisis sanitaria, pero advirtió por los efectos económicos de la misma, generados fundamentalmente por la reducción en el número de pacientes atendidos, sumado a la no actualización de los aranceles y la falta de reconocimiento de varias prestaciones por parte de los financiadores.

¿Cómo ha impactado en Grupo Gamma la pandemia y el aislamiento dispuesto por el Gobierno?

Nunca imaginamos tener una pandemia de esta magnitud; en Grupo Gamma, tenemos una inesperada falta de pacientes. Con las restricciones a las salidas y el aislamiento, cayó al máximo nuestro trabajo. En abril, el Instituto Gamma trabajó al 15% de su capacidad y el Hospital Privado de Rosario, al 25%, y hoy está en el 45%, mientras que en el Instituto se acerca al 40%. Después, empezó a crecer como una idea en la sociedad de que ir a la consulta médica era básicamente exponerse a la enfermedad del Covid y esto no es así. Entonces, pierden importancia otras enfermedades y pacientes con antecedentes cerebrovasculares o cardiovasculares que no se atienden, por ejemplo, o las endoscopias de control, que tampoco se hacen, y de prolongarse serán inevitables los diagnósticos tardíos y peores pronósticos. Esto es un grave error, nuestras instituciones están preparadas para evitar contagios y proteger a nuestros pacientes, garantizando mucha seguridad en este aspecto.

¿Se ha podido revertir esa idea?

Sí, hemos trabajado mucho con los medios y las Cámaras de Prestadores y ahora la Superintendencia de Salud sacó una resolución en la que pone de manifiesto que no están prohibidas las prácticas, controles y procedimientos por fuera del Covid. También se trabajó mucho desde las Cámaras, que documentaron y mostraron la cantidad de procedimientos que no se hacen y la implicancia en las enfermedades que esto tiene. Estamos un poco mejor que en abril y muy preparados para lo que viene.

¿Económicamente cómo los encuentra y cómo los deja esta situación?

os deja muy mal, porque hemos gastado mucho dinero en prepararnos para el Covid. En Rosario y Santa Fe se hizo una política muy buena de aislamiento, que nos permite tener un bajo número de contagios y muertes. Tanto el sector público como el privado nos hemos preparado muy bien, pero esto significa un gran aumento de nuestros costos que realmente no se ve retribuido, porque tenemos bajo número de pacientes, y por lo tanto baja facturación, y además, no sabemos cuándo vendrá el pico final, por lo que tenemos que mantener este costo. La consulta por telemedicina, por ejemplo, nosotros la hemos implementado y hay algunos financiadores que se niegan a pagarla, los mismos que no reconocen este claro aumento de nuestros costos. Entonces, nos están creando limitaciones. Nosotros, antes y durante la pandemia, seguimos con la misma política de tratar de brindar seguridad y calidad asistencial y eso en épocas de pandemia sale carísimo.

¿Este escenario los obliga a recortar estructuras?

Hasta ahora, tomamos la resolución de mantener nuestros servicios. Estuvieron suspendidos un par de semanas los consultorios de Los Arroyos y Las Vertientes. Por supuesto que para una actividad del 40% tenemos personal en exceso, pero no tenemos intención de despedir, porque a nosotros nos cuesta mucho la selección y tenemos excelentes recursos humanos, que se están comportando muy bien en esta crisis. Pensamos seguir para ver cómo podemos hacer para recuperar nuestra actividad. Éste es nuestro objetivo.

¿Y con respecto a los aranceles?

Nosotros tenemos los costos de nuestros recursos humanos, que es un segmento muy importante en los costos globales del Grupo y este mes estamos dando el último 3% de aumento antes del cierre de paritarias, el 30 de junio. Con esto, hemos llegado al 54% de aumento salarial anual sin contar las sumas fijas otorgadas, contra un 42%, que percibimos, en promedio, de incrementos de aranceles, con una inflación que supera el 55% interanual. Ésta es una diferencia marcada, pero nuestra firme voluntad está puesta en aumentar el trabajo; ésa es la salida, no cerrar ni eliminar servicios. Tenemos que ver por qué las obras sociales y prepagas no autorizan una consulta, estudio complementario o cirugía. Esto es inaceptable para nosotros.

¿Qué opina de las medidas que ha tomado el Gobierno?

A mí me parece que han tomado buenas medidas. El resultado que hemos tenido en el país, comparado con naciones de similares poblaciones, es bueno. Por supuesto que me pongo en la difícil situación del gran volumen de la población que se encuentra con su trabajo suspendido, pero yo creo que no vamos a volver a una situación ideal, al menos en el corto plazo. Vamos a tener que mantener el aislamiento más estricto si recrudece la pandemia o menos estricto si bajan los casos. Ahí es muy importante el tema del testeo. Hay que tener una realidad de los casos y por tanto, hay que testear a la población. Esto está faltando para enfrentar esta crisis. Recién cuando tengamos una vacuna o un medicamento específico, vamos a poder dominar a la pandemia.

¿Pudieron acceder a los subsidios nacionales?

Estamos anotados en todos los programas. El ATP (Asistencia de Emergencia para el Trabajo y la Producción) solo lo hemos recibido para el HPR y Terapia Radiante Cumbres. Implica un aporte del Estado al pago de salarios, que oscila entre el 30% y el 50%. Después, el sobresueldo que da el Estado a los empleados solo lo han confirmado para el HPR, pero todavía no se ha hecho efectivo. Sí recibimos la exención del 95% del SIPA. Esto no alteró nuestro compromiso de pago de los salarios en tiempo y forma.

Justamente, la diputada de Unidad Ciudadana Fernanda Vallejos propuso que el Gobierno Nacional adquiera acciones de aquellas empresas a las que está subsidiando. ¿Qué opina?

Yo creo que es inaceptable que haya una propuesta de esa naturaleza. Que hayamos recibido subsidios para cumplir con la función que tenemos con la sociedad, me parece bien, pero es un subsidio que nunca lo condicionaron a tener parte de la propiedad de la empresa ni indicaron que había que devolverlo. Además, es tal el volumen de inversión que tienen nuestras instituciones en infraestructura, tecnología y equipamiento, que no tiene relación alguna con estos aportes, por lo que no creo que prospere esta idea.

Antes, hacía mención a la telemedicina... ¿Qué desafíos les genera a los prestadores de salud esta pandemia?

La salud, como muchas áreas de trabajo, no va a ser igual después de la pandemia. Nos vamos a quedar con el esfuerzo que hicimos pero también con nuevas técnicas y formas de tratamiento. En esta pandemia teníamos una expectativa muy grande en la telemedicina, pensamos que iba a tener un desarrollo y aceptación enorme, pero no fue así. La tecnología médica va a evolucionar, vamos a tener un cambio importante y por supuesto que espero seguir brindándole a la población la mejor tecnología y cuidados con la habitual calidad y seguridad de atención del Grupo Gamma.

SALUD // Publicación autorizada por Financial Times para ON24

LA PROPIEDAD INTELECTUAL NO ES UN OBSTÁCULO SINO UNA AYUDA PARA TERMINAR CON EL COVID-19

NO DEBEMOS ENVIAR EL MENSAJE EQUIVOCADO A LAS COMPAÑÍAS FARMACÉUTICAS QUE HAN TOMADO GRANDES RIESGOS.

Comprometidos con un futuro mejor.

En Grupo San Cristóbal nos impulsa el compromiso de seguir creando un mejor mañana.

Porque no se trata solo de brindarte respaldo. Se trata de seguir caminando juntos, mejorando día a día.

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Nos une el compromiso.

A medida que nos enfrentamos a una crisis social, económica y de salud pública sin precedentes provocada por Covid-19, nuestras esperanzas se centran en la innovación científica y, en particular, en los posibles tratamientos y vacunas. Si bien tenemos buenas razones para esperar que prevalezca la ciencia, existe una preocupación comprensible sobre cómo se compartirán equitativamente los frutos de la innovación y si se puede confiar en la industria farmacéutica para poner la salud pública por encima de las ganancias privadas.

Algunos señalan pandemias anteriores y advierten que, a menos que se tomen medidas deliberadas, las personas más vulnerables quedarán excluidas. Académicos como Mariana Mazzucato en el University College de Londres y Ellen 't Hoen en la universidad de Groningen están presentando un antiguo argumento sobre propiedad intelectual y productos farmacéuticos innovadores. El argumento es que la renuncia a los derechos de Propiedad Intelectual del inventor implicaría un aumento del acceso a medicamentos y vacunas.

La industria farmacéutica opina que la propiedad intelectual no es un obstáculo, sino una ayuda para contener y poner fin a Covid-19. El mes pasado, Francis Gurry , director general de la Organización Mundial de la propiedad intelectual, un organismo de la ONU, dijo que "no parece haber ninguna evidencia de que la Propiedad Intelectual sea una barrera para acceder a medidas preventivas médicas vitales, como vacunas o tratamientos o curas ". Durante los últimos tres meses, los científicos públicos y privados, y las empresas farmacéuticas han hecho todo lo posible, ampliando los límites de la ciencia, desarrollando soluciones viables y asegurando que haya capacidad para ampliar los tratamientos o vacunas eventuales, al tiempo que se garantiza la continuidad del suministro global de los medicamentos y vacunas críticos que ya se ofrecen. Ahora, de todos los tiempos, no es el momento de socavar la propiedad intelectual. Crearía incertidumbre y enviaría un mensaje equivocado a las compañías farmacéuticas que se han arriesgado en grandes inversiones para reutilizar medicamentos para el tratamiento con Covid-19 y ampliar la fabricación.

Las patentes, y la propiedad intelectual en general, son la razón principal por la que existe una base de innovación tan sólida desde la cual trabajar para encontrar soluciones. Hoy en día hay más de 1,000 ensayos clínicos en curso, más de 150 tratamientos en prueba y más de 120 proyectos de vacunas . No hay garantía de éxito ya que pocos tratamientos e incluso menos vacunas pueden resultar seguros y efectivos. Este nivel de toma de riesgos sería imposible sin un floreciente ecosistema de innovación basado en fuertes incentivos de PI.

Se hablará mucho de crear un espacio libre de propiedad intelectual para responder a Covid-19 alrededor de la Asamblea Mundial de la Salud en Ginebra del 18 al 19 de mayo. Pero tales ideas pierden el desafío más importante, que es que la demanda de tratamientos podría superar la oferta si los resultados de los ensayos clínicos resultan positivos. Es por eso que las empresas ya están explorando colaboraciones y licencias voluntarias para aumentar la capacidad. La creación de otro "grupo de patentes" sería una pérdida de tiempo y recursos. Dicha iniciativa ya existe en forma del Fondo de Patentes de Medicamentos junto con acuerdos bilaterales de licencia.

La industria farmacéutica dibuja una línea en una plataforma de acceso abierto para hacer cumplir los acuerdos mundiales de licencia abierta para las vacunas y tratamientos Covid-19. Esto podría socavar significativamente la confianza en un marco de Propiedad Intelectual predecible justo cuando la industria está haciendo todo lo posible, gastando miles de millones por adelantado sin garantía de éxito. Se ha suscrito al Acelerador de herramientas Covid-19 Access de la Organización Mundial de la Salud, comprometiéndose a acelerar el desarrollo, la producción y el acceso global equitativo a terapias y vacunas seguras, efectivas y asequibles con la creencia de que es lo correcto.

En la lucha contra Covid-19, debemos asegurarnos de que nadie se quede atrás. A su vez, la industria farmacéutica innovadora pide ser juzgada sobre la base de sus hechos. Deja que la ciencia y la colaboración prevalezcan.

n24

THOMAS B. CUENI
Director General de la Federación Internacional de Fabricantes y Asociaciones Farmacéuticas

HOY MÁS QUE NUNCA
SABÉS DÓNDE IR.

Queremos cuidarte y que te cuides

Con los más altos estándares de seguridad para que puedas continuar atendiendo tu salud: Guardia las 24hs, todas las especialidades, estudios diagnósticos y cirugías de alta complejidad.

grupogamma.com

GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD

HPR HOSPITAL PRIVADO DE ROSARIO

EL DÍA DESPUÉS // Por Redacción ON24

"QUEREMOS SEGUIR SIENDO PROTAGONISTAS DEL DESARROLLO URBANO DE LA CIUDAD", AFIRMÓ JORGE CARPMAN, JUNTO A SUS SOCIOS DE FUNDAR Y LISANDRO ROSENTAL, EN UNA REUNIÓN VIRTUAL QUE REALIZARON PARA MÁS DE 500 PERSONAS

PROYECTOS, TENDENCIAS Y DESAFÍOS: ¿CÓMO SE PREPARA LA ALIANZA ROSENTAL-FUNDAR PARA LA POST PANDEMIA?

Los directores de Fundar, Ángel Seggiaro, Daniel Verger y Jorge Carpman, brindaron un seminario virtual moderado por el presidente del Grupo Rosental, Lisandro Rosental, donde intercambiaron opiniones sobre el mercado del real estate que se avecina para la post pandemia.

"Queremos transmitir optimismo porque estamos convencidos del trabajo que hacemos eligiendo buenos lugares y haciendo desarrollos acordes a lo que la gente necesita en cada momento. El mundo sigue y si los costos bajan un poquito, el mercado se va a acomodar y volverá a arrancar", afirmó el presidente de Rosental, compañía que junto con la desarrolladora y constructora Fundar han forjado hace años una alianza para llevar adelante importantes desarrollos inmobiliarios en la ciudad y la región, entre ellos, toda la saga de Condominios del Alto en barrio Refinería.

Seggiaro expresó que si bien existen temores e incertidumbre ante el actual escenario, destacó el equipo y la "mística propia" de Fundar para "innovar y no quedarnos quietos" en un "clima muy positivo de trabajo".

"Eso –remarcó- es un antecedente

válido para ser exitoso en la política de alianza, y tal es el caso de nuestra alianza con Grupo Rosental, que tiene una gran organización, muy compatible con la nuestra". En ese sentido, subrayó que bajo los ejes de "cumplir, cumplir y cumplir" y con "la suma de las dos energías, tenemos plena confianza de que va a seguir resultando".

Por su parte, Verger resaltó la creatividad de los equipos de trabajo a la hora de diferenciar los productos que desarrollan, por lo que llamó a "reforzar este camino porque las cosas van a estar ásperas cuando salgamos de la pandemia (...) Hay que seguir hacia adelante tratando de repensar el producto porque siempre hay algo más para agregar (...) Estamos esperanzados y confiados en nuestros equipos para lo que vendrá".

En tanto, Carpman apuntó que si bien "creemos que la salida de la crisis va a venir acompañada con un fuerte apoyo para la industria de la construcción, con créditos hipotecarios y exenciones impositivas", dejó en claro que "los negocios que planteamos nosotros son para desarrollar con nuestros inversores, clientes y usuarios que nos acompañan y valoran nuestros productos". Por tanto, aseveró que "no sería serio plantear un negocio a 15 o 20 años apalancado en créditos que puedan venir, porque sabemos que ningún negocio funcionó en base a eso en Argentina".

Tendencias, Proyectos y Desafíos

Verger adelantó que la empresa está pensando algunos proyectos nuevos para Rosario referidos al co-living y afirmó que "no falta mucho" para anunciarlos. "Las comunidades están funcionando cada vez mejor y si bien no tenemos esa cultura, con el tiempo la gente se va acomodando y el vivir colectivamente funciona mejor", consideró.

Concretamente, sobre este punto Seggiaro explicó que "en el campo de los bienes durables, hace tiempo que se nota el cambio de las personas a usar en lugar de poseer". Por lo tanto, recalcó que "va a ser interesante nuestra carrera para poder proyectar lugares adaptables, porque vamos hacia formatos de vivienda no permanente, no poseída, compartida, sin hijos, con mascotas, con lo cual es seguro que tendremos un desafío en el futuro inmediato que es repensar la tipología de la vivienda".

En tanto, Carpman sumó que "la estructura familiar clásica ya no es la única que demanda vivienda, sino que hoy hay distintas formas de convivir" entre estudiantes, parejas y gente sola, "que necesitan espacios que le den respuestas a otras necesidades". "Se trataría de construir más para comunidades", resumió Rosental.

Ante las nuevas tendencias constructivas que avecinan desde la alianza Rosental-Fundar, Verger sostuvo que "por razones de costo y de cada vez aglomerarnos más, las unidades de habitación podrían ser de menos metros cuadrados exclusivos". Incluso, preguntó qué podría pasar con las superficies semicubiertas, por ejemplo, como los balcones y respondió: "Creo que a futuro van a incrementarse proporcionalmente dentro de las unidades para dar cabida a otras actividades".

"En este achicamiento que seguramente habrá cuando volvamos a la cancha entre el costo del metro cuadrado y el precio a la salida, vamos a tener que ser creativos en los materiales que usamos y en cómo los utilizamos", puntualizó y agregó que en el plano energético de los edificios, "creemos que se va a ir por más y queremos estar bien presentes".

En otra instancia también contó que desde la empresa se está trabajando para idear unidades de

ESPACIO PUBLICITARIO

FEDERADA SALUD COBERTURA MÉDICA · FEDERADA TURISMO · FEDERADA FARMACIA · FEDERADA AYUDA ECONÓMICA · FEDERADA SEGUROS · FEDERADA VACUNACIÓN · FUNDACIÓN FEDERADA 25 DE JUNIO

vivienda “que puedan terminar de equiparse en el tiempo para que la inversión inicial sea menos onerosa”, así como también anunció que para otros segmentos de la población “estamos pensando en la personalización de la vivienda sin que eso implique alguna diferenciación importante en el costo, es decir, que la persona sienta que se está llevando un saco a medida”.

El foco en Fisherton

Carpman aseveró que, ya con toda la saga de Condominios del Alto finalizada y los desarrollos Condo Norte y Condo Refinería avanzados, la empresa “está mudando el foco de Puerto Norte a Fisherton”.

“Rosario se expande hacia el oeste y dentro del ejido urbano de la ciudad, apenas unos metros después de Circunvalación, existe una tierra sin desarrollar pero que goza de todos los servicios y conectividad”, destacó el empresario, haciendo referencia al proyecto Foresta, que también en conjunto con Rosental están llevando adelante en un predio de 17 hectáreas en Fisherton.

“Estamos en la tercera etapa de forestación”, describió y consta de 220.000 metros cuadrados a edificar en 8 o 10 etapas según la evolución del mercado, con bloques de PB y 5 pisos, con no más de 250 unidades cada uno. “Es un verdadero desafío, porque no hay desarrollos de esta escala dentro de un barrio urbano. Va a ser un barrio de condos con un nuevo paisaje urbano que creo que va a sorprender. Vamos a ser partícipes de un nuevo hecho histórico para Rosario”, ponderó Carpman y cerró: “Queremos seguir haciendo ciudad, queremos seguir siendo los protagonistas en desarrollando urbano invirtiendo y brindando trabajo”.

Refugio en el ladrillo y demanda de vivienda

Tanto Rosental como los directores de Fundar compartieron la idea de que el ladrillo es el gran refugio de valor principalmente en momentos de crisis. “A diferencia de los activos financieros, en las crisis las buenas propiedades mantienen o recuperan muy rápidamente su valor”, sostuvo Carpman. “El ladrillo siempre ha sido un buen refugio y descontamos que eso seguirá así”, reflexionó Verger. “Mirando hacia atrás, todos se han beneficiado patrimonialmente teniendo ladrillos”, apuntó Rosental.

“Somos capaces de hacer proyectos con ventajas comparativas, de una escala y alcance que nos permiten desarrollar nuevas urbanizaciones, con lo cual eso nos afirma nuestra idea de que el ladrillo es y será un refugio seguro”, enfatizó Seggiaro y agregó: “Sabemos que si no somos nosotros, los constructores y desarrolladores, no hay nadie más que haga viviendas y ciudades. La obra privada hace mucho tiempo que construye las ciudades, no es la obra pública quien ha solucionado la vivienda. Y hay tal déficit que todavía hay un vasto campo para seguir haciéndolo”.

n24

ESPACIO PUBLICITARIO

/vidrierasenredrosario

Empezá a vender donde la gente está empezando a comprar.

Sumate a la plataforma de comercio electrónico de la ciudad.
Miles de comercios ya lo hicieron. Adherite entrando a bmros.com.ar.

Municipalidad de Rosario

Banco Municipal

INVERSOR EN REAL ESTATE // Por Redacción ON24

REDOLFI: «NUNCA VAS A VER QUE SE REPERFILE UN INMUEBLE»

EL CEO DE MSR DESTACÓ EL AUMENTO DE LAS CONSULTAS PARA COMPRA DE PROPIEDADES Y VOLVIÓ A PEDIR LA REACTIVACIÓN DE LAS OBRAS DE MAYOR ENVERGADURA.

Si hoy te ponés a pensar en lo importante, en lo esencial, lo imprescindible. Primero... pensás en tus afectos.

Luego... en la seguridad de tener casa propia.

MSR.Construimos seguridad

MSR Constructora

Descargala

Mi MSR

+ 54 9 341 684 9758

www.msrconstructora.com.ar

MSR

el espacio hoy nos une

El presidente de MSR Constructora, Gabriel Redolfi, indicó que la empresa está con "buena comercialización y muchas consultas" para compra de propiedades, producto, fundamentalmente, de la incertidumbre económica del país, la escalada del dólar y los precios en pesos del metro cuadrado. "Mucha gente que antes no llegaba a comprar un departamento, hoy sí llega", señaló el empresario.

"La inversión en metros cuadrados va a apuntar a ser protagonista porque es un resguardo de valor. Nunca vas a ver que se reperfile un inmueble o que entre en default. Es verdad que la renta no es tan alta como la de un bono, pero también tenés mucho menos riesgo", subrayó y agregó que "hoy la gente está buscando un bien real y en este momento, con toda la crisis de la deuda y tasas de plazo fijo negativas, el resguardo de valor del inmueble es muy importante".

Redolfi afirmó que "la demanda es pareja" entre consumidor final y el inversor que busca renta o resguardo de capital, y en ese sentido, destacó que MSR abarca todos los segmentos con productos desde los 150 metros cuadrados hasta 40, aproximadamente.

"Tenemos consultas para todas las modalidades de venta, aunque observamos que en el caso de la venta financiada, la gente está tratando de pagar el mayor anticipo posible, dejando que las cuotas sean más chicas", puntualizó el titular de MSR, al tiempo que añadió que "también estamos viendo mucha compra al contado" con el Plan Renta, por ejemplo.

Más de 5 operarios

Por otra parte, Redolfi se refirió a la actividad de la construcción que las empresas están pudiendo llevar adelante, luego de que finalmente los permisos para los obreros se pudieran tramitar y que se habiliten las obras sólo hasta con 5 operarios. "Tenemos los protocolos de seguridad afianzados en cada una de las obras, pero con limitaciones de horario y en la cantidad de operarios", expresó.

"Valoramos mucho que se haya abierto la construcción, pero fue una medida política", consideró y argumentó que "es más peligroso poner 5 operarios en una obra de 100 metros cuadrados que 20 o 30 en una de 5.000". Además, remarcó que "la obra grande es la que mejor preparada está en cuanto a los protocolos de seguridad porque podés tener una persona encargada de los controles".

Según especificó Redolfi, con 5 operarios por obra, sólo se le está dando ocupación a menos del 10% de la población laboral del sector. Y en ese sentido, ejemplificó: "Un supermercado de gran escala no se puede manejar con la misma cantidad de personas que un almacén de barrio. Entonces, hagamos lo mismo en la obra para reactivar y cumplir los plazos con los clientes, que muchos necesitan mudarse y no lo pueden hacer. Nos preguntan cuándo se entregan los departamentos y realmente no lo sabemos", advirtió.

Respecto al horario establecido, de 12 a 18 horas, el empresario local recalcó que los obreros van a las obras en moto, en bicicleta o en los transportes de la empresa, "por lo tanto no utilizan el transporte público", señaló. "Nosotros somos los que menos queremos que se nos enferme el personal, entonces somos los primeros en tener un respeto muy estricto por todas las normas de seguridad", concluyó.

Si hoy te ponés a pensar en lo importante, en lo esencial, lo imprescindible. Primero... pensás en tus afectos.

Luego... en tener un activo real.

MSR.Construimos seguridad

MSR Constructora

Descargala

Mi MSR

+ 54 9 341 684 9758

www.msrconstructora.com.ar

MSR
el espacio hoy nos une

G70 // Por Emmanuel Paz

ARI MILSZTEJN: «LOS DESARROLLADORES TENDREMOS QUE BARAJAR Y DAR DE NUEVO»

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

SWISS MEDICAL
MEDICINA PRIVADA

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

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

ECCO Emergencia y Prevención

SWISS MEDICAL SEGUROS

Rosario: San Lorenzo 1141 | www.swissmedical.com | ventasempresas@swissmedical.com.ar

NUESTROS SERVICIOS:

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

ECCO Emergencia y Prevención

con el respaldo de SWISS MEDICAL GROUP

Más información en: **www.ecco.com.ar**
Rosario: Mitre 930, 1° piso | 0800-444-3226

EL EMPRESARIO INMOBILIARIO ROSARINO OPINÓ SOBRE LA REALIDAD QUE AFRONTA EL SECTOR Y LAS TRANSFORMACIONES QUE SE VERÁN LUEGO DE LA CRISIS

Según el desarrollador inmobiliario Ari Milsztejn, el negocio cambiará de forma notable a debido a la pandemia. El titular de G70 dialogó con ON24 acerca del inédito contexto que le toca a afrontar, su funcionamiento actual y las perspectivas de un futuro en el que todas las empresas del sector deberán re pensarse para afrontar los desafíos.

Empecemos por la realidad de G70, ¿cómo están trabajando?

Estamos haciendo home office. Un dia antes de que comience la cuarentena cerramos las oficinas (Nordlink) porque nos trasladabamos a las oficinas nuevas (Foss), por lo que quedamos en medio de todo y no pudimos hacer nada. En lo que respecta a nuestra estructura estamos muy enfocados en nuestra gente, no solo en el pago de sueldos, sino también en la contención. Las nuevas formas de trabajo remoto llegaron para quedarse y las reuniones seguirán siendo por videoconferencia por un largo tiempo. Por suerte, nosotros ya veníamos con gimnasia en este tema, y tanto la organización de nuestro día a día como la atención a clientes las seguimos haciendo online.

Esto es parte de un cambio de paradigma. La misma tecnología que antes distanciaba generaciones, hoy las une. Los abuelos hablan con sus nietos a través de las diversas plataformas.

¿Creés que las empresas del rubro precisarán ayuda del Estado para seguir funcionando?

Vengo hablando de eso con colegas a nivel nacional, y lo que se dice es que las empresas del sector tienen una capital de trabajo con el que pueden hacerle frente a esta crisis durante un tiempo determinado, pero no indefinidamente.

Se necesita ayuda como en cualquier otro rubro, y hay que tener en cuenta que la construcción es uno de los sectores que más trabajo genera (...) Está muy bien que se ayude primero a la población más vulnerable, pero eso tiene que empezar a ampliarse rápidamente, no solo para la construcción sino para las empresas y los cuentapropistas que están completamente frenados y pasándola mal.

Si bien creo que la suba del dólar y la baja de costos deberían acompañar la recuperación del mercado en un plazo no demasiado largo, es fundamental que el gobierno entienda rápidamente que la construcción, sin lugar a dudas, va a motorizar la recuperación de la economía.

¿Cómo saldrán las empresas desarrolladoras de esta crisis?

Se viene un tiempo donde habrá que repensar la financiación, los costos, los plazos. Esto le pasará a todas las desarrolladoras pero también a los proveedores, que tendrán que entender que de esto saldremos colaborativamente y deberán estar más abiertos a financiación y canjes.

Además, el nuevo formato de trabajo con distanciamiento social impactará en la rentabilidad de las obras. A lo que hay que sumarle los costos de seguridad e higiene y ver qué sucede con la cobertura de las ART. Es decir, tenemos un montón de contingencias no previstas que se notarán en el negocio. Tendremos que barajar y dar de nuevo.

El mercado se va recuperar en algún momento, pero no sabemos cuando. Yo tengo la idea que este será un año duro y que recién el año que viene se podrá ver el rebote. De todas formas, el ladrillo siempre es resguardo de valor, mucho más cuando otras opciones se cayeron en picada (...) Las bolsas del mundo se hicieron pelota.

En lo que refiere a la arquitectura, creo que deberían aparecer cambios como la creación de nuevos espacios habitacionales, como balcones más grandes y verdes, cabinas de llamados o espacios de gimnasio dentro de las propias unidades.

¿En este contexto tendrá lugar un obligado sinceramiento de precios?

Seguramente aparezcan muchos inversores de oportunidad, pero al usado le va a costar arrancar. El propietario que no entienda que su propiedad bajó de precio no va a vender, ni creo que haya muchas compras de contado efectivo, porque la gente querrá quedarse con más liquidez.

Por otro lado, en el mercado de construcción al pozo -que es nuestro fuerte- habrá un poco más de cintura porque el valor del metro cuadrado en dólares bajó, pero habrá que estudiar muy bien cómo esa baja se traduce en los precios de lista. De todas formas, en las obras al pozo sí o sí veremos un sinceramiento, pero dependerá de la realidad de cada desarrollador. Lo importante es no parar las obras y cumplir con los contratos.

También esperamos una nueva dinámica del mercado inversor. Aparecen inversores que entienden que el momento de entrar es cuando está barato y vender cuando sube. Hoy es el momento para entrar.

SALUDAMOS EN SU ANIVERSARIO A ON24,
LA REVISTA DE NEGOCIOS MÁS CONSULTADA DE LA REGIÓN.

MC MERCADO DE CAPITALES RE REAL ESTATE EV EMPRESAS VINCULADAS

Casa Central: Edificio Molinos Fénix - Córdoba 1441 | Rosario - Santa Fe - Argentina | Tel. +54 341 420 7500
Sucursal CABA: Juan María Gutiérrez 3765 | Piso 6 Oficina 03 – CABA - Argentina | Tel. +54 11 3708 1316
Sucursal Neuquén: San Martín 45 | NEUQUÉN, Argentina | Tel. +54 299 436 1063
www.rosental.com | @rosentalinv

ROSENTAL
INVERSIONES
UNA SUMA DE BUENAS DECISIONES

PILAY // Por Redacción ON24

APORTES CONGELADOS HASTA JULIO, ATENCIÓN ON LINE Y OBRAS QUE SE VUELVEN A PONER EN MARCHA

LA EMPRESA DE CAPITALIZACIÓN EN INMUEBLES PRESENTA MEDIDAS ESPECIALES FRENTE A LA EMERGENCIA EPIDEMIOLÓGICA Y SUS CONSECUENCIAS

La emergencia sanitaria provocada por la pandemia mundial de COVID19 y las restricciones derivadas de esa situación para cuidar la salud de la población, han impactado muy fuertemente en todos los sectores de la sociedad.

Pilay ha reaccionado con una serie de medidas que buscan adaptarse a esta nueva realidad, pensando especialmente en las necesidades e inquietudes de sus clientes y colaboradores.

En primer lugar, se han definido rápidamente nuevos canales de atención on-line. Aún bajo la modalidad "Home Office" para su personal, la empresa continúa respondiendo dudas y consultas, manteniendo la cercanía con sus clientes, sin perder de vista el objetivo principal de la firma: administrar eficientemente los ahorros de todos ellos.

El sistema Pilay, con un esquema de trabajo de horizonte de mediano y largo plazo, permite a la empresa enfrentar la emergencia con bases más sólidas. “Nuestro negocio, si bien no es ajeno a esta crisis mundial, cuenta con la ventaja de tener un flujo estable que nos posibilita mayor precisión en la planificación de nuestro cronograma de obras y planificar en detalle el proceso constructivo.” señaló Luciano Morad, CEO de Pilay.

En este sentido, y con el objetivo de llevar alivio a los inversores, Pilay resolvió además congelar los aportes mensuales de mayo, junio y julio al valor del mes de abril, dejando para una instancia futura el cobro de la diferencia.

“En momentos difíciles como los que estamos viviendo, debemos estar más cerca que nunca de nuestros clientes. Es por eso que hemos puesto en marcha medidas que llevan alivio a los mismos. Es un esfuerzo que necesitamos hacer para acompañar a quienes depositan su confianza día a día en nosotros”, subrayó Luciano Morad, CEO de Pilay.

A su vez, buenas noticias llegan desde la ciudad de Paraná, Entre Ríos, donde se han podido retomar las obras bajo autorización del Gobierno Provincial.

“Siguiendo todos los protocolos de prevención y las recomendaciones oficiales para cuidar la salud de los trabajadores, hemos reanudado la construcción de nuestras obras en Paraná. Y estamos listos para hacerlo en el resto de las ciudades.”, informó Morad.

Del mismo modo, todas las medidas de seguridad aconsejadas están siendo aplicadas en las sucursales de oficinas de Pilay, esperando el momento en que las autoridades decidan la flexibilización de la cuarentena para continuar con la atención al público.

“Esta crisis va a pasar, es sólo un paréntesis en nuestras vidas... de a poco volveremos a la normalidad, sin duda. Hemos atravesado muchas crisis y pasado por muchos momentos de incertidumbre en nuestros 40 años de historia, y siempre hemos salido fortalecidos, trabajando en equipo y sin perder el rumbo”, finalizó el CEO de la Pilay.

n24

ESPACIO PUBLICITARIO

RICARDO GRIOT // Por Redacción ON24

«NECESITAMOS HERRAMIENTAS QUE MOTORICEN; HOY ES UN MOMENTO PARA INVERTIR»

ASÍ LO SOSTUVO EL TITULAR DE GRUPO PECAM Y DIRECTIVO DE LA CÁMARA NACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

El titular de Grupo Pecam y directivo de la Cámara Nacional de la Construcción, Ricardo Griot, sostuvo en diálogo con ON24 que la reactivación económica del país se va a producir de la mano de la inversión privada y, en particular, de la vivienda, por lo que consideró que una de las claves estará dada por los incentivos fiscales que se puedan instrumentar.

"Necesitamos herramientas que motoricen fuertemente (la actividad); hoy es un momento para invertir. Tenemos un costo de construcción que es de los más bajos en mucho tiempo. En términos de dólares, hoy podemos producir viviendas mucho más baratas que tiempo atrás", destacó el empresario.

En ese sentido, remarcó que "hay que brindar alternativas para que haya mayor cantidad de actores que quieran invertir" y adelantó que desde la Cámara están trabajando en un paquete de propuestas fiscales para presentar con el objetivo de impulsar uno de los sectores que más mueve la actividad económica. "Creemos que la vivienda en particular y la inversión privada pueden ser un fuerte motor", subrayó Griot. "La construcción dinamiza rápidamente", enfatizó.

"Veo factible que en este momento se produzca este cambio; el gobierno nacional está preocupado para ver de qué manera reactivar la economía cuando esto pase y nuestro sector tiene todas las condiciones para eso", recalcó.

¿Cómo sigue mio desarrollo urbano?

En tanto, Griot también se refirió a la obra del megaemprendimiento inmobiliario MÍO Desarrollo Urbano, que Pecam levanta en el ingreso a Granadero Baigorria y que albergarán más de 2.600 unidades en distintos formatos de vivienda (condominios, PH y casas) y una superficie construida de 229.000 metros cuadrados a desarrollarse en 5 etapas.

"Estamos trabajando cumpliendo con los protocolos y con las limitaciones del reinicio de la actividad privada, no al ritmo que quisiéramos", indicó.

El primer edificio de condominios, Topacio, se encuentra en etapa de final de obra y a punto de ser entregado, señaló Griot, por lo que "estamos avanzando al ritmo que se puede hoy con la construcción del PH Casas Esmeralda", compuesto por 68 unidades habitacionales y 62 cocheras, conformados por departamentos monoambientes y de un dormitorio en planta baja con jardín propio y dúplex de dos dormitorios en planta alta con terraza con parrillero. "Esmeralda" ya lleva comercializado el 40% del proyecto; de acuerdo con Griot, la empresa mantiene los planes de financiación en pesos. "Estamos comercializando bien, tenemos bastantes consultas", resaltó.

Esta primera etapa del proyecto también comprende Condominios Rubí, con 124 unidades de entre 1 y 4 ambientes, más 69 cocheras privadas, y posibilidad de lofts para uso profesional, además de 16 casas Rubí de dos y tres dormitorios con una superficie de entre 80 y 100 metros cuadrados construidos.

Sin embargo, Griot expresó que mientras continúa la obra de "Esmeralda", se irán "reformulando y rediseñando los otros proyectos en la medida en que empecemos a ver hacia dónde va todo, porque en algún momento lo diseñamos para crédito hipotecario". En ese sentido, apuntó que "seguramente vamos a hacer un lanzamiento algo diferente a lo que teníamos".

Plande Vivienda Nacional

Consultado acerca del impacto que podría llegar a tener en el sector privado el plan "Argentina Construye", que presentó el presidente Alberto Fernández días atrás con el objetivo de impulsar la construcción de vivienda, el directivo de la Cámara de la Construcción destacó la iniciativa del Poder Ejecutivo pero aclaró que "no afecta en general al sector empresario" y agregó que "tiene que ver más con lo que era el anterior ProCreAr".

Griot consideró que sobre este plan anunciado no habría posibilidades de adaptar los productos de MIO, por ejemplo, aunque estimó que "van a salir algunas líneas a las que quizá sí".

Deuda de Santa Fe

Por último, acerca de la propuesta para saldar una deuda de más de $ 6.000 millones que la Provincia acarrea con empresas constructoras, el empresario santafesino recordó que "no fue satisfactoria" recalcó que "al menos es un inicio de negociación que continuará este jueves", cuando los representantes de la Delegación de Rosario y Santa Fe de la Cámara Nacional le presenten una contrapropuesta al Gobierno Provincial.

"Esperemos llegar a un fin razonable porque la pérdida de capital que ha sufrido el sector es enorme y hace 6 meses que estamos esperando una propuesta. Pero sobre todo esperemos que se permita diseñar una política de construcción futura".

n24

CONSEJO DE CIENCIAS ECONÓMICAS // Por Redacción ON24

SERGIO ROLDÁN: «FUIMOS LA CLAVE PARA QUE LA AYUDA DEL GOBIERNO LLEGUE A LAS EMPRESAS»

EL PRESIDENTE DEL CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS - CÁMARA II SOSTUVO QUE ESE PROCESO DE ACCESO A LOS SUBSIDIOS HA SIDO "BASTANTE TORTUOSO"

El presidente del Consejo Profesional de Ciencias Económicas – Cámara II, Sergio Roldán, dialogó con ON24 sobre el rol que han jugado los contadores en el marco de la crisis sanitaria y también acerca del crecimiento que han logrado tanto la institución que preside como el Colegio de Graduados de Rosario en los último años.

¿Cómo maneja hoy el profesional en Ciencias Económicas el equilibrio entre el fisco y sus clientes? ¿Dónde se quiere ubicar el profesional?

Nosotros estamos al lado de los clientes para asesorarlos en todo el cumplimiento de las normas vigentes o para todo lo sea organización de la empresa. En ese rol, los gobiernos sacan una cantidad de normas que muchas veces son confusas o contradictorias y ahí estamos permanentemente intentando que aclaren o modifiquen o, incluso, a veces, planteando problemas que ellos mismos no los han contemplado adecuadamente. Algunas veces lo logramos y otras no. Pero en este rol, muchas veces asistimos a los organismos gubernamentales para que adecuen las normas a la realidad, siguiendo los objetivos que ellos tienen.

¿Adquirió más valor el profesional a partir de este momento?

Yo creo que el valor lo tuvo siempre porque es esencial en la actividad económica; un agente económico siempre va a necesitar de la asistencia de un contador. Pero en este momento, el gobierno ha sacado una cantidad importante de ayudas, cuya instrumentación es bastante compleja y ahí el rol de los contadores ha sido esencial, porque si no, directamente las pymes no pueden acceder. Prácticamente, fuimos la clave para que esa ayuda llegue a las empresas. Pero ha sido bastante tortuoso todo porque muchas veces las normas no contemplan adecuadamente todas las situaciones, y encima estamos trabajando en aislamiento. Es un doble desafío.

¿Cómo fueron creciendo las instituciones que agrupan a los profesionales a lo largo de los años?

El crecimiento ha venido de la mano con la necesidad de brindarles más servicios a los profesionales. Primero, en la representación, porque no es lo mismo que se reúna un grupo de profesionales o un colegio a que se reúnan los 24 consejos de las 24 provincias, con lo cual la fuerza de las instituciones tiene mucho más vigor. Y dado que la complicación de todas las normativas y las obligaciones que hay que cumplir han ido en aumento, el rol de las instituciones ha tenido una preponderancia cada vez mayor. Creo que también a nivel de cada institución local, como el caso del Consejo Profesional que presido, nos hemos enfocado en brindarle mejor servicio al profesional en lo que respecta a capacitaciones, que han crecido en forma exponencial y son bien valoradas.

> «LA INSTRUMENTACIÓN DE LA AYUDA ES BASTANTE COMPLEJA Y AHÍ EL ROL DE LOS CONTADORES HA SIDO ESENCIAL»

«LA LEGALIZACION DIGITAL DE LAS FIRMAS NOS ENCONTRÓ BIEN PARADOS»

¿Es necesaria también la capacitación en áreas afines, como management y marketing, por ejemplo?

Sí, en el caso del Consejo lo hacemos junto con el Colegio de Graduados de Rosario. En las capacitaciones tradicionales como impuestos, temas laborales y auditorías siempre hemos estado muy fuertes. Y en los últimos años, hemos manejado otras áreas que son importantes, como el management, recursos humanos, transformación digital y finanzas, que en los últimos años ha ido cambiando. Así que estamos tratando de expandir lo máximo posible la temática a todas las incumbencias que tienen los profesionales en Ciencias Económicas.

¿Están preparados el Consejo y el Colegio para el futuro? ¿Qué rol juega la digitalización de la actividad?

Desde hace unos años, empezamos a prepararnos para lo que se denomina transformación digital, que está enfocada en el servicio que necesita el profesional. Todo lo que sea trámites online y soluciones eficientes para evitar la acción presencial es en lo que hemos trabajado. Por eso, cuando empezó el aislamiento, nos encontró bastante bien parados porque ya teníamos la legalización digital de las firmas, con lo cual después del 20 de marzo ya estábamos trabajando de manera virtual y se podía legalizar todo.

¿Es diferente el rol del profesional en cada país? ¿Cuál es la vinculación entre la idiosincrasia de cada país y el rol del profesional?

Las nuevas formas de las actividades económicas y de hacer negocios hacen que los profesionales en Ciencias Económicas están permanentemente viendo cómo se tratan esas actividades tanto desde el punto de vista tributario como desde la expresión en los balances contables. Hoy, todo lo que es e-commerce, por ejemplo, tiene un desafío a nivel mundial, de dónde se tributa y cómo, y es una gran discusión que se está dando en todos los países occidentales.

Y en Argentina, además, pareciera como que los cambios normativos ocurren muy seguidos...

La cantidad de normas que salen diariamente, a nivel de resoluciones generales o disposiciones administrativas, la verdad que es muy significativa y hay que tener una gimnasia importante para poder estudiarlas y asesorar debidamente a los clientes. Yo creo que uno de los problemas de Argentina es esta inestabilidad normativa y eso genera mucha incertidumbre.

n24

ESPACIO PUBLICITARIO

www.pwc.com/ar

Las grandes cuestiones no se resuelven solas

¿Cómo crear experiencias únicas para el cliente?

Los grandes logros se alcanzan cuando se identifica la cuestión a resolver y se encuentra al interlocutor apropiado. En PwC te ayudamos a crear experiencias conectadas que hagan crecer tu negocio y tu marca.

Construir relaciones, crear valor.

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

pwc

@PwC_Argentina /PwCArgentina /PwCArgentina /PwCArgentina /pwcargentina

©2020 En Argentina, las firmas miembro de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited son las sociedades Price Waterhouse & Co. S.R.L, Price Waterhouse & Co. Asesores de Empresas S.R.L. y PwC Legal S.R.L, que en forma separada o conjunta son identificadas como PwC Argentina.

NUEVAS TENDENCIAS // Por Redacción ON24

DOS ESTACIONES PUMA SE REINVENTAN

"SEREMOS LAS PRIMERAS ESTACIONES QUE IMPLEMENTEN UN SERVICIO EXPRÉS DE SU BAR"

Frente a la compleja situación económica que enfrentan las estaciones de servicio, el horizonte presenta dos salidas: reinventarse o desaparecer. El negocio de la venta de combustibles sufre desde hace décadas un deterioro recurrente y las perspectivas no son alentadoras.

Su rentabilidad se fundamenta en grandes volúmenes de venta con un margen muy bajo. Si el precio de las naftas se congela y la clientela se retrae el negocio no es sustentable. A la dramática situación de la cuarenta se le suma el nuevo decreto del "Barril Criollo", que podría derivar en una fijación del precio de las naftas hasta octubre próximo.

En medio del panorama desolador para el sector, dos estaciones de servicio se reinventan: "si los clientes no pueden venir a nosotros, iremos hacia ellos", cuenta decidida a ON24, Alejandra Molfino, Jefa de la Estación de Servicio Puma de Funes.

Según Molfino, La Gasolinera SRL, emprendió cambios para sus estaciones Puma de Av Uriburu y Ov Lagos, junto a la de Funes -sobre ruta 9 frente a Plaza San José-.

"Estamos replanteando el negocio, algunas acciones se verán esta misma semana, pero habrá más. Somos un equipo de trabajo inquieto con la pretensión de sobrellevar una crisis inédita. Tenemos la ventaja de contar con recursos humanos jóvenes, altamente flexibles al cambio, eso facilita las cosas. Esta semana se verá en la zona sur de Rosario y en las calles funenses, a los 'Puma YA', llevando el desayuno o la merienda a nuestros clientes de siempre. Seremos las primeras estaciones que implementen un servicio exprés de su bar, con las tradicionales bicicletas y mochilas que hoy se ven en Rosario bajo otras marcas (Glovo, Rappi, ..). El bar es una unidad de negocios visceral en toda estación y saldrá a las calles al encuentro de su gente", explica la Jefa de Estación.

Metamorfosis

"Si hay un negocio que sufrió una verdadera metamorfosis es el de las estaciones de servicio, y donde hubo una estación que fracasó en el intento, hoy Ud ve un edificio", grafica Molfino y detalla: "La venta de combustibles tiene una rentabilidad bajísima, que afronta costos fijos elevados. Somos grandes consumidores de luz, tenemos gran concentración de recursos humanos y somos grandes contribuyentes. El peso impositivo de las estaciones es altísimo. Sumado a que debemos mantener una importante estructura administrativa y logística para manejar un gran volumen de dinero que mayoritariamente se lo lleva el Estado. En este esquema, el bar y minimercado, son la unidad de negocios que hizo sustentable la estación, generando el 50% de los ingresos".

Ante la cuarentena que se mantiene inflexible para los bares, Molfino explicó la estrategia de la empresa: "nuestros bares son el punto de encuentro de amigos, proveedores y profesionales que citan a sus clientes. Los bares son el alma de la estación. Una mañana normal en la Puma de Funes, es un gentío tomando café. Puede ver a un grupo de amigos siempre sentados en la misma mesa a la misma hora, el arquitecto que se junta a discutir un plano con el dueño de la casa, y le aseguro que no hay proveedor que no use nuestro espacio como oficina estratégica.

El perfil en cambio, de la estación de Uriburu y Lagos es transportista. Es la base de aprovisionamiento de combustible de camiones, vende mucho gasoil, con lo cual el bar se mueve mucho con los empleados de las empresas de zona sur y los choferes.

Como decimos jocosamente, en estas circunstancias que impiden a nuestra clientela sentarse en nuestros bares, 'iremos a por ellos' con nuestros desayunos de campo -de dulces y panes caseros-, meriendas y nuevos servicios que están en pleno desarrollo".

Las Puma de La Gasolinera son referentes, grandes puntos de encuentro cada una en su zona y no queremos perder el protagonismo. "El delivery Puma Ya, se verá en la calle pronto", finalizó.

n24

DIGITALIZACIÓN // Por Alejandro Javier Rosa, socio de PwC Argentina

CÓMO LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DESDE EL DIRECTORIO DE LAS ORGANIZACIONES

LOS DIRECTORIOS DESEMPEÑAN UN PAPEL FUNDAMENTAL EN CUALQUIER PROCESO DE TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL. PARA SUPERVISAR EFECTIVAMENTE UNA GRAN TRANSFORMACIÓN COMO ES LA DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS Y OPERACIONES, DEBE CENTRARSE EN EL PLAN ESTRATÉGICO, RIESGOS Y OPORTUNIDADES, EL PROGRAMA DE GESTIÓN DEL CAMBIO Y CONTROLAR LA PERFORMANCE DEL PROCESO.

La transformación digital es hoy una necesidad competitiva. Antes del advenimiento de la pandemia del COVID-19, muchas empresas venían implementando nuevas tecnologías no sólo para entregar sus productos y servicios de manera más eficiente y mejorar los márgenes, sino también para mantenerse competitivas, ya sea desarrollando nuevos productos y servicios, ofreciendo una mejor experiencia al cliente, o atrayendo talento en una era digital donde las tendencias y el mercado cambian rápidamente.

La pandemia está causando que algunas empresas reevalúen sus planes de transformación digital, en particular los hitos establecidos y la forma de financiación. Algunos pueden estar haciendo una pausa en el entorno actual o, inclusive, redireccionando los esfuerzos de digitalización hacia otras áreas que la disrupción causada por la pandemia ha hecho necesario digitalizar rápidamente, como por ejemplo la administración de la cadena de suministros o los proceso de "back office" en un entorno de "home office" generalizado.

Un proceso de transformación requiere tiempo y mucha atención de la gerencia. También demanda una inversión significativa y una gestión ágil. No es un proyecto único, sino un proceso continuo que está estrechamente vinculado a la estrategia de la empresa y por ello, una transformación digital significativa, con implicaciones estratégicas y de riesgo, requiere la supervisión cercana del directorio que inclusive debería considerar la posibilidad de involucrar expertos externos, según sea necesario, para supervisar mejor la transformación.

Según una encuesta de PwC sobre directorios y transformación "Digital Evolution: what corporate directors and executives think(1)", el 35% de los directores afirman utilizar asesores externos para comprender mejor el entorno digital.

Existen cuatro áreas clave a considerar por parte del directorio cuando se trata de supervisar una transformación digital:

- **Plan estratégico:** *Comprender los objetivos de la transformación digital y cómo se vinculan con la estrategia de negocios de la empresa.*

Es fundamental que el directorio entienda cuáles son los objetivos de negocio detrás de la transformación, cómo se vinculan con la estrategia de la empresa y asegurarse de que la administración los cumpla. Para hacerlo, deberá concentrarse en: las cuestiones de escala de la transformación, los hitos del proceso, el liderazgo del proyecto y su financiación,

«LA EMPRESA PUEDE TENER UNA GRAN ESTRATEGIA DIGITAL, PERO SI SUS COLABORADORES NO ESTÁN ALINEADOS A ELLA, PODRÍA SER UN GRAN FRACASO»

- **Riesgo y oportunidades:** *Asegurarse de que la gerencia tenga un plan para abordar los principales riesgos y oportunidades derivados de la transformación digital.*

La transformación va a cambiar la forma en que la empresa hace negocios. Esto trae aparejados diversos riesgos inherentes. También existen riesgos y oportunidades impulsadas por el uso de nuevas tecnologías y el aumento de datos. El directorio debe evaluar los riesgos y las oportunidades y asegurarse de que la compañía tenga un plan para administrarlos y abordarlos de manera efectiva.

- **Gestión del cambio:** *el cambio cultural es fundamental, por lo que es crítico que el proceso de transformación haga foco adecuadamente en esa faceta.*

Cambiar la cultura puede ser la parte más difícil de una transformación digital. La comunicación constante y repetida en todos los niveles de la organización es fundamental para generar confianza entre los empleados y obtener su apoyo. La empresa puede tener una gran estrategia digital, pero si sus colaboradores no están alineados a ella, podría ser un gran fracaso.

- **Performance:** *Establecer métricas de performance para determinar si la transformación se está llevando a cabo de manera adecuada y está dando los resultados esperados.*

El directorio debe comprender si las inversiones de transformación de la empresa están dando frutos. Para ello debe definir qué métricas pueden medir el éxito de cada área, usar aquella que sean más importantes para la empresa y su industria, y asegurarse de que se vinculen con los objetivos de la transformación.

Tener un buen proceso de supervisión en torno a la transformación digital puede colocar al directorio en una posición sólida para ayudar a su empresa a tener éxito ya que aborda uno de los mayores desafíos para las empresas en la actualidad. En ese mismo sentido, es importante lograr alinear sus visiones con los de la gerencia en este tema.

n24

ESPACIO PUBLICITARIO

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.

OFICINA COMERCIAL
VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY, ROSARIO.
0341 528 3839
DISTRITOPUERTONORTE.COM

DISTRITO PUERTO NORTE

DESARROLLAN: Grupo Transatlántica. | MILICIC CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS | CONSTRUYE: PELLEGRINET OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

SAN CRISTÓBAL //

"... TODAVÍA ES TEMPRANO PARA PODER DIMENSIONAR A GRAN ESCALA LAS CONSECUENCIAS DE LA PANDEMIA, PERO SIN DUDAS IMPLICARÁ, POR LO MENOS, UNA REVISIÓN PROFUNDA Y AMPLIA DEL PROPÓSITO, LA MISIÓN, VALORES Y LA PROPUESTA DE VALOR DE LAS EMPRESAS COMO ACTORES RELEVANTES PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS COMUNIDADES"

EL ROL SOCIAL DE LAS EMPRESAS EN MOMENTOS DE PANDEMIA

La pandemia por el COVID-19 ha cuestionado y obligado a repensar muchas estructuras y planes de acción desarrollados para lo que era la antigua normalidad. Casi ningún aspecto escapa a ello. La manera de consumir, de vincularnos, de circular, son aristas del impacto en las personas y estos ángulos tienen su correspondencia en el sector productivo privado.

El impacto en las empresas también es múltiple y diverso. Algunas, las que peor registro tienen de esta situación, tuvieron que suspender su actividad y ven amenazado su futuro. Otras, sufrieron un impacto menos traumático por el tipo de industria o por que pudieron reinventarse y adaptar su producción o servicios a necesidades que genera la pandemia.

Ahora bien, uno de los roles sometidos a una nueva evaluación por el impacto del COVID-19 en las comunidades es el de las compañías como agentes sociales en momentos donde las crisis y necesidades de sus grupos de interés se vieron muy afectados. “Sin dudas lo que sucedió y sigue sucediendo nos obligó a repensar en las necesidades emergentes y a reorientar nuestros esquemas de responsabilidad social a un programa de inversión social que articule con iniciativas más amplias y estructurales para ser protagonistas activos en las comunidades en las que operamos”, explicó Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y Sustentabilidad del Grupo San Cristóbal, uno de los conglomerados aseguradores de mayor solvencia y magnitud del país.

A la hora de analizar este rol social de las empresas no pasa solo por evaluar los montos de las donaciones efectuadas a programas solidarios, si bien es uno de los aspectos más urgentes por la profundización de las necesidades de los sectores más vulnerables y postergados, sino que hay que hacer un análisis más profundo que considere a todos los integrantes de las cadenas de valor de las compañías. Sobre esto, Arangio explicó que desde el Grupo San Cristóbal se trazó inmediatamente un plan de acción que comenzó desde el corazón de la organización y se fue extendiendo, rápidamente, hacia todos sus stakeholders. “Lo primero que hicimos fue definir cuál era la prioridad y sin vacilaciones, lo prioritario es cuidar la salud de todas las personas y en base a eso se tomaron el resto de las definiciones. Se empezó por un plan que en menos de una semana nos permitió garantizar que todos los trabajadores pudieran realizar sus funciones desde sus domicilios, incluso antes de que se dicte el aislamiento obligatorio gran parte de los colaboradores del Grupo San Cristóbal ya estaban desarrollando sus tareas desde sus hogares. De la misma manera, se aceleraron desarrollos para que los Productores Asesores de Seguros, nuestro canal co-

mercial, tuvieran todas las soluciones necesarias para su gestión de manera digital y desde sus hogares u oficinas, esto fue de fácil implementación ya que estamos en un proceso de transformación digital continuo desde hace tres años", detalló.

A la hora de evaluar el impacto de la pandemia en el negocio, el representante del Grupo San Cristóbal fue contundente: "claro que esta situación impactó y sigue impactando en nuestro negocio. Hay necesidades y realidades diferentes de nuestros clientes y asegurados, se ve afectada la cadena de pagos, miembros de la cadena de valor que lo sufren de distintas maneras y van surgiendo nuevas demandas que debemos atender". Para poder tener una estimación de los posibles impactos en el negocio, se proyectaron diferentes escenarios y para cada uno de ellos se anticiparon planes de acción. Para acompañar a nuestros clientes se dispuso de un servicio de telemedicina gratuito para todos los asegurados en las distintas Unidades de Negocio del Grupo, tanto en Argentina como en Uruguay, pero también se brindaron herramientas comerciales y financieras para acompañar a nuestros clientes de acuerdo a sus realidades distintas. Se suspendieron aumentos previstos en las alícuotas de Asociart ART, se dispusieron un menú de opciones para los asegurados de San Cristóbal Seguros que era analizada por cada Productor Asesor que es el que mejor conoce al asegurado y se extendió la cobertura financiera de acuerdo a los plazos del aislamiento obligatorio. Siempre se garantizó la cobertura a todos nuestros clientes", amplió Arangio.

Este tipo de acciones para acompañar a los integrantes de la cadena de valor vinculados con la operatividad de las empresas su complementan con programas de responsabilidad social que impacten en las comunidades donde estas empresas operan. "Desde San Cristóbal reorientamos nuestros programas a planes de inversión social que atendieran las demandas emergentes de la pandemia. Acá el eje rector de nuestras definiciones fue nuestro origen mutual y solidario. Nos sumamos a la campaña Contagiemos Solidaridad que encabezó el Banco de Alimentos de Rosario para atender la demanda creciente de los comedores barriales de la ciudad, apoyamos al Municipio en el armado de los centros de aislamientos de emergencia, participamos de la campaña Codo a Codo que organizó el Gobierno de la provincia de Salta junto a organizaciones sociales locales, nos sumamos a la campaña Argentina Nos Necesita de la Cruz Roja que busca dotar de elementos a hospitales públicos y privados de todo el país, y a través de una colecta de la que participaron nuestros colaboradores y productores asesores adherimos a la iniciativa Una sola hinchada, coordinada por el grupo de Fundaciones y Empresas que canalizaba ayuda en alimentos y artículos de limpieza en todo el país a través de Cáritas y la Red Nacional de Bancos de Alimentos. Por último, y continuando con nuestro programa de apoyo a emprendimientos de base científico tecnológico con impacto social y ambiental, auspiciamos en I+D el proyecto Un respiro que lleva adelante la empresa rosarina Inventu junto a la UNR", precisó Arangio.

A pesar de todos estos esfuerzos y este repensado rol de las empresas, no se vislumbra un final para el COVID-19 por lo que los esfuerzos no deberán relajarse y parece que hay consecuencias que impactarán en las organizaciones también a largo plazo, cuando llegue la "nueva" normalidad. Sobre esto, Arangio anticipa que "seguramente esto lleve a redefinir la materialidad de las estrategias de sostenibilidad de las empresas, hay efectos que impactarán tanto en las necesidades sociales pero también en la generación de productos y servicios, con una mirada inclusiva a sectores excluidos, actores de la cadena de suministros que deberán reinventarse, cambios en roles y perfiles laborales, tendencias que ya no serán la excepción sino la regla a la hora de, por ejemplo, educarnos, formarnos o capacitarnos". "Si bien hay cosas que ya pueden anticiparse o intuirse, a mí manera de ver todavía es temprano para poder dimensionar a gran escala las consecuencias de la pandemia, pero sin dudas implicará, por lo menos, una revisión profunda y amplia del propósito, la misión, valores y la propuesta de valor de las empresas como actores relevantes para el desarrollo sostenible de las comunidades", sentenció Arangio.

Desde hace 13 años la economía,
los negocios y la política
tienen un espejo.

Banco Santa Fe

RUNNING // Por Mariano Fortuna

POR LA SUSPENSIÓN DE MARATONES, ROSARIO PIERDE UNA CIFRA MILLONARIA

FMC | An Agricultural Sciences Company

Una defensa bien plantada.

Línea de insecticidas FMC, para un cultivo libre de plagas.
Porque cuando hay que ganar en todos los campos,
no hay mejor defensa que un buen ataque.

Coragen INSECTICIDA

Archer PLUS INSECTICIDA

Hero INSECTICIDA

Dinno INSECTICIDA

Mustang 20 EW INSECTICIDA

Magic INSECTICIDA

La firma FMC Química S.A. garantiza la calidad de este producto. Dado, sin embargo, que su aplicación y el manejo escapan del control de la Empresa, la firma no se responsabiliza por los daños y perjuicios que pudieran derivarse del uso del producto, distinto del indicado en su marbete. Ante cualquier duda, consulte con un técnico o Ingeniero Agrónomo.

PELIGRO: SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA.

Coragen, Archer Plus, Hero, Dinno, Mustang y Magic son marcas registradas de FMC Corporation.

fmcargentina.com.ar

APP FMC

EL CORONAVIRUS ARRASÓ TAMBIÉN CON EL RUNNING, UNA DE LAS ACTIVIDADES DE MAYOR CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. ¿CUÁNTO SACRIFICA LA CIUDAD POR SUSPENSIONES Y REPROGRAMACIONES?

La pandemia deja pérdidas económicas por donde se mire. En este contexto, Rosario, que en los últimos años se ha convertido en sede de eventos deportivos atléticos masivos, dejará de percibir varios millones de pesos de ingresos por la suspensión o la reprogramación de la mayoría de las carreras a 2021.
"El rubro está más que complicado. Los eventos deportivos son los primeros que se suspendieron y los últimos que van a volver", dijo a ON24 el titular de Ecorace, Juan Echeverría. Y ahondó: "Hay dos cuestiones fundamentales que complican el panorama de cara al futuro. Una es la duda de la gente para volver a juntarse con otras 3.000 personas a transpirar; la otra es la audacia del funcionario que firme esa habilitación, y no digo ahora, sino en una etapa donde todos estén haciendo su vida relativamente normal".

En la ciudad, ya se tomó la decisión de pasar citas importantes para el próximo año. Este es el caso Maratón Internacional de la Bandera -de 42 kilómetros y a disputarse en junio-, así como también la reprogramación de otras como los 15K de Puerto Norte (para noviembre) y los 21K de New Balance (para fin de octubre). Mientras que en Buenos Aires, los 21K y el maratón internacional de Buenos Aires, dos de las pruebas más convocantes del calendario argentino de atletismo, también fueron postergadas.
De acuerdo con el empresario, el sector decidió frenar la marcha y ver cómo evoluciona la crisis, dado que tantas reprogramaciones hacia final de año estaba provocando una acumulación impracticable de fechas en noviembre y diciembre.
Con este panorama, "acordamos con los demás organizadores del país que los eventos que no son masivos se reprogramen y los masivos se posterguen para el 2021 en la misma fecha".
Respecto al Maratón del Puente Rosario – Victoria, que organiza su empresa, Echeverría dijo que si bien está pensada para octubre, "ya deberíamos haber arrancado con los preparativos y no lo hicimos, con lo cual, la veo difícil".

Impacto Económico

El impacto económico de la suspensión de estos eventos es grande. "Desde hace tiempo este rubro es una industria sin chimenea que genera una cantidad enorme de recursos para la ciudad. Yo calculo que el Maratón del Puente, en el que participan unas 3.000 personas de otras partes (5.000 en total), tiene un impacto turístico de $20 millones de pesos en un fin de semana, con repercusión en hotelería, gastronomía y paseos", contó el empresario.
Esa cifra se multiplica varias veces al repasar el frondoso calendario de carreras que alberga Rosario, entre las que se destacan 15K de Puerto Norte (3.000 atletas), Maratón Internacional de la Bandera (2.000), sin contar el maratón nocturno de Sonder, que este año convocó cerca de 7.000 atletas, entre varias otras.
"Hoy, el único tema parece ser el fútbol, pero yo creo que en algún momento la discusión tendrá que ampliarse, porque no solo las empresas organizadoras de carreras la van a pasar mal, sino también todos los partners de suplementos, accesorios, bebidas que están parados porque el deporte lo está", concluyó Echeverría.

n24

GRUPOPECAM

VIVÍ LO QUE SEMBRÁS

CANJE DE GRANOS

DISPONIBLES O FUTUROS

En GRUPO PECAM tus granos rinden más.
Combinamos el mejor precio por metro cuadrado en construcción y la opción de canje por granos disponibles o cosechas futuras.

CONTACTANOS PARA CONOCER LOS DETALLES
Y COMENZAR A VIVIR TU MEJOR COSECHA.

+54 341 5588899 VENTAS@PECAM.COM.AR WWW.PECAM.COM.AR

COMERCIO ELECTRÓNICO // Por Emmanuel Paz

¡TODOS A BORDO! LA ÚLTIMA PARADA DEL TREN DEL E-COMMERCE

ALGUNOS EXPERTOS SOSTIENEN QUE ESTE PERÍODO PODRÍA SER LA ÚLTIMA CHANCE DE SUMARSE AL PELOTÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

El Coronavirus y la cuarentena trajeron consigo cambios que llegaron para quedarse definitivamente. Entre ellos, la digitalización de ciertas estructuras corporativas y del comercio. Abrir una tienda online podría ser una gran alternativa para apuntalar las ventas en un momento de crisis para la mayoría de los negocios. Al mismo tiempo, es una excelente vía para el posicionamiento de marca durante el aislamiento social preventivo y obligatorio. En los últimos cuarenta días, algunas empresas de servicios digitales aseguran que su trabajo y cantidad de consultas han crecido en gran medida. ¿Cuántos de estos nuevos "emprendedores digitales" se quedarán luego de que todo pase? ¿Qué errores son los más frecuentes? Hablamos con varios referentes del rubro y recopilamos este informe.

A lo largo del aislamiento hemos entrevistado a varios prestadores de servicios digitales. La expansión del mundo del comercio electrónico no es una novedad; ya en 2019 la Cámara Argentina de Comercio Electrónico clamaba que la desconfianza de los usuarios en las compras online había caído un 23% con respecto a 2018. De hecho, en aquel informe de mediados de año mostraba que apenas un 9% de los argentinos manifestaban no contar con las habilidades necesarias como para comprar online. Sin embargo, la pandemia parece haber acelerado una bola de nieve que venía agigantándose. "Este tren del e-commerce había partido hace diez años, pero ha hecho una parada inesperada y está cargando gente que no se había subido", dijo Franco Bonis, director general de BMestudio.

CACE sostenía que entre 2018 y 2019, las barreras en la compra se habían reducido un 50%. Esta tendencia ya seducía a muchos comercios que decidían abrir sus propios canales de venta, pero, crisis mediante, el proceso de transformación se ha acelerado. "Estoy trabajando de lunes a lunes y tengo colas de presupuestos por entregar", relató Gastón Santhiá, especialista en marketing digital. "Mucha gente que dudaba de las herramientas online se ve ahora obligada a usarlas y está viendo que no era tan tremendo como pensaban", afirmó Daniel King, director la agencia de marketing digital Triptongo.

No obstante la bonanza que esto significa para estas firmas, también implica la responsabilidad de asesorar correctamente a clientes que llegan con poco conocimiento de la dinámica de la red. El apuro puede ser letal a la hora de instalar una tienda virtual. Bonis y Santhiá coinciden en que una tienda personalizada no puede ser terminada correctamente en menos de tres meses. Incluso, dejando de lado el apartado técnico, los expertos explican que es necesario establecer una nueva lógica de trabajo, control de stocks, formas de pago y gestión en general. Matías Solina, director de DCG Marketing Digital comentó que "el punto de partida es pensar en la tienda online como una nueva unidad de negocios".

Bajo estas circunstancias, las soluciones "enlatadas" pueden ayudar a ciertos comercios más pequeños. Santhiá destaca que algunos de estos softwares funcionan muy bien y que pueden ser complementados con módulos y opciones que sumen prestaciones. "Creo que algunos de estos softwares tienen funcionalidades más detalladas que Tienda Nube. los enlatados resuelven necesidades puntuales que muchas veces Tienda Nube no tiene. Pueden ser una solución muy buena para comercios de gama media, incluso utilizarse a largo plazo".

En cuanto al procesamiento y recepción de pagos, el que viene siendo el líder definitivo es Mercado Pago. En agosto de 2019 ya había registrado tres millones de pagos utilizando únicamente la funcionalidad QR, mientras todavía se encontraba en una etapa de promoción inicial. Para octubre del año pasado ya acumulaba un total de 400.000 clientes asociados que tomaban pagos con su plataforma. Sin embargo, ser uno de los sistemas más requeridos, no tapa el hecho de que hay ciertas pautas que revisar. La

empresa efectúa cobros de comisión en relación a lo que cada comercio ofrece y a la velocidad a la que pretenden tener el dinero a disposición. Pagos con tarjeta de crédito o en cuotas sin interés implican comisiones más altas por cada venta efectuada. El problema con MP es que resulta complicado tomar un camino más económico: "Todos los comercios electrónicos necesitan un procesador de cobros que agrupe todo. Desarrollarlo e implementarlo en forma independiente tiene un costo mayor y alto riesgo", explicó Bonis. "El gran problema de alternativas como Mercadopago o Todo Pago son los costos ocultos. Mi recomendación es leer a fondo todo lo que tenga que ver con porcentajes y comisiones", subrayó Santhiá.

Hasta aquí hemos hablado acerca de los desafíos de lanzar un e-commerce, pero prácticamente no hemos mencionado la importancia de trazar una buena estrategia de marketing digital. Los expertos coinciden en que tener la mejor tienda no siempre se traduce en más ventas; una comunicación efectiva es fundamental. La clave para una estrategia correcta es tener en claros los objetivos que se perseguirán; ya sea buscar mayor posicionamiento de marca, llevar gente a un determinado sitio o mejorar el engagement con los contenidos del comercio. Las alternativas para lograrlos van desde las publicaciones en redes sociales, artículos que mejoren el SEO de un sitio web, mejorar las descripciones de productos en Mercado Libre, etc.

"Estamos en un punto justo para poder darle la medalla que siempre se mereció al e-mail marketing, porque el que cultivó una buena base de datos, hoy está cosechando para comunicar con el criterio de la escasez", apuntó Pablo Arias, director de Jamaica Inc., empresa especializada en el tema. El profesional en marketing apuntó que los presupuestos se han mantenido porque "son muy pocos los casos que tuvieron excedentes para reinvertir", por lo que explicó que se apunta a "administrar la comunicación" y "optimizar la pauta de manera inteligente", es decir, realizando acciones destinadas a ventas concretas sobre un público que ya conoce la marca para lograr un retorno de inversión. Lo bueno es que generalmente es posible trabajar con montos pequeños y probar qué alternativas rinden mejor para el comercio.

Gastón Santhiá (izq.)
Especialista en marketing digital

Franco Bonis (der.)
Director general de BMestudio

Un cambio de hábito

No importa a qué empresa o especialista le preguntemos, la respuesta es siempre la misma: La digitalización ha llegado para quedarse. El director de Triptongo expresó que si bien hoy el marketing digital "es la vedette", señaló que cuando esta pandemia pase, "un montón de gente se habrá acostumbrado a pedir por internet y lo va a querer seguir haciendo". En ese sentido, aseveró que si bien "estas herramientas ya estaba de antes, había un montón de gente que no las usaba y, cuando esto pase, las van a seguir usando, por lo que va a llevar a un cambio de elección en el consumidor". Por tanto, recomendó que allí la estrategia de marketing de las empresas deberá ser omnicanal, es decir, "no se va a poder obviar" la comunicación digital.

En la misma sintonía, Arias acotó: "Se está discutiendo un cambio de hábito de consumo, porque las personas que tienen ahora experiencias favorables de comercio electrónico, va a ser muy raro que la cambien".

Santhiá dice que es posible que una vez que pase la crisis sanitaria, decrezca la cantidad de comercios electrónicos y la demanda de servicios digitales. Sin embargo, señala: "Definitivamente no volverá a los niveles que había antes de la cuarentena. Creo que vamos a un nuevo nivel de uso de herramientas digitales para comercializar".

"Definitivamente esto es un cambio de cultura hacia la transformación digital. Esto tiene que ver con un cambio en relación al pensamiento más allá de sumar herramientas tecnológicas a una empresa", sostuvo Bonis. Para el director de BMestudio, "esta es una oportunidad de oro. Los que ya estaban vendiendo ahora están vendiendo más, los que se subieron ahora comenzaron a vender y los que todavía no se subieron tiene la última posibilidad como para ir en el pelotón del mundo del e- commerce".

n24

ESPACIO PUBLICITARIO

TECSO // Por Redacción ON24

«LA EMPRESA QUE NO INVIERTA EN TECNOLOGÍA SE ARRIESGA A DESAPARECER»

IGNACIO SANSEOVICH, DIRECTOR DE TECSO, LA COOPERATIVA DE SOFTWARE MÁS GRANDE DE LATINOAMÉRICA, REMARCÓ LOS BENEFICIOS DE SUMARSE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Todos los procesos de nuestra cotidianeidad están atravesados por cada vez más procesos digitales que facilitan tareas, trámites, compras, desarrollan proyectos y nos relacionan. Entonces: ¿Por qué una empresa habría de quedarse al margen de esta tendencia mundial?.

"La realidad indica que hoy las personas requieren mayor velocidad y precisión en la respuesta a sus consultas, propuestas y demandas, en gran parte debido a las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías", explica Ignacio Sanseovich, director de Tecso, la cooperativa de software más importante de Latinoamérica, con más de 17 años de experiencia en el rubro.

La transformación digital, algo que parecía ser solo una posibilidad para grandes empresas o instituciones, está muy cerca. "Toda organización de cualquier tipo o tamaño puede aspirar a digitalizar procesos, ya sea internos o propios del contacto con el exterior", apunta Sanseovich, al tiempo en que alerta que es de suma importancia que los interesados realicen un exhaustivo diagnóstico previo a realizar cualquier tipo de acción.

"No tiene sentido para una organización implementar tecnología sin previamente saber el estadio en el que se encuentra y reconocer qué capacidades tiene para poder hacerlo, ya que una inversión equivocada puede traer una repercusión negativa. Sólo trabajando desde esa base se podrá aportar un valor agregado y avanzar a pasos firmes", destacó.

Ventajas y oportunidades

El advenimiento de la pandemia del Covid-19 dejó en evidencia que una organización que ya posee procesos digitalizados, o cierta tecnología aplicada, tiene una ventaja bien considerable con respecto a la que aún no se subió a la transformación digital.

"Básicamente, la organización que ya comenzó su camino de transformación, posee una mayor flexibilidad para adaptarse a contextos más desatendidos", dice Sanseovich y ejemplifica con la implementación del "teletrabajo" o "trabajo remoto" al que las empresas se han visto obligadas a implementar.

"Quienes dependen del trabajo presencial para funcionar están hoy en desventaja con aquel que puede funcionar de forma digital. Pymes y negocios que ya tenían su plataforma de venta digital, aún habiendo sentido el impacto de la crisis, seguramente ha sido bastante menor en contraste con quien dependía de abrir la persiana al público".

Sanseovich subraya que la posibilidad de llegar al usuario o cliente de una forma más sencilla, directa y fácil es hoy un diferencial y una ventaja. "Las herramientas tecnológicas permiten saber a quién estamos llegando, identificar tipos de usuarios y realizar mediciones para mejorar estrategias para alcanzarlos y fidelizarlos", dice.

Desde sus oficinas en Rosario, Buenos Aires, Concepción del Uruguay y Medellín (Colombia), Tecso trabaja para brindar soluciones acertadas y a medida para los procesos de transformación de las organizaciones, brindando servicios de consultoría, desarrollo, calidad, fabricación y soporte. Siempre con la visión de constituirse en partners tecnológicos de sus clientes, acompañando en la búsqueda de la mejor solución digital, Tecso actualmente se encuentra trabajando en proyectos para empresas de la talla de Citibank, Prosegur, Toyota, Volkswagen y el Mercado Argentino de Valores.

n24

ROSARIO // Por Mariano Fortuna

FINTECH ROSARINA APROVECHA LA OLA DE NUEVOS USUARIOS DIGITALES EN PLENA CUARENTENA

"SE ACELERÓ LO QUE PENSÁBAMOS QUE IBA A PASAR MÁS ADELANTE EN VELOCIDAD DE CRECIMIENTO Y PENETRACIÓN", DIJO SU CEO.

Rebanking crece a tasas del 100% de un mes a otro. La fintech rosarina que entró a la cancha a mediados del año pasado, capitaliza el desembarco de miles de usuarios al mundo digital, a un paso mucho más acelerado debido las restricciones que impone la cuarentena en Argentina.

"Antes de esta situación de aislamiento, migrar a banca digital era opcional, ahora se convirtió en algo necesario para muchas personas. Y una vez que alguien probo y le pareció útil, lo incorpora, y eso es lo que estamos viendo", dijo a ON24 el CEO de la empresa, Stéfano Angeli.

De acuerdo con el ejecutivo, entre marzo y abril, la cantidad de transacciones creció al 100%, y se incrementó fuerte la velocidad de adquisición de usuarios, que ya de por sí era interesante (en sus primeros seis meses consiguió 100 mil clientes). "En mayo también estamos viendo una curva de incremento acelerada", apuntó Angeli.

La compañía del Grupo Transatlántica no está para nada sola en este universo, sino que compite con un pelotón de empresas de base tecnológica jóvenes, tales como Ualá, Wilobank, Brubank y Mercado Pago (la pata financiera de Mercado Libre) que buscan simplificar la inclusión financiera en la Argentina, y al igual que Rebanking han tenido un crecimiento interesante desde que comenzó la cuarentena.

Según subrayó el CEO de Ualá, Pierpaolo Barbieri, en una entrevista con Financial Times, "lo que esperábamos que sucediera a lo largo de los años ahora está sucediendo a lo largo de las semanas". Su empresa emitió casi 140,000 tarjetas, "que es el doble de nuestra emisión mensual regular". Al tiempo que "subieron más del 60% las transferencias hacia Ualá y también casi un 300% el pago de servicios directamente desde la app. Y en nuestro fondo común de inversión el dinero depositado creció en este periodo casi un 40%".

Si bien el crecimiento fintech es un fenómeno global, el bajo porcentaje de bancarización en la Argentina supone un amplio mercado para explorar con soluciones financieras ágiles. Este tipo de aplicaciones se gestionan de manera intuitiva y además de funcionar como billetera virtual, permiten (según el caso) acceder a una caja de ahorro en pesos y en dólares donde se pueden hacer operaciones de cambio, plazos fijos, solicitar préstamos, tarjetas de crédito y pagar servicios. Al tiempo que pagan intereses por los saldos de las cuentas.

El «golden ticket» para los jóvenes estadounidenses

En Estados Unidos, el universo fintech no solo crece de la mano de billeteras virtuales, sino también de aplicaciones vinculadas al trading financiero.

De acuerdo con el sitio especializado Axios Markets, luego de haberse quedado fuera del rally bursátil que experimentó Wall Street en los

últimos años, "los jóvenes ven el colapso del mercado de valores impulsado por el coronavirus como su boleto de oro".

Las aplicaciones financieras han experimentado un crecimiento del 55% en el tiempo de uso desde finales de 2019 hasta la semana que finalizó el 18 de abril, según los nuevos datos de App Annie (finanzas personales). Mientras que TD Ameritrade informó un récord de 608,000 nuevas cuentas financiadas en el primer trimestre y más de tres veces el número de usuarios en marzo en comparación con marzo de 2019; y corredores como Schwab, Fidelity y E * Trade también reportaron nuevos usuarios récord.

n24

PALADINI // Por Mariano Fortuna

PABLO PALADINI: «EL MERCADO INTERNO ESTÁ SUFRIENDO EL CONTEXTO EN FORMA DRAMÁTICA»

MERCADO INTERNO Y EXTERNO, CHINA, APERTURA DE LA ECONOMÍA, LOS CAMBIOS EN EL CONSUMO Y EL TRABAJO. EN UN EXTENSO MANO A MANO, EL EMPRESARIO REPASA TODOS LOS TEMAS

Pablo Paladini cree que el mercado interno saldrá muy golpeado de la crisis, que el mundo cambiará sus reglas de juego y que en este nuevo orden, Argentina tiene que encontrar un equilibrio en la apertura de su economía.

El Director de la tradicional compañía rosarina de alimentos dialogó con ON24 y dio su visión sobre el contexto, los cambios que se gestan y los desafíos de un mundo que no será igual luego de la pandemia.

¿Cómo está trabajando Paladini hoy y cómo se adaptaron a la nueva normativa?

Siendo una empresa de alimentos venimos con estándares sanitarios, de inocuidad y certificaciones de normas que facilitan la adaptación. Sí hubo cambios en la administración, donde aumentamos los niveles de limpieza; además, adaptamos el funcionamiento del comedor asegurando el distanciamiento social en todo momento.

Yo soy un convencido que un trabajador tiene que sentirse tan seguro en la planta como en su casa y hay que tener en cuenta que tenemos 2.456 empleados y 1.250 de ellos están la fábrica.

¿Las nuevas formas de trabajo tienen algún impacto en la rentabilidad final?

Si, pero no por el distanciamiento de la gente sino porque hay que hacer ciertas inversiones. Por ejemplo, en faena y despostada pusimos un acrílico separando a cada persona, a ese acrílico hay que limpiarlo y mantenerlo permanentemente. Estos gastos son imprevistos y no se pueden trasladar a precios.

¿Qué opinás de la cuarentena? ¿Te parece controversial?

Desde el punto de vista de un empresa que está en actividad, tengo una visión de la cuarentena quizás mucho más benévola que otro que no está trabajando. Tengo empresarios amigos que la están pasando muy mal.

Me parece una medida correcta pero tenemos un ovillo que hay que desarmar para volver a una nueva normalidad. La industria tendrá que adaptarse, algunos sectores más que otros. Por ejemplo, no sé cómo será el entretenimiento y los espectáculos masivos de ahora en más.

¿Pidieron asistencia del Estado para el pago de sueldos?

No. No obstante, si bien apenas se dispuso la cuarentena mejoramos nuestros niveles de venta, ahora vemos ya un freno en el consumo.

¿Hay alguna solicitud por fuera de lo salarial?

Me parece que se necesitan mesas de diálogo entre el sector público y privado. El gobierno tiene que entender que el verdadero generador de riqueza es el sector privado y que hay que atenderlo, no solo con subsidios. Y es también responsabilidad de nosotros -los empresarios- generar acompañamiento. No hay país exitoso sin una política exitosa.

¿Cómo cambiaron los planes de la empresa con la irrupción de la pandemia?

Esto hizo frenar la pelota, levantar la cabeza y ver dónde estamos parados. Por ejemplo, nosotros teníamos asistencia a locales de gastronomía, y eso es algo que va a cambiar rotundamente y tendremos que buscar la adaptación.

Imagino que el consumo será más aislado de los que estamos acostumbrados. Además, el mundo que ya exigía trazabilidad para garantizar origen, ahora exigirá la inocuidad del producto; y eso se va a aplicar a muchas cosas, no solo al consumo masivo.

¿Cómo ves la aceleración de la digitalización y el crecimiento vertiginoso -ahora obligado- de los deliverys?

Creo que mucho del consumo futuro será el delivery y el puerta a puerta; algo que nosotros podemos explorar a través de nuestros distribuidores o por línea directa. No obstante, todavía no hay una confianza plena en que -por ejemplo- un marketplace pueda asegurar la cadena de frío en la distribución en productos como el nuestro. Habrá que buscar la forma de mejorar este aspecto.

Nosotros como empresa estamos trabajando para digitalizar muchos procesos administrativos y tenemos un proyecto para trabajar online con clientes y proveedores.

En una entrevista que hicimos a fines del año pasado hiciste hincapié en la necesidad de fortalecer el mercado interno, ¿cómo lo ves luego de la pandemia?

Insisto en que para tener una economía que sea sostenible en el tiempo y pueda afrontar crisis, tiene que tener un mercado interno sólido. No podemos ser ni China ni Europa dependientes, tanto sea para la importación como la exportación.

Nuestro mercado interno está sufriendo el contexto en forma dramática en muchos casos. Y si no queremos mirar solo al empresariado, miremos los empleados que trabajan en esas empresas, que no saben si van a perder su trabajo o que -como mínimo- tendrán que modificar su forma de trabajar. Es acá donde el Estado tiene que acompañar, no solo con subsidios sino también con capacitación.

En lo que respecta a la apertura de la economía, entiendo que los extremos son malos. En los noventa vivimos una apertura total y eso perjudicó mucho a la industria nacional, pero cerrarse perjudica al consumidor final que se queda cautivo de ciertos productos. Además, el empresario que no se aggiorna, cuando se vuelve a abrir ese mercado queda desactualizado tecnológicamente.

Hay que buscar un punto medio porque hay productos que no vamos a poder fabricar nunca y otros que sí. Estoy convencido de que tenemos que fabricar alimentos para del mundo.

¿Cómo quedó el tablero de exportaciones?

Esta pandemia afecta a todo el sector de consumo de alto valor por tonelada. De Rusia quedó una pequeña porción de mercado y Europa está cerrada. China, por su parte, tiene un gran stock de congelados que los está utilizando y eso frena su consumo; además, ha bajado mucho el precio. Te diría que por fuera de los compromisos asumidos, hoy no es rentable la exportación a China.

Dólar escalando, inflación con un freno momentáneo pero con perspectivas de suba por la tremenda emisión monetaria, ¿cómo les pega?

Muchos de los insumos que consumimos están dolarizados, y eso atenta contra la rentabilidad de la compañía. Con respecto a la inflación, es un mal que nos pega fuerte, no todos los aumentos se pueden trasladar a precios, y mucho más ahora donde el bolsillo de la gente está tan castigado.

n24

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

CONSEJO PROFESIONAL
DE CIENCIAS ECONOMICAS
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE
CAMARA II

Colegio de Graduados en Ciencias Económicas de Rosario

El mejor aliado, la mejor decisión

UN PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONÓMICAS ES **EL MEJOR ALIADO** ESTRATÉGICO PARA QUE TU EMPRESA TOME **LAS MEJORES DECISIONES.**

Hoy y siempre, atravesando cualquier contexto, ponemos todo el esfuerzo, el trabajo y el compromiso a disposición de nuestros clientes. El asesoramiento de un profesional matriculado agrega valor y facilita la reconstrucción de la economía.

Contás con nosotros | www.cpcesfe2.org.ar

EMPLEO // Por Redacción ON24

UNILEVER INCORPORA TEMPORALMENTE PARTE DE PERSONAL DE GM A SU PLANTA DE VILLA GOB GÁLVEZ

MANO DE OBRA CALIFICADA DE LA AUTOMOTRIZ SUMARÁ EFICIENCIA ANTE LA ALTA DEMANDA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA

Unilever, la compañía de consumo masivo, sumó personal de la planta de General Motors en Alvear para atender su creciente demanda de productos de limpieza. Según informaron desde la firma, las incorporaciones llegarán de forma temporal a la planta de Villa Gobernador Gálvez. “En línea con un contexto sin precedentes, es necesario ser ágiles para atender las necesidades de los consumidores en tiempo real. Esto implica el doble desafío de continuar asegurando la producción y abastecimiento, y, por otro lado, cuidar la salud de nuestros colaboradores”, explicaron en un comunicado.

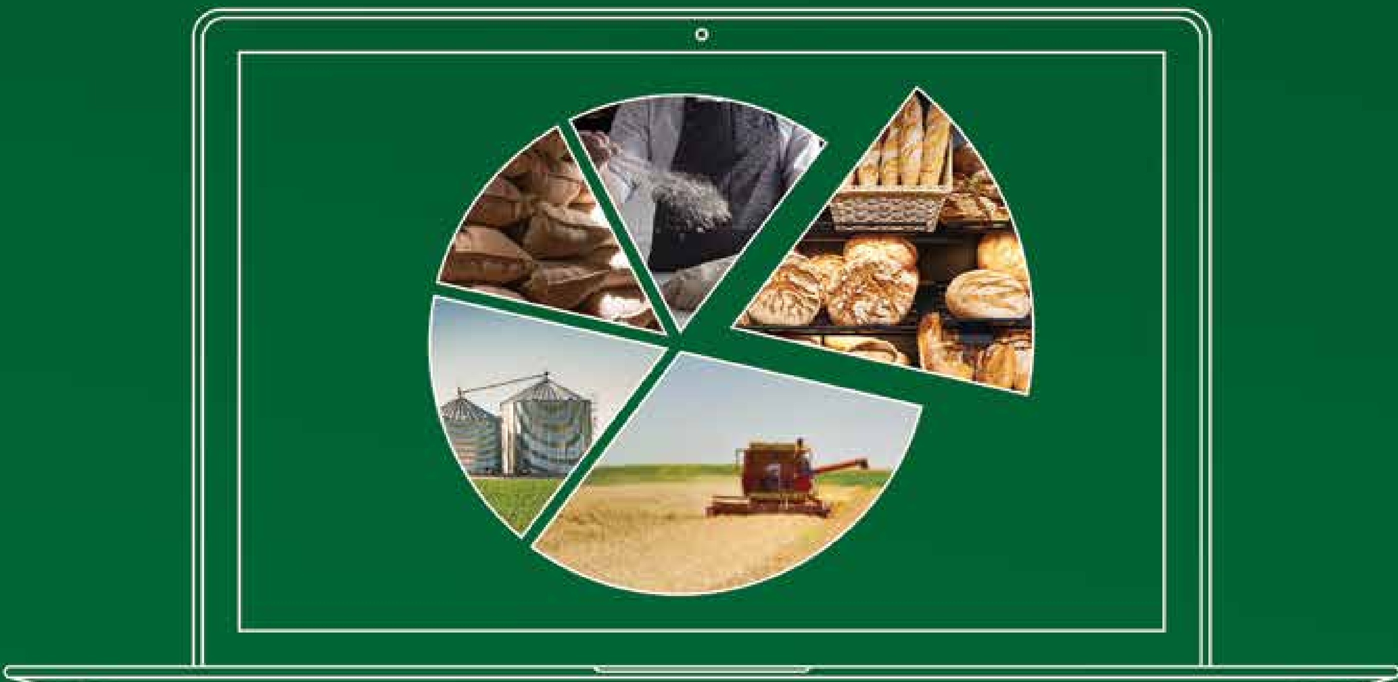
Según se expresó en la misiva emitida por Unilever, la acción conjunta con la automotriz es solamente una de las que componen el plan de la empresa ante la crisis. En sus plantas de Pilar, Tortuguitas, Villa Gobernador Gálvez, Guaymallén y Gualeguaychú ya se encuentran trabajando un total de 150 nuevos operarios contratados por un proceso de contratación tradicional.

¨Estamos muy orgullosos de poder concretar esta alianza con General Motors como parte de diferentes iniciativas que estamos llevando adelante para atender el contexto. Sinergizar entre sectores e industrias es clave para trabajar de forma ágil y más colaborativa. Estamos analizando más alternativas de este tipo para continuar la producción y el abastecimiento de productos de primera necesidad y al mismo tiempo poder asegurar la rotación y descanso de nuestros colaboradores¨ sostuvo Melina Cao, Directora de RRHH en Unilever de Argentina.

Por su parte, Alejandra Trucco, Gerente de Relaciones Laborales Regional de General Motors Sudamérica, destacó: “este convenio permite generar sinergias que van desde la posibilidad de potenciar las capacidades y el conocimiento técnico de los participantes hasta la posibilidad de impulsar empleabilidad de alto valor agregado para todas las partes en estos momentos de incertidumbre y de grandes desafíos para abastecer con productos de primera necesidad a la población”.

n24

Juntos, para que todo vuelva a moverse.



Solicitá un crédito MiPyMEs con Tasa Fija del 24%.

Líneas MiPyMEs

- Destino pago de sueldos.[1]
- Descuento de valores de pago diferido.[2]
- Giro comercial - Funcionamiento del negocio - Recomposición de capital de trabajo.[3]

Características

- Plazo: hasta 180 días.
- Tasa: TNA 24%.
- Garantías: a satisfacción del Banco.
- Otorgamiento sujeto a calificación crediticia y demás condiciones establecidas por el Banco.

Consultá el detalle completo de cada línea ingresando en **bancosantafe.com.ar/financiación**

Santa Fe Pymes

Banco Santa Fe

JULIO CALZADA // Por Fabiana Suarez

OPTIMISMO EN EL CAMPO

A PESAR DE LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL, EL CORONAVIRUS Y LA BAJANTE DEL RÍO, LA CADENA AGROINDUSTRIAL ARGENTINA SIGUE CRECIENDO

La cadena agroindustrial argentina volvió a dar una nueva lección. En las peores condiciones, en el medio de una terrible pandemia mundial, en el contexto de una notable crisis económica local e internacional y la bajante más severa del Río Paraná en casi 50 años; el campo y la agroindustria siguió manteniendo ese enorme dinamismo que lo caracteriza. Diversos indicadores muestran que a pesar de todos los problemas que se presentaron, el complejo industrial oleaginoso del Gran Rosario siguió trabajando a full generando exportaciones y divisas para el país en los primeros cuatro meses del año.

Un informe reciente de Emilce Terré y Alberto Olmedo de nuestra Dirección de Informaciones y Estudios Económicos evidencia que entre el 1ro de marzo y el 14 de mayo ingresaron a las terminales del Gran Rosario un total aproximado de 16,3 millones de toneladas de soja y maíz. Este volumen agregado se ubica un 4% por encima del año pasado, incluso a pesar de la caída mayor al 40% que exhibieron las descargas de camiones en la segunda quincena de marzo. En ese entonces, apenas declarado el aislamiento social preventivo y obligatorio, se multiplicaron los cortes al normal flujo de camiones y aún se estaban implementando los diversos protocolos para el sector. El esfuerzo mancomunado entre el sector público y privado permitió normalizar la situación en un tiempo relativamente corto, y ya en la segunda quincena de abril la descarga combinada de soja y maíz en el Gran Rosario alcanzó el volumen más alto de los últimos seis años, sosteniendo en lo que va de mayo un buen nivel de actividad. Todos los indicadores, salvo los despachos al exterior de aceite y harina de soja, muestran niveles superiores al año anterior. En aceite y harina de soja, la caída de los despachos a nivel nacional fue leve.

Terre y Olmedo sostuvieron con claridad en dicho informe que alto volumen de entregas en el Gran Rosario está basado en el muy buen ritmo de avance de la cosecha. En el caso de la soja, según informa el MAGyP, al 14 de mayo se había avanzado con la cosecha sobre el 79% del área de intención, el mayor porcentaje en 5 años. Para la campaña actual, ello significa que ya se completó la trilla en 13,6 millones de hectáreas, un 8% por encima de lo cubierto a la misma altura del año anterior y un 9% por delante del promedio de los últimos cinco años.

En el caso del maíz, si bien el porcentaje de avance se encuentra levemente por debajo del año anterior (46% vs 48%), el crecimiento en el área sembrada determina que en hectáreas, la trilla ha avanzado sobre una mayor superficie. Así, al 14 de mayo se han cosechado 4,19 millones de hectáreas, levemente arriba de las 4,17 completadas para la misma altura del año anterior y muy por encima de los 2,47 millones de hectáreas que en promedio se cosecharon con maíz los últimos cinco años.

Si se siguen levantando las restricciones que operan actualmente en la economía local producto de las prevenciones adoptadas para superar la pandemia del coronavirus, paulatinamente el campo volverá a derramar su gasto e inversiones sobre el Gran Rosario como habitualmente sucede. Argentina va a contar este año con casi 102 Mt de soja y maíz, lo cual implica una muy buena producción y un

«EN LAS PEORES CONDICIONES, EL CAMPO Y LA AGROINDUSTRIA SIGUIÓ MANTENIENDO ESE ENORME DINAMISMO QUE LO CARACTERIZA»

conjunto de recursos económicos al que accederán los productores del país en forma gradual en los próximos meses.

Gran parte de estos recursos se volcarán a los grandes centros urbanos, en particular el de Rosario. Estamos hablando de gasto e inversiones de hombres y mujeres de campo, sociedades agropecuarias y el resto del sector (acopios, corredores, empresas exportadoras, etc.) que opera en nuestra zona desde donde sale el 80% de las exportaciones de granos, harinas y aceites.

Uno de los elementos que permite pensar que puede ser relevante la inversión y el gasto del interior a las ciudades se sustenta en el tema financiero. Existen pocas alternativas financieras para el productor para invertir sus excedentes. Con la imposibilidad de acceder fluidamente a la compra de moneda extranjera, un mercado financiero internacional sumamente volátil por el coronavirus -lo cual implica muchos riesgos para comprar acciones o bonos-, un mercado bursátil local de similares características, un mercado local de títulos públicos limitado y riesgoso por la reestructuración, tasas de interés por debajo o alineada a la inflación para los depósitos a plazo fijo y la conducta habitual de muchos productores en no confiar tanto en las inversiones financieras; es lógico pensar que productores llegaran al Gran Rosario y a las grandes ciudades y realizarán gastos e inversiones en activos fijos y bienes reales en la zona. Especialmente en lo que tiene que ver con la reposición de equipos, bienes durables, rodados e inversiones inmobiliarias (aunque en menor medida). Este gasto, estimo, arrancará despacio pero crecerá de manera consistente y paulatina.

No debe confundirse la actitud prudente de los hombres de campo y la cautela a la hora de guardar e ir vendiendo la mercadería. Si bien este año se observa mayores compras de silos bolsas, mayor entrega de mercadería al sistema cooperativo y crecimiento de ciertos acopios, esos granos finalmente serán comercializados dentro del sistema y el gasto en bienes reales en el Gran Rosario y las grandes ciudades tenderá a efectivizarse paulatinamente a lo largo del año y durante el año próximo.

Si esta crisis económica mundial sin antecedentes y esta pandemia totalmente inesperada no lograron parar el ímpetu de la cadena agroindustrial argentina en estos 4 meses, entonces hay que dejar de lado el pesimismo y la inacción. Hay que tener confianza y optimismo. Urge seguir trabajando para superar los peores efectos de esta crisis en lo social y lo económico, para posteriormente acelerar el proceso de inversiones en el campo y la agroindustria para recuperar la senda de crecimiento y traccionar al resto de la economía nacional.

n24

NCA Nuevo Central Argentino S.A.

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

ALEJANDRO PETEK // Por Gaspar Gutiérrez

LOS ALIMENTOS DESPUÉS DE LA PANDEMIA

PARA ALEJANDRO PETEK, PRESIDENTE DE AAPRESID, VAMOS A UN "MAYOR COMPROMISO". "EL CONSUMIDOR EXIGIRÁ CALIDAD Y UN ALIMENTOS QUE NO PONGA EN RIESGO EL AMBIENTE Y LA SALUD DE LAS PERSONAS".

Concluye una muy buena campaña de granos gruesos, los productores hacen cálculos y se entusiasman con una buena cosecha triguera (ver recuadro). Los números de las diferentes bolsas y los relevamientos así lo demuestran. Pese a este buen pasar, la producción en la pandemia es un gran desafío inclusive para un país claramente agroexportador y lo seguirá siendo aún cuando ésta termine.

Según el ingeniero agrónomo Alejandro Petek, "vamos a un compromiso mayor con un mundo mejor en lo ambiental, social y sanitario". Petek es oriundo de Bragado y preside la Asociación de Productores en Siembra Directa, una entidad señera del sector agropecuario, que marca el camino hacia la producción sustentable, con prácticas amigables con el medio ambiente. En una extensa charla con ON24, trató los temas más calientes de una coyuntura que puso al agro en el centro de atención, ya que nunca dejaron de trabajar en lo que llevamos de cuarentena.

"La forma de capturar un poco más de valor y permanecer en ciertos mercados, va a ser preguntarle al consumidor qué quiere y mostrarle lo que estamos ofreciendo; no solamente vender commodities puros", anticipó Petek, que sueña con acelerar hacia el "agregado de valor", frase que muchas veces queda en la retórica.

¿Como termina la cosecha gruesa?

Los resultados en general han sido buenos. Si bien hay algunas áreas como el sudoeste de la provincia de Buenos Aires donde se registraron problemas; ha sido una campaña con resultados de maíz y soja de primera y segunda bastante buenos. Desde el punto de vista de la producción, vemos un buen año y eso permite disponer de una futura campaña (fina) que se podrá afrontar. Lo estamos notando en los planes de siembra, la gente está inclinada a sembrar cultivos de invierno. El pronóstico permite seguir al productor dando batalla.

Hay condiciones óptimas desde lo agronómico para la fina. Surgieron algunos rumores de intervención de este mercado. ¿Les llegó algo concreto?

No, al contrario. Tuvimos una conversación hace unos meses con el ministro Basterra, donde quedó claro que la orientación es seguir adelante sin ningún tipo de intervención. Desde el punto de vista de la siembra, dentro del escenario de la agricultura siempre verde que promovemos, están los cultivos de cobertura/servicio; pero también donde se pueda hacer doble cultivo, es muy buena opción. Así, desde lo técnico, lo económico y lo ambiental, están dadas las condiciones en general para hacer una muy buena campaña.

¿Cómo analiza la política del gobierno para el sector?

Hoy estamos como sociedad, con el foco puesto en la pandemia y la forma de abordarla y cada uno ir aprendiendo, los países unos de otros. Trabajando y aprendiendo a luchar contra este flagelo. En ese marco, hay muchas cuestiones de política agropecuaria que están quedando relegadas; por lo económico y por la relevancia que tiene como tema. Para nosotros la ley de semillas es fundamental. Pero ¿Qué congreso tiene hoy la posibilidad de tratar este tipo de temas? Se trabaja sobre lo urgente, y estas cosas, que también son importantes, pasan a un segundo plano. La política de riesgo agrícola, y mantener las mesas de competitividad trabajando también es importante. Hay varios proyectos que no avanzan.

¿Dónde quedó el agregado de valor? Se machacó tanto y se hizo poco.

Es un tema muy importante, relevante; que tiene que ver con la agricultura circular. Dando más pasos dentro de la cadena de valor, se va sumando precio en lo que se vende y de esa forma somos más competitivos. El sueño sería que en ciertos lugares haya ela-

boración de productos cada vez más terminados y que le lleguen más al consumidor como los necesita; con los parámetros de calidad y cantidad que hace falta; y con la intervención de la mano de obra en torno a los pueblos. Es un sueño que todos perseguimos. Es difícil llevarlo adelante. Desde Aapresid tenemos una "Chacra" (espacio de investigación) de agregado de valor y estamos trabajando fuerte en eso. El camino es por ahí. Es una salida para la Argentina.

A poco de terminar la recolección 2019/20, el maíz alcanzaría 51 Mt y la soja 50,7 Mt. Aún en medio de la cuarentena, la primera estimación de intención de siembra de trigo se afirma como una campaña histórica. El área sembrada estimada para este año es de 7 millones de ha, más del doble de lo que se sembró hace ocho años atrás y acercándose a la superficie de la campaña 2001/2002, que fue algo superior a 7,1 M ha. Con el nivel de tecnología que se aplicaría, hay un potencial para alcanzar 22 Mt. Así lo indica el informe del GEA de la Bolsa de Comercio de Rosario del pasado 13 de mayo.

¿El mercado post pandemia exigirá más trazabilidad?

Está pasando y va a profundizar. La forma de capturar un poco más de valor y permanecer en ciertos mercados, va a ser preguntarle al consumidor que quiere y demostrarle que es lo que le estamos ofreciendo. No solamente vender commodities puros. Y hoy lo podemos hacer por ejemplo con los blockchain; hay herramientas y protocolos y mucho trabajo. Aapresid tiene el programa de certificaciones que trabaja en distintos planos. Después de esta coyuntura, el consumidor va a exigir un producto de calidad, que le garantice que no pone en riesgo el ambiente ni la salud de las personas. Vamos a un compromiso mayor en relación a un mundo mejor en lo ambiental, en lo social y en lo sanitario. Creo que hay una reflexión profunda a nivel mundial en cada una de las personas. Esto es una señal de atención que se canalizará de muchas formas. Incluso quizá muchas de las reuniones laborales no se hagan presenciales; para evitar la contaminación con el auto, correr riesgo en las rutas, asumir gastos, etc. Todo lo que tiene que ver con la energía hoy se está replanteando. Vemos los estudios acerca de la disminución de la contaminación ambiental. Esto nos hace reflexionar a todos.

Respecto de "contaminación". ¿Hay "bolsones" que durante año no hicieron las cosas bien? ¿Por eso el ataque muchas veces sin criterio hacia el sector?

Hay gente que opina sin saber. A veces somos blancos de críticas de personas que repiten el argumento que escuchan, sin tener información suficiente para poder hacer una evaluación profunda de lo que están criticando. Después, hay cosas que tienen que ver con las mejoras que siempre pueden hacerse. Lo ideal sería producir sin agroquímicos; pero no ocurre. Hay malezas, plagas y enfermedades, a las que le buscamos la mejor manera de enfrentarlas y lograr una producción. En eso trabaja la industria, logrando productos cada vez más amigables con el medioambiente y nuestra investigación, para utilizar menos, porque impacta en nuestros costos y compartimos el mismo ambiente que el resto.

No se valora el trabajo que hace la agricultura.

A veces, no se hace la verdadera evaluación de una agricultura que ha logrado, desde hace 30 años, desarrollar sistemas de siembra directa, de producción sustentables, que lograron ser récord a nivel mundial respecto de porcentaje y velocidad de adopción. Somos el país que más hizo por mitigar la erosión de los suelos. El resto de la agricultura mundial tiene niveles de erosión más altos que la Argentina; y sin embargo se critica el modelo argentino.

Que es tomado por muchos como modelo mundial.

Tenemos requerimientos de distintas cuencas fotosintéticas que producen alimentos en el mundo para que vayamos a explicar como hacer para producir en siembra directa; como hacemos para que estos sistemas fructifiquen, puedan funcionar y den estos resultados. Vamos manteniendo el suelo, lo cuidamos más que nadie en el mundo. Siempre habrá razones para críticas, porque tenemos para mejorar. Hay gente que no ha hecho las cosas bien, pero ocurre en todas las profesiones. Creo que hay sectores que pueden tener intereses en criticar ciertas prácticas agrícolas que van llevando adelante los agricultores. Y esto no ocurre solamente con la agricultura, ocurre con la educación. Hay que buscar la verdad por encima de todo, tomando datos objetivos de las cosas.

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

PUERTO // Por Redacción ON24

TPR SE MUEVE EN FORMA RESPONSABLE

TERMINAL PUERTO ROSARIO, EL PUERTO MULTIPROPÓSITO DE REFERENCIA EN LA REGIÓN, TRANSITA ESTE AÑO MARCADO POR LA EXCEPCIONALIDAD A PASO FIRME

En el marco del Decreto 297/2020 las actividades relacionadas con el comercio exterior fueron declaradas esenciales. Por esta razón y siguiendo estrictos protocolos sanitarios y de seguridad, TPR ha continuado prestando sus servicios, adecuándose a esta situación por completo inesperada, en pos de mantener su aporte en favor del comercio exterior de Argentina y el Mercosur.

En el nuevo escenario, TPR ha contado con el compromiso invalorable de todos los actores involucrados para que la operativa diaria pueda realizarse bajo las más rigurosas medidas preventivas, en función de ello ha creado un Comité de Crisis que trabaja para determinar procesos y protocolos de acción frente a la realidad que nos toca vivir, siguiendo las directrices del gobierno y las autoridades sanitarias.

Se han tomado múltiples medidas: control de temperatura en el ingreso a la terminal, mantenimiento del distanciamiento social, uso de los refugios por solo un máximo de dos personas a la vez, utilización de protección respiratoria: semimáscaras para uso en todos los puestos de trabajo y sectores de la terminal y barbijos para uso en oficinas, se ha puesto foco en reforzar las pautas de higiene, se han realizado campañas de concientización sobre las medidas preventivas y se ha trabajado en procesos de adaptación tecnológica que facilitan el trabajo en modalidad home office, para disminuir la cantidad de personas en el establecimiento, a fin de sortear con éxito los desafíos impuestos por la realidad.

En medio de la vorágine que atraviesa la comunidad global, TPR continúa brindando sus servicios con la premisa de mantener su calidad. Es sumamente importante que no se detenga el movimiento de bienes tan necesario para la actividad económica de nuestro país. El abastecimiento de alimentos, insumos y medicamentos es parte esencial de la rutina de una nación y debe garantizarse aún en medio de la incertidumbre.

Durante este período se realizaron múltiples y variadas operaciones en la terminal: descarga de buques de diferentes productos, tales como rieles, fertilizantes, siderúrgicos (perfiles, palanquillas, alambrón), recepción en depósito y posterior cargar a buque de pellets de trigo y girasol, se dio comienzo a la temporada de cítricos 2020 a través de la descarga de vagones y consolidado de la mercadería en contenedores refrigerados, continuaron las operaciones semanales de movimiento de contenedores de importación y exportación, con el hito de que la primera exportación argentina de arvejas a China, tras la apertura de ese mercado, se realizó desde TPR.

Queremos continuar siendo un socio logístico estratégico, con base sólida en nuestra infraestructura, equipamiento y fundamentalmente en un equipo de trabajo que apuesta siempre por la excelencia.

n24

INFORME ESPECIAL // Por Javier Bongiovanni

IMPACTO ECONÓMICO DE LA CUARENTENA EN LA PRODUCCIÓN, LAS FAMILIAS Y EL EMPLEO

A CASI 2 MESES DESDE EL INICIO DE LA CUARENTENA OBLIGATORIA POR LA PANDEMIA DEL COVID-19, LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA MISMA SE EMPIEZAN A VISLUMBRAR CON MAYOR CLARIDAD. LOS BUENOS RESULTADOS OBTENIDOS HASTA AHORA EN MATERIA SANITARIA SE CONTRASTAN CON LOS PÉSIMOS ALCANZADOS EN TÉRMINOS ECONÓMICOS. TANTO LA PRODUCCIÓN COMO EL EMPLEO Y EN CONSECUENCIA LOS INGRESOS DE LA PERSONAS HAN SIDO AFECTADOS FUERTEMENTE EN MUY POCO TIEMPO.

Producción

En el mes de febrero la actividad económica retrocedió un 2,2%, en tanto que la caída acumulada para el primer bimestre de 2020 alcanzó la cifra de -2%. A este inicio complicado del año se le sumó a partir del 20 de marzo el freno de gran parte de las actividades a causa del aislamiento obligatorio impuesto por el gobierno para enfrentar la pandemia.

La industria manufacturera ha sido uno de los sectores más afectados. El IPIM[1] presentó en marzo de 2020 un 17% de disminución respecto al mes anterior y de 16,8% en relación a marzo del año anterior. De esta manera, para el primer trimestre del año la variación acumulada respecto a igual período del año anterior alcanzó la cifra de -6,4%.

Los rubros más afectados han sido: Productos minerales no metálicos (-40,7%), Otros equipos, aparatos e instrumentos (-39,9%), Prendas de vestir, cuero y calzado (-37,9%) y Vehículos automotores, carrocerías, remolques y autopartes (-34,9%). Para esta última el panorama se vuelve cada vez más sombrío: en el mes de abril no se produjo ningún auto 0KM y las exportaciones cayeron un 88%. Dato sumamente alarmante para el sector automotriz.

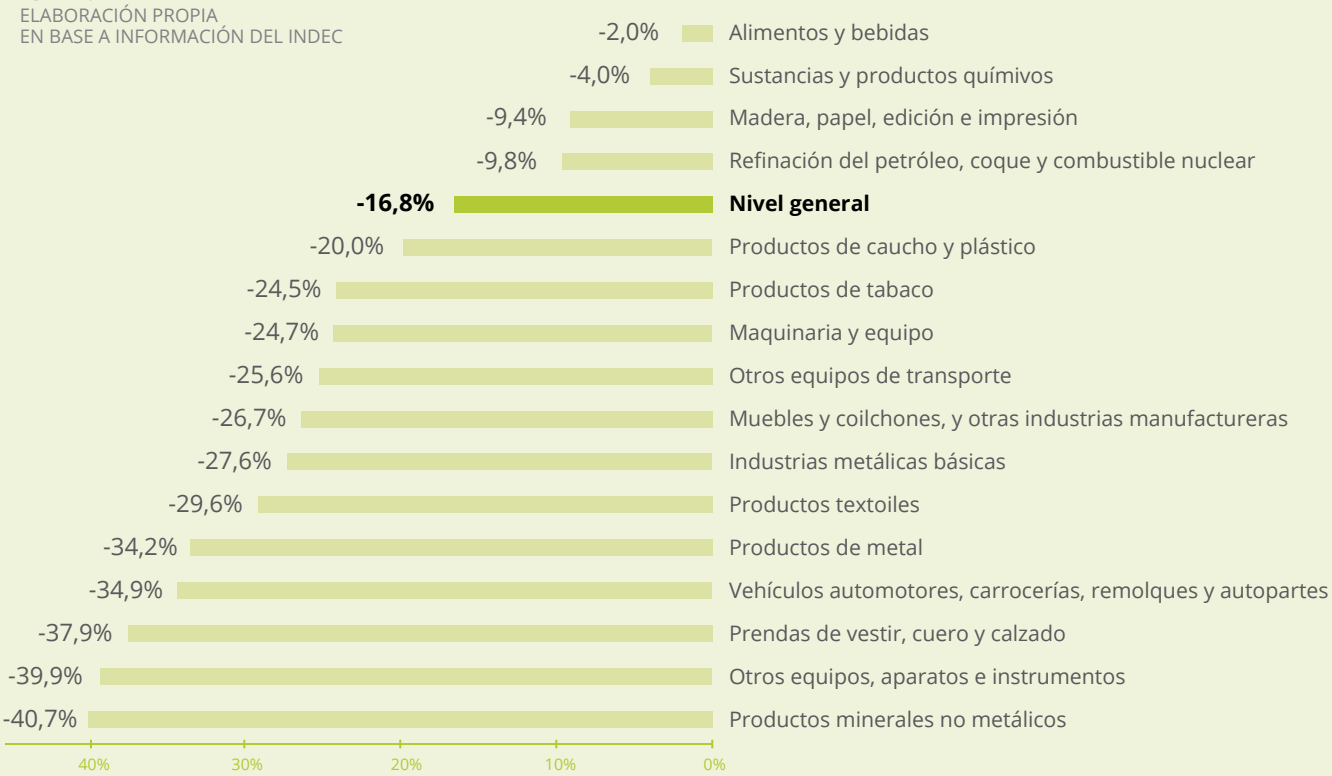
Además, hay que destacar que todas las categorías evidenciaron retrocesos, siendo las de Alimentos y bebidas (-2%), Sustancias y productos químicos (-4%), Madera, papel, edición e impresión (-9,4%) y Refinación del petróleo, coque y combustible nuclear (-9,8%), las únicas que sufrieron disminuciones inferiores a los dos dígitos. Se espera que esta última categoría registre una fuerte caída en el mes de abril ya que sumado al bajo consumo de combustible causado por la cuarentena, se ha desplomado el precio del barril del petróleo a nivel mundial.

Estos datos revelan que incluso actividades consideradas esenciales para sobrellevar la pandemia, como la producción de alimentos y bebidas, han sido afectados negativamente por las estrictas medidas de confinamiento impulsadas por el estado.

En el siguiente gráfico se puede apreciar las variaciones de todas las categorías que conforman al IPIM para el mes de marzo de 2020 respecto al mismo mes del año anterior.

Variación anual del IPIM. Marzo 2020.

FUENTE:
ELABORACIÓN PROPIA
EN BASE A INFORMACIÓN DEL INDEC



[1] Índice de Producción Industrial Manufacturera, Indec.

El retroceso de la industria ha sido aún mayor en las pymes, que según el IPIP[2], su producción ha caído un 28,8% interanual en marzo. Siendo los más afectados
Productos electro-mecánicos, informática y manufacturas varias (-40,1%), seguido por Maderas y muebles (-40,0%) y Productos de metal, maquinaria y equipo (-37,6%).
En los otro extremos, se hallaron Alimentos y bebidas (-9,7%) y la mayor, en Papel, Cartón, Edición e impresión (-42,5%). Al igual que el IPIM, todos los rubros que conforman el IPIP presentaron disminuciones en el mes de inicio de la cuarentena obligatoria.
Además, la producción manufacturera no ha sido el único sector afectado. Según un informe del CAME, las ventas minoristas de las Pymes se desplomaron en marzo, con una disminución del 48,7%. Esta caída representó pérdidas estimadas por $10.360 millones por cada día de aislamiento preventivo. Dentro de las ventas minoristas, las categorías más golpeadas fueron: Bazar y regalos (-67,2%), Indumentaria y lencería (65,1%) y Muebles de oficina y hogar (-65%). En tanto que tan solo Alimentos y bebidas (-18,1%) y Farmacia, perfumería y cosmética (-33,1%), fueron las únicas con disminuciones inferiores al 50% interanual.

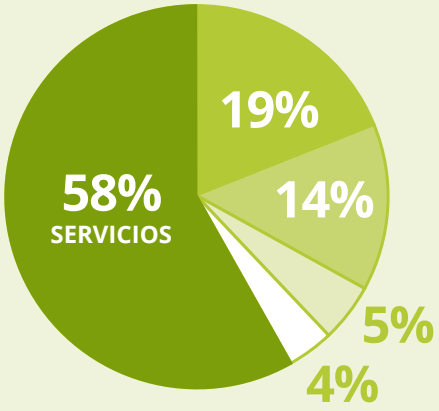
Empleos y Familias

La situación económica de los asalariados y de sus respectivas familias ya era compleja antes de la pandemia y esta solo la ha agudizado. Antes de la misma, el país ya contaba 35,5% de pobres, una tasa de desocupación del 8,9% y una informalidad del 35,9%. Ante esta situación, el encierro obligatorio ha imposibilitado a la gran mayoría de los trabajadores mantener sus ingresos intactos. Ya sea porque pertenece al sector informal de la economía y vive "del día de trabajo" o incluso estando en el sector formal vía disminución de salario, suspensiones, reducción de horas de trabajo, despido, entre otras, tan frecuentes en tiempos de crisis como los que atraviesa el país en la actualidad.
El índice de salarios total en el mes de febrero registró una variación del 3,9% respecto al mes anterior. Esta estuvo por encima de la variación del IPC[3] para el mismo período (2%). Sin embargo, ya en marzo se observó un recrudecimiento de la inflación (3,3%), que sumado al freno a la actividad, impactarán negativamente en el salario real de los trabajadores.
Además de la erosión salarial que están sufriendo los trabajadores, se debe agregar que una gran cantidad de ellos están perdiendo su trabajo. Según el CEPA, entre el 15 de marzo y el 15 de abril se multiplicaron los despidos y las suspensiones, afectando a más de 300 mil trabajadores. Del total de afectados, 230 mil corresponden a convenios patronales/gremios para reducir salarios, 54 mil reducciones de haberes, casi 16 mil suspensiones, más de 5 mil despidos y alrededor de 3 mil atrasos en pagos de salarios.
En lo que refiere al riesgo salarial (atrasos de pago de salarios, reducciones salariales, suspensiones con reducción salarial, entre otros), la industria ha sido la más afectada con el 79% de los casos (gran peso del acuerdo de la UOM y de los petroleros), seguida por el comercio (11%), servicios (5%), el sector primario (4%) y la construcción con menos del 1% del total. Por el lado de los despidos, la amplia mayoría se concentra en el sector servicios (58%), más atrás aparece la construcción (19%), la industria (14%), el sector primario (5%) y el comercio (4%).

[2] Índice de Producción Industrial Pyme, CAME.
[3] Índice de Precios al Consumidor, Indec.

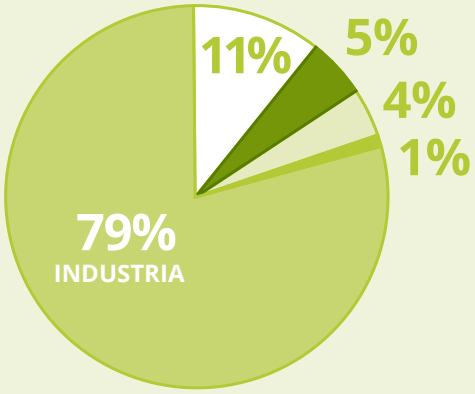
Ruptura o riesgo de ruptura **del contrato laboral**

Período 15/03 al 15/04 del año 2020



Riesgo salarial

Período 15/03 al 15/04 del año 2020



Servicios
Industria
Comercio
Construcción
Primaria

FUENTE:
ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A INFORMACIÓN DEL CEPA

ESPACIO PUBLICITARIO

Como se mencionó al principio de esta sección, la crisis económica que se está experimentando ha dejado a muchas familias argentinas en una situación extremadamente delicada por la caída de sus ingresos, el aumento de sus gastos y la multiplicación de sus deudas.
Respecto al último punto, cabe destacar que el 80% de las familias terminaron el mes de abril con deudas, las cuales en promedio ascienden a $150 mil pesos. Las mismas se componen en un 70% de deudas bancarias y el 30% restante no bancarias.
De ese 30%, se destacan el atraso en el pago de servicios (luz, gas, agua, cable, internet) e impuestos (inmobiliario y patentes)[4].
Considerando los gastos que debe realizar una familia para subsistir, hay que destacar que durante el mes de marzo la CBT[5] (determina la línea de pobreza) varió un 3% respecto al mes anterior, en tanto que la CBA[6] (establece la línea de indigencia) hizo lo propio con una suba de 3,4% para el mismo período. De esta manera, para un hogar clásico de 4 integrantes (2 adultos y 2 menores), el monto necesario para cubrir la CBA es de $17.353 y para la CBT de $41.995.
Teniendo en cuenta que salario mínimo en Argentina se aproxima a los 17 mil pesos, aún con ambos adultos del hogar mencionado trabajando por un salario mínimo tampoco les alcanzaría para cubrir la CBT sin algún plan social u otro tipo de ayuda complementaria. Además, quedan afuera de este análisis los trabajadores que pertenecen al sector informal de la economía (35,9% del total), los cuales no tienen asegurado un piso salarial.
En el siguiente gráfico se establece la relación entre ingreso necesario para cubrir las CBT de distintos tipos hogares y los salarios mínimos que aquellos perciben.

Valoración de la CBT
para cada hogar y salario mínimo. Marzo 2020

TIPO DE HOGAR	MONTO NECESARIO PARA CUBRIR LA CBT	SALARIO MÍNIMO POR HOGAR	MONTO ADICIONAL PARA CUBRIR LA CBT
Hogar 1	$ 33.433	$ 50.625	-
Hogar 2	$ 41.995	$ 33.750	$ 8.245
Hogar 3	$ 44.169	$ 33.750	$ 10.419

Fuente: elaboración propia en base a información del Indec y del Ministerio de Trabajo de la Nación

[4] CERX y BCRA.- [5] Canasta Básica Total.- [6] Canasta Básica AlimentariaZ.
[7] Hogar 1: de tres integrantes, compuesto por una mujer de 35 años, su hijo de 18 años y su madre de 61 años. Hogar 2: de cuatro integrantes, compuesto por un varón de 35 años, una mujer de 31 años, un hijo de 6 años y una hija de 8 años. Hogar 3: de cinco integrantes, constituido por un varón y una mujer, ambos de 30 años, y tres hijos de 5, 3 y 1 año.
[8] Considerando que los integrantes del mismo que formen parte de la PEA se encuentran trabajando.

Conclusión

A raíz de todos estos datos, que evidencian la grave situación económica que atraviesan tanto las empresas como las familias del país, surge la necesidad de reactivar la económica de manera urgente.
Sin dejar de lado la importancia de la salud en el contexto de una pandemia, se debe liberar cuanto antes las fuerzas del sector productivo tomando todas las precauciones necesarias para minimizar las posibilidades de contagio y así atenuar la crisis económica, sin sacrificar los logros conseguidos hasta ahora en materia sanitaria.

Todo lo que buscás está en tu ciudad

Presentamos Vidrieras en Red; la plataforma de comercio electrónico creada por la Municipalidad de Rosario junto al Banco Municipal. Miles de comercios habilitados de todos los rubros, **para comprar y vender sin costo y sin comisiones.**

COMPRÁ EN ROSARIO. COMPRÁ EN VIDRIERAS EN RED.

Registrá tu comercio de manera gratuita ingresando a **www.rosario.gob.ar**

🏠❤️💪
#RosarioSeCuida
#YoMeQuedoEnCasa

Banco Municipal

Municipalidad de Rosario

ANALISIS // Por Fabiana Suárez

EL MODELO ECONÓMICO BRASILEÑO. CÓMO HACER NEGOCIOS CON UN PIE ADENTRO DEL GIGANTE LATINO

Gustavo Segré es posiblemente el argentino que más entienda las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil. Altamente demandado por el periodismo especializado, a partir del Covid 19, su análisis se impuso en el prime time de los medios nacionales, aunque siempre aclara: "no soy periodista".

En verdad, el "lado B" de Segré, puede resultar sumamente atractivo para cualquier pyme. Radicado en San Pablo, dirige la Consultora Center Group, desde donde asiste a empresas argentinas que ya comercian o pretenden hacerlo con el gigante latinoamericano.

Hacer negocios con "un pie adentro" de Brasil, tiene infinitas ventajas competitivas, desde el financiamiento a tasas sustancialmente inferiores, a la apertura de canales de venta propios. Esa "llave" es el expertise menos conocido del analista.

ON24, comparte la charla que Segré ofreció a las empresas santafesinas en plena pandemia

¿POR QUÉ BRASIL PUEDE SER UNA SALVACIÓN PARA ARGENTINA?

El modelo económico brasilero

Mucha gente pregunta las diferencias entre Argentina y Brasil. Yo estoy dando un ejemplo donde pretendo que la gente se sitúe en el mar con dos buzos, donde el buzo brasileño estaba nadando hacia arriba tratando de llegar a la superficie con el propósito de llegar este año al equilibrio fiscal, recordando que Brasil realizó en el gobierno anterior de Michel Temer dos importantísimas reformas: La reforma del Congelamiento del Gasto Público, una ley que determina que el gasto público sólo puede ser ajustado en relación a la inflación del año anterior, no puede haber aumento del gasto porque sí.

Ésta, con una ley que Fernando Enrique Cardoso había instrumentado -la ley de Responsabilidad Fiscal-, coloca límites claros para que cualquier presidente, gobernador o intendente administre el dinero público. Entre otras cosas esta ley no permite que, por ejemplo, en los últimos meses de un gobierno, se pase a planta permanente empleados que estaban en la nómina de cargos de confianza.

En esta situación se da otra circunstancia que da muestra del buzo que subía, que es la Reforma Laboral de Temer, que arranca de cuajo toda intervención del sindicalismo en la economía diaria, donde el empleado tiene la libertad de pagar o no pagar la cuota sindical y para eso el sindicato lo tiene que convencer dando un buen servicio.

Para concluir las reformas, viene la situación de la Reforma Previsional con un clarísimo objetivo: disminuir la necesidad de financiación que tenía el Estado para cubrir el déficit previsional.

Antes del Covid-19, las proyecciones que tenía Brasil para el 2020 era un crecimiento en el orden de un 2,3 a un 2,5%, con un crecimiento del 3,5% para el año que viene, con una tasa de inflación anual de un 3,7% aproximadamente, con una tasa de interés del 3,75% y con un superávit de la balanza comercial entre U$S 47.000 y U$S 48.000 millones.

Brasil también había tenido una importante entrada de dólares, siendo el cuarto país en el mundo que recibió inversiones directas productivas. Entre el superávit de la balanza comercial y la entrada de dólares a través de inversiones directas del exterior estamos hablando de u$s 125.000 millones. Además, después de haber entregado el Presidente Cardoso en el 2003, un Banco Central con reservas por u$s 17.000 millones, hoy Brasil tiene u$s 380.000 millones.

En este contexto con una tasa de desempleo que iba bajando, al buzo brasileño que iba nadando hacia la superficie, le colocan un ancla que se llama Covid-19 y claramente comienza a sumergirse de nuevo.

Cuando hacemos el mismo análisis para el buzo argentino, estamos hablando que antes del Covid 19 era un buzo que estaba bajando. Todos sabemos en qué estado estaba la macroeconomía argentina, agregada a la situación del cambio de gobierno.

Cuando llega el Covid 19 las posiciones de ambos países también son contrapuestas, tal como antes. La Corte Suprema de Brasil de-

enómico brasilero

«EL MERCADO BRASILEÑO ESTÁ Y CONTINUARÁ CRECIENDO»

terminó hace semanas atrás que Bolsonaro no tiene potestad para flexibilizar el aislamiento social, aquí no tenemos cuarentena, es un aislamiento social recomendado. Nadie me puede parar, ni decomisar un auto. En ese contexto, donde él no tiene autonomía para flexibilizar, podría haber dicho lo que dijo hoy: "yo no tengo responsabilidad en las muertes, son los gobernadores e intendentes los legitimados por la Corte Suprema y los que determinan si se flexibiliza o no la cuarentena. En lugar de decir eso sale a provocar, y en ese medio término se genera un problema enorme con la salida de su Ministro de Salud, que toma una exposición importante porque era la persona fusible entre las locuras verborrágicas de Bolsonaro y la necesidad de Brasil de no parar la economía. Pocos días después se va su Ministro de Justicia, Sergio Moro.

Esto sirvió como termómetro para medir la imagen de Bolsonaro, que venía con una imagen positiva desde inicios de su gestión del 33% y curiosamente se sigue manteniendo, a partir de sus fanáticos militantes. Lo curioso de esto es que la base electoral de Bolsonaro se sustentaba en la gente contraria a la corrupción, de clase media y con nivel educativo elevado. Esa gente no lo apoya ya a Bolsonaro porque no es incondicional. Ahora los que lo apoyan es gente de bajos recursos. Hoy 54 millones están siendo asistidos por el Estado con una ayuda de u$s 120 mensuales por tres meses.

En todo este contexto el único gladiador que tiene Bolsonaro se llama Paulo Guedes, es el que de alguna manera explica todo lo bueno que tiene una economía liberal en el manejo de un país. Propuso ahora un congelamiento de los sueldos públicos que permitirá un ahorro de u$s 23.000 millones en auxilio a la falta de recaudación de tributos de provincias y municipios. Por su parte, el Presidente del Banco Central de Brasil, Roberto Campos Neto, dijo que Brasil no va a emitir porque no quiere perder el control de la emisión monetaria, recordando que en Brasil nadie piensa en dólares y que la forma de ahorrar dinero es siempre en reales. Como si eso fuera poco, el presidente Donald Trump junto con ocho países, le ofrecieron a Brasil un swap de u$s 60.000 millones.

En este contexto, Guedes, en un modo muy categórico dijo que "Brasil es un país próspero, marcando la diferencia con el modelo de Argentina y Venezuela".

El Mercosur

Cuando Argentina suspende la participación en las negociaciones queda claramente demostrado que el punto de la balanza que generó todo esto se llama Lacalle Pou, porque hasta las elecciones uruguayas teníamos un gobierno de derecha con Brasil, un gobierno de izquierda con Argentina, un gobierno de centro derecha con Paraguay y la duda era qué iba a ocurrir con Uruguay. Si en Uruguay hubiera ganado la izquierda, estoy seguro que Argentina no hubiera salido de las negociaciones con el Mercosur, pero ganó la derecha, con un modelo muy parecido al modelo brasilero, con todo lo que se refiere a un control fiscal, a una reducción del Estado, tal como lo hace Paulo Guedes como Ministro de Economía. Para citar un ejemplo, en Petrobrás salieron 51.000 trabajadores y la empresa continúa su ritmo. En Brasil bajó la nafta y no hay congelamiento de ningún tipo de producto. Es un gobierno claramente liberal.

En esa situación, Bolsonaro, Lacalle Pou y Mario Abdo en Paraguay dicen: Necesitamos en función de lo que ya estaba previsto, pero ahora mucho más con el Covid-19, que el Mercosur se abra al mundo, porque va a quedar un mercado domésticamente restringido, necesitamos hacer una reducción del arancel externo común porque eso va a generar la motivación de las empresas locales para que mejoren la competitividad de los productos y que el consumidor, que va a tener menos plata, pueda comprar más cosas.

Y les voy a dar un ejemplo personal. Desde mi casa en San Pablo, al aeropuerto de Guarulhos, hace cuatro años atrás un taxi me salía 120 reales. Se abre la posibilidad de las aplicaciones (Cabify, Uber,...),

se legalizan, y hoy, cuatro años después sin ajuste de inflación, pago 60 reales. Yo tenía que ir igual al aeropuerto, pero me ahorro 60 reales que los gasto o los invierto y genero que una empresa me venda bienes o servicios y demande mano de obra. Entonces en la reducción del costo que cada uno paga por un bien o servicio, se consigue aumentar la demanda de otros y ese es el objetivo que tienen Brasil, paraguay y Uruguay para pedir la reducción del arancel externo común.

Siendo que como está negociando con Corea del Sur, con Líbano, con India (que el Mercosur ya había negociado) y con Canadá, en los acuerdos previstos tanto de la Unión Europea como del EFTA, y éste no iba a ser diferente, lo primero que se abre es el mercado de los países emergentes. Estos países con los cuales nosotros hacemos acuerdos, permiten que nuestros productos ingresen allá sin arancel externo común y en un plazo de 5, 10 o 15 años, yo tengo que estar adecuado para que esos productos puedan entrar acá con una reducción del arancel externo común. Al margen de eso, Brasil proponía que una lista de 10.000 productos pudieran ingresar al país con aranceles más bajos. Estos productos son bienes de capital e insumos que Brasil no produce para bajar los costos de producción y así beneficiar al consumidor. Y es ahí donde la "ilustre diplomacia argentina" (lo digo con mucha ironía), que parece no haber leído un libro de relaciones internacionales, en vez de aplicar la Teoría de la Geometría Variable, que fue la que se tomó en Uruguay y Paraguay cuando se conformó el MERCOSUR, para darle más plazos y así adaptar las producciones de cada país, resuelve suspender las negociaciones y le deja un campo fértil a los otros 3 países para negociar. Porque si el día de mañana vuelve tiene que aceptar lo que ya se ha negociado.

Brasil: la oportunidad argentina

¿Por qué Brasil puede ser nuestra salvación? Primero por una cuestión de escala y de mercado. Brasil

ESPACIO PUBLICITARIO

tiene en este momento (pre Covid 19), 18 millones de personas de clase alta y 113 millones de habitantes de clase media. Suponiendo que la pandemia afecte mucho a la clase media, y que se pierda el 30% de esa clase media -aclaro que no hay ninguna estimación de una pérdida tan drástica- estamos hablando de 18 millones de personas de clase alta y 80 millones de personas de clase media. Es dos veces la cantidad de habitantes de Argentina, ni hablar si hablamos del mercado de consumo argentino.

Aún en un año como éste, el PBI Agropecuario de Brasil va a crecer el 2%. Todo lo que tenga que ver con los agronegocios, y que Argentina pueda traccionar de productos, de insumos en función de ese sector puede ser una buena demanda para crecimiento de la exportación argentina.

Con una temática interesante: Brasil es uno de los únicos países en el mundo que tiene superávit comercial con China. Fueron u$s 28.000 millones el año pasado y en este momento tiene un superávit comercial de u$s 9.000 millones en los primeros e meses. Siendo que las exportaciones brasileñas a China, en enero-marzo 2020 en relación al mismo período en 2019, crecieron el 7,4% a pesar de la pandemia.

Brasil está con una intención de crecimiento de productividad muy interesante porque tiene una tasa de interés que va a continuar bajando. Para fin de año hay una previsión de una tasa del 3%, pero claro, no es una tasa de interés que las empresas puedan llegar a tomar, pero se consiguen tasas de menos del 10% anual y para las empresas que no tienen histórico financiero la tasa es del 12%.

Para pymes: Cómo poner un pie en Brasil y financiarse con tasas brasileras

El negocio que nosotros planteamos con varios clientes de Argentina, es instalar una empresa acá, varios ya lo han hecho. Esa empresa vende localmente en reales a los brasileños, descuenta las "duplicatas" que es una forma efectivisima de cobrar. Acá no hay cheque, no hay que llamar un día para saber cuándo nos pagan, no hay que mandar un cobrador, y ese título se descuenta en el banco con una tasa del 1,2% -como muy cara- y posibilita que las empresas argentinas financien producción argentina con tasas de interés brasileras. Entonces mejora la competitividad, amplía el mercado potencial y en un eventual cierre de la economía argentina, estando acá, el punto de salida para la producción, inclusive argentina hacia el resto del mundo. Este es uno de los motivos por los cuales entendemos que Brasil va a traccionar y puede salvar a la economía argentina y a los productores argentinos.

¿Cuál es el problema de esa buena noticia? La cantidad de empresas argentinas que hoy exportan a Brasil, que son muy limitadas. Aún no tengo el número exacto de las empresas que exportaron a Brasil en el 2019, pero sí tengo las cifras del 2018: fueron 2684. Y de esas 2684, sólo 4 de ellas exportaron el 29% del total exportado por el país. Y son YPF, VW, Toyota y Ford. El 1%, a números redondos, 28 empresas, representaron el 70% del total exportado. Y el resto, exportaron el 30%. Quiere decir que tenemos pocos players exportando para Brasil. Entonces se hace necesario una política de estado en Argentina para que se amplíe la cantidad de empresas exportadoras y para que se amplíe la cantidad exportada de las que ya lo hacen.

Debo decir, a pesar de mis diferencias ideológicas con el Presidente Alberto Fernández, que el embajador no asumido como embajador -Daniel Scioli-, generó un trabajo muy interesante de los consulados que iba a presentarse en abril.

Ahora, sin que Argentina mejore su macroeconomía, será difícil vender, y mucho más con un dólar de $120, pero con un dólar efectivo de $68 y con una retención además. Los industriales argentinos podrán decir si les cierra el negocio de exportar en estas condiciones.

El mercado brasileño está y continuará creciendo. Un sector que puede traccionar es el de la construcción civil, que no paró a pesar del Covid -19. Todo lo que sea construcción al aire libre está habilitado. Acá se está construyendo muchísimo por la previsión de crecimiento del país.

Brasil debe ser un buen fundamento para las exportaciones argentinas, pero tengo algunas dudas de que Argentina haga su parte, sobre todo en sus políticas de estado.

Claro que uno puede decir, Brasil está importando pero seguramente se comprimirá la demanda doméstica y con ello habrá una retracción en la compra. y eso es posible. Pero el dólar caro que hoy tiene Brasil es caro para todos los que exportan a Brasil, no es más caro para nosotros, el costo es caro para todos y Argentina continúa teniendo mejores perspectivas porque no paga impuestos de importación y tiene mucha mejor logística. Estando al lado cualquier problema de importación es más fácil resolver.

Berkley Argentina ART
a Berkley Company

Berkley Argentina Seguros
a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

OPINIÓN // Por Mariano Fortuna

PANDEMIA Y POBREZA: LA INQUIETANTE VISIÓN DE LUIS SECCO

EL ECONOMISTA GRAFICÓ POR QUÉ SALUD VS. ECONOMÍA ES UN FALSO DILEMA, AL TIEMPO QUE LLAMÓ LA ATENCIÓN SOBRE UNA CAÍDA DEL PBI SIMILAR A 2001

Luis Secco hizo una inquietante conexión entre la visión oficial del tratamiento de la pandemia en la Argentina y su impacto en los niveles de marginalidad. El economista se concentró en lo que considera un falso dilema entre salud y economía, que se sintetiza en la afirmación de Alberto Fernández de que prefiere 10 puntos más de pobreza que 100.000 muertos, porque de la primera se vuelve.

Con el fin de ilustrar su postura, Secco hizo un raconto de la evolución de la pobreza en las últimas décadas. "Al repasar los datos de la nueva serie histórica elaborada por la UCA (Observatorio de la Deuda Social), se observa que en la época pre Malvinas la pobreza era del 10%. Esa cifra escala los años siguientes hasta llegar al 22% en 1986, y en 1989 nos sorprende con un 30%, alcanzando un pico del 68%, que luego baja al 24% y es la cifra es la que se mantiene durante los mejores años del menemismo. Luego, llegada la crisis de 2001 vuelve a ascender al 40%; el mínimo que tuvo Cristina Fernández fue 26%, y ahora volvimos al 40%, pero no sabemos a dónde va a llegar ni a qué piso va a retroceder," relató Secco. Con estos datos, "vemos que en la historia reciente, el piso de la pobreza es cada vez más alto. Argentina es un laboratorio que muestra que no es fácil salir de esa situación".

Advirtiendo el contexto, el economista puso sobre el tapete dos estudios sobre las consecuencias de caer en la pobreza. "Si uno mira datos del INDEC, llama la atención que el 55% de los niños son pobres, pero solo el 10% de los mayores de 65 años lo es. Una conclusión rápida sería que casi no hay adultos mayores pobres, pero la realidad es que los pobres no llegan a esa edad porque se mueren antes". Por otra parte, "hay un trabajo del Banco Mundial que compara la expectativa de vida en los barrios ricos y pobres de la Ciudad de Buenos Aires, donde se ve que la diferencia es de 9 años. Imaginemos lo que sucede en otros bolsones de marginalidad en la Argentina (...) 4 o 5 puntos de pobreza equivalen a millones de personas, y eso genera muerte", subrayó.

PBI, déficit y rol del Estado

De acuerdo con la visión de Luis Secco, la pregunta clave en el contexto es si las políticas actuales serán una ayuda o un obstáculo para la recuperación, y llamó la atención sobre el hecho de que antes de la pandemia la economía ya estaba "llena de vulnerabilidades".

"La idea de más Estado no es una respuesta a la pandemia sino que es el código genético de este gobierno. Por eso, algunas cosas, como las crecientes regulaciones, estatismo y gasto público, no son de carácter transitorio sino permanente (...) Esto no es trivial de cara a la pregunta crucial que tenemos por delante, que es cómo va a crecer la Argentina", puntualizó.

Respecto al impacto de la pandemia sobre la situación económica de por sí endeble, dijo que observa una caída similar a 2001-2002, que rondará 15 puntos hacia el tercer y cuarto trimestre, lo cual, hará volver a la Argentina a los niveles de PBI per cápita de 2007. En tanto la base monetaria se expedirá 2,5 veces para apuntalar el crecimiento del gasto, que calcula en casi 5 billones de pesos.

"No veo la forma en que este desequilibrio puede corregirse si no es con una aceleración del proceso de licuación del sector público, y eso equivale a más inflación y más pobreza".

PUNTOS DE VISTA // Por Redacción ON24

¿HAY PELIGRO DE HIPERINFLACIÓN? MELCONIAN, LÓPEZ MURPHY Y SZEWACH DIERON SU VISIÓN

LOS TRES ECONOMISTAS COINCIDIERON EN LA NECESIDAD DE ESTERILIZAR LOS EXCEDENTES EN LA MEDIDA QUE LA ECONOMÍA MUESTRE SIGNOS DE RECUPERACIÓN

La emisión monetaria es una de las principales herramientas que el gobierno eligió para hacer frente a la crisis, pero no es inocua. Según los economistas Carlos Melconian, Ricardo López Murphy y Enrique Szewach, la expansión del dinero en circulación debe ser rápidamente esterilizada una vez que la economía muestre signos de recuperación. Caso contrario, podrían ser muy problemática en el mediano plazo.

Si se observa la evolución de los Adelantos Transitorios del Banco Central al 30 de noviembre, el stock de deuda que tenía el Tesoro con el BCRA por la emisión monetaria que había hecho para financiar el déficit fiscal sumaba $562.730 millones. Al 7 de abril, último dato disponible, sumaban $1.164.459 millones. Es decir que el BCRA emitió $601.729 millones desde que el Gobierno asumió el 10 de de diciembre, más que se duplicó en apenas 4 meses. Al tiempo que la base monetaria tuvo una expansión del 41% en los últimos 30 días y del 90% en los últimos 12 meses.

"Vamos a una política monetaria increíblemente expansiva, mucho más que en la crisis de 2008. Estamos presenciando un experimento nunca visto que ojalá salga bien, pero si no se le pone cierto coto para contraer lo que se expandió, no saldrá bien", dijo López Murphy. Al tiempo que aclaró que la no traducción

Paladini.
Parece que viene de paladar,
pero es justamente hacia donde va.
PALADINI
NACIMOS PARA ESTO

inmediata de emisión a inflación se explica en buena parte por la incertidumbre, que produce una desaceleración en la circulación del dinero: "Todos quieren tener liquidez en pesos. En esta circunstancia se precisa caja, pero una vez que termine esta pandemia, esa necesidad de liquidez colapsa y ahí vienen los problemas si no se está preparado para corregir los excesos de emisión y gasto", completó.

Según Enrique Szewach, la contención del fenomenal incremento de circulante está encuentra contención doble: "En el corto plazo, del del lado de la demanda aumentó artificialmente el requerimiento de pesos, debido a que ante la incertidumbre se valora tener el dinero. Y del lado de la oferta, estamos ante una restricción tan grande que aquel que puede operar no creo que hoy tenga mucho margen para tocar los precios".

Al tiempo que Carlos Melconian recalcó la importancia de que el gobierno tenga un plan de salida de la crisis. Y coincidió en que "la mega emisión no necesariamente deriva en una hiper, pero que en la salida de este lío habrá que ver cómo se va evacuando ese exceso". Y explicó que existen factores moderadores de la aceleración inflacionaria, tales como la parálisis económica, la fuerte caída del salario real, el control de cambios, el congelamiento de tarifas y los controles / regulaciones de precios.

BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO

Celebramos junto a On 24
su **13° Aniversario.**

www.bcr.com.ar

BCRoficial

@BCRprensa

@BolsadeComerciodeRosario

ON24

La mejor información,
en la puerta de tu casa

SUSCRIPCIÓN ANUAL

$2.500

IVA INCLUIDO

portalON24

@portalON24

@portal_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

www.on24.com.ar

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

LABORATORIO QUANTUM

PRECISIÓN DIAGNÓSTICA

EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

Institución libre de COVID-19

Grupo Oroño ha declarado a Diagnóstico Médico como una Institución libre de COVID-19 **para asegurar el bienestar de todos los pacientes que requieran control o seguimiento**.

Por turnos o consultas:

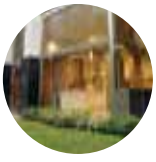
Tel. 523 2323 / 525 2200
341 7232323
info@diagmedico.com
www.diagmedico.com

Bv. Oroño 1515

Estudios indispensables e impostergables de diagnóstico por imágenes.
De lunes a viernes de 8 a 19 h.

Bv. Oroño 1526

Primer piso servicios Quantum.
(Anatomía Patológica)
De lunes a viernes de 8 a 19 h.



Bv. Oroño 1441

Servicios de Imágenes Odontológicas, Dermatoscopía y Laboratorio.
De lunes a viernes de 7 a 19 h.

Bv. Oroño 1309 (Elas)

Estudios indispensables e impostergables de diagnóstico por imágenes.
De lunes a viernes de 8 a 19 h.

ELLECKTRA

DIAGNÓSTICO MÉDICO OROÑO | ELAS | GRUPO OROÑO Prestadores de Salud

mirador

TORRE PREMIUM

Listo para **tu nueva vida.**

Av. del Valle
2799

Mirador es una **Torre Premium** con semipisos y pisos exclusivos pensados para que empieces a vivir hoy mismo con la comodidad que estabas buscando.

Descubrilo.

Pascual
CONSTRUCCIONES

www.andrespascual.com.ar
ventas@andrespascual.com.ar
+54 (0341) 425-5145 | +54 9 341 6 178399
Rosario, Santa Fe. Argentina.