

ON24

EDICIÓN ANIVERSARIO

14

MIRADAS

La osadía de hacer negocios en Argentina

¿Necesitás ayuda para tu empresa? Te acercamos nuevas soluciones con eCheq.



- Emisión masiva para pago a proveedores.
- Sin límite de pago por envío.
- Disponibilidad inmediata.
- Descuento de eCheq.

Hacé tus operaciones desde
Banca Internet Empresas



Emisión



Endoso



Depósito

Conocé más en macro.com.ar/echeq o comunicate con tu Oficial

Vos elegís,
nosotros estamos cerca.

macro.com.ar

 **Macro**
Cerca, siempre.

CARTERA COMERCIAL. EL OTORGAMIENTO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ESTÁ SUJETO A APROBACIÓN CREDITICIA, CONDICIONES DE CONTRATACIÓN Y REQUISITOS EXIGIDOS A SATISFACCIÓN DE BANCO MACRO S.A. CONSULTE TODA LA INFORMACIÓN EN [MACRO.COM.AR](https://macro.com.ar), LLAMANDO AL 0810-555-2112 O EN LA SUCURSAL DEL BANCO MÁS CERCANA A SU DOMICILIO.



Sólido desde todo punto de vista.

Distrito Puerto Norte es un desarrollo fortalecido por la alianza con empresas de gran trayectoria que aportan expertise, calidad y respaldo en cada proceso.

De esta manera, el barrio exclusivo en altura se está convirtiendo en una realidad cada vez más concreta y en una inversión cada vez más segura.

Visítá su web y conocélo.

OFICINAS COMERCIALES: VÉLEZ SANSFIELD Y THEDY.

AGENDÁ TU VISITA

LLAMANDO AL (0341) 528 3839

DISTRITOPUERTONORTE.COM

04

EDITORIAL

Un nuevo aniversario de ON24 en pandemia

06

OPINIÓN

El día después de la pandemia

08

MANO A MANO

Mario Tourn: «Más de un año de convivencia con el Covid nos debe servir para armonizar las necesidades económicas y de salud»

14

INFORME ESPECIAL

Cierre de Falabella

14

NOTA DE TAPA

14 Miradas. La osadía de hacer negocios en Argentina.

Federico Trucco

Juan Félix Rosetti

Gabriel Redolfi

Nicolás Villavicencio

María Pía Imaz

Stefano Angeli

Pablo Paladini

Sebastián Lamelas

Marian Milicic

Reinaldo Bacigalupo

Lisandro Rosental

Belén Bernini

Gustavo Cúneo

Oswaldo Jeandrevin

60

NEGOCIOS

Se expande en Rosario con nuevas franquicias: ¿cuál es la inversión inicial?

64 Life amplía sus barrios ecológicos en General Lagos, Villa Amelia y Pueblo Esther, y ahora va por Ibarlucea

68 Un complejo residencial en altura promete rentabilidad segura para inversores

72 Pese a la cuarentena, finalizó nuevo desarrollo en el Macrocentro, tiene en marcha el 4° y anuncia el 5°

76 ¿Cuáles son los planes de expansión de Mercado Libre en Santa Fe?

82 Alianza estratégica de dos compañías locales potencia y hace realidad desarrollo paradigmático en Rosario

86 El costo del flete de importación se triplicó en el último año

88 Inmobiliarias y Mercado Libre ponen el ojo en las criptomonedas

92 Las empresas desarrollan estrategias para cuantificar el valor de sus activos intangibles

96 Granos que se convierten en ladrillos

100 Hito: Empresa rosarina comenzó a cotizar en la bolsa de valores Nasdaq

104

AGRO

«Asombrado por lo que hemos logrado y los cambios que supimos afrontar»



f portalON24

t @portalON24

ig @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 166
ABRIL 2021

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA

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

REDACCIÓN

Nicolás Aramendi
n.aramendi@on24.com.ar

Emmanuel Paz
e.paz@on24.com.ar

Verónica Peyrano
v.peyrano@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 Librement SA.
Propiedad de Librement SA.
La revista ON24 es Marca Registrada.
Derecho de autor en trámite.

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

ISSN N° 1851-4723



condosrefinería
COMIAR

Velez Sarsfield 510
Puerto Norte - Rosario

CONDOS REFINERÍA

MÁS DE 4.000 M2
DE PARQUE EN EL
MEDIO DE PUERTO NORTE

fundar

ROSENTAL
INVERSIONES

PUNTO DE VENTAS.

Av. Caseros 165bis
De Lun. a Vier. de 9 a 12hs.
Sábados, Domingos
y Feriados de 10 a 12hs.

José Abiad: 341 5790933
Gustafsson: 341 6696955
Banchio: 341 4683284
Rinesi: 341 6941668
Dunod: 341 6062080

48
CUOTAS

UN NUEVO ANIVERSARIO DE ON24 EN PANDEMIA

Otro aniversario de ON24 en pandemia ha arribado, estimados lectores. Lo que no imaginábamos ni deseábamos en el aniversario anterior se ha cumplido: seguimos en pandemia. La pandemia provocada por el COVID-19. Es la realidad que nos ha tocado, la mano que nos han repartido, la partida que nos toca jugar. Otro año que ya pasó, y otro año que viene por delante. Nadie dijo que iba a ser fácil. Uno también quería creer que todo duraría menos, que la pandemia se pasaría más rápido. ¡Qué difícil que es ver el bosque cuando todavía lo estamos transitando!

Debemos seguir defendiendo nuestras libertades. Es nuestra principal prerrogativa, es nuestro máximo deber. En este contexto, igual que en 2020, el mundo empresario y emprendedor deben seguir empujando hacia adelante. Desde nuestro lugar, nosotros también haremos todo lo que se pueda. Ya lo saben, 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.

ON24 cumple 14 años. No somos un medio convencional, somos un medio que refleja la vida empresaria, con sus altos y bajos, con sus claroscuros. En este número, desde la Redacción, les preparamos 14 entrevistas -¡y sí, son 14 años!-, a empresarios y emprendedores, de todos los tamaños y roles. Un mismo cuestionario, distintas respuestas. Diversas miradas. Porque juntos debemos pensar la Argentina que se viene. La del día después de la pandemia.



express
corp

Potenciá tu empresa con nuestra amplia oferta de servicios de Internet

CONEXIÓN PREMIUM HASTA 2 GIGAS SIMÉTRICOS

Más información en **[express.com.ar](https://www.express.com.ar)**

SERVICIO SUJETO A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA.

El día después de la pandemia

Argentina ha cumplido, ya hace tiempo, su primer aniversario de la pandemia. Son dos las fechas de importancia en el calendario vernáculo: el 3 de marzo de 2020 como el día en el que se registró el primer contagio oficial de coronavirus, y el 20 de marzo de ese mismo año como el comienzo de la denominada “cuarentena más larga del mundo”. A comienzos de 2020 nadie sabía lo que era un coronavirus o el COVID-19, tampoco nos imaginábamos que las restricciones y los cuidados formarían parte de nuestra vida cotidiana. Al comienzo de la pandemia, en nuestro país, muchos exigían medidas restrictivas y acompañaban las decisiones del presidente Alberto Fernández. Algunos pocos nos animábamos, no sin críticas, a disentir con el rumbo que se estaba tomando. Salud o economía eran un falso dilema. El tiempo sólo lo demostró.

Corre el año 2021, que me atrevo a decir es el 2020, parte II, y mucho de lo que venimos padeciendo como argentinos se sigue repitiendo. Al momento en que escribo estas líneas nuevas medidas restrictivas se han sancionado en la Argentina, y estamos a un brinco de que nuestros gobernantes pretendan sumirnos en una nueva Fase 1. Ya conocemos el resto de la película, ya la vivimos. Las medidas cuarentenales sólo profundizarán la pobreza de nuestros compatriotas y de todos nosotros. ¡En un país que ya tiene prácticamente un 60% de niños pobres! Datos oficiales del propio INDEC. Alarmantemente, las proyecciones demográficas pintan un panorama lúgubre: los niños pobres de hoy serán los adultos pobres del futuro que, por falta de oportunidades, seguirán engendrando y concibiendo más niños pobres. Un país con cada vez más pobreza, y con cada vez más gente exitosa y talentosa que partirá hacia mejores destinos.

Entonces, ¿qué nos queda? Darnos cuenta, primero, que como aquella vieja historia que se cuenta del Oriente con aquel monarca que pidió una inscripción que le sirviera tanto para los tiempos felices como para los tristes, “esto también pasará”. Porque no hay ni bien ni mal que dure cien años, ni cuerpo que lo aguante. La pandemia, más tarde o más temprano, pasará. Habrá pasado. Alguna vez se convertirá en un recuerdo. En una anécdota. En un fragmento de un libro de historia. Y parece difícil reconocerlo cuando todavía estamos varados en el medio del océano, soñando con llegar a otra orilla que no sabemos bien a cuánto está, o si está siquiera. Hay algo del otro lado, no sabemos aún bien qué.

Ese algo será parte del día después. Del día después de la pandemia. Del día en el que, finalmente, la pandemia culmine. Quizá no sea un día, quizá sean varios. Seguramente sean varios. Y, seguramente, tampoco quede claro cuáles ni cuándo sean esos días. Nos daremos cuenta luego de que hayan transcurrido. Lo que sí ya debemos saber es lo siguiente: la Argentina seguirá siendo el desastre que hoy es, con o sin pandemia. Especialmente, sin pandemia. Debemos empezar a trabajar en corregir el rumbo de nuestro país ahora. El día después de la pandemia ya será demasiado tarde.

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



dEco

DISTRITO
SUSTENTABLE

PORQUE VENIMOS
A CONSTRUIR
UN MUNDO MEJOR
DEL QUE ENCONTRAMOS.

Unidades de
1, 2 y 3 dorm.
Amenidades.
Oficinas de
80 a 160 m².



VIVIENDAS DISEÑADAS Y DESARROLLADAS PARA LOGRAR
UNA MÁXIMA EFICIENCIA ENERGÉTICA.

Ley 13.903 "Etiquetado de Eficiencia Energética de Inmuebles Destinados a Vivienda"
basada en Norma IRAM 11900.



Urquiza 1950, Rosario.
www.pellegrinet.com/deco

PROYECTO



DESARROLLA Y CONSTRUYE

PELLEGRINET
OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

COMERCIALIZAN

ALEJANDRO JURI & ASOC.
BROKERS INMOBILIARIOS



SERGIO VILLELLA
Bienes Inmuebles

341 5 033131

341 3 734867

341 2 116453

MARIO TOURN // Por Fabiana Suárez

«MÁS DE UN AÑO DE CONVIVENCIA CON EL COVID NOS DEBE SERVIR PARA ARMONIZAR LAS NECESIDADES ECONÓMICAS Y DE SALUD»»



CEO DE GRUPO GAMMA, UNO DE LOS GIGANTES QUE CONTRIBUYEN AL PRESTIGIO DEL SISTEMA PRIVADO DE SALUD EN ROSARIO, INTEGRA ACTIVAMENTE EL CONSEJO DIRECTIVO DE ON24.

PARA EL STAFF PERIODÍSTICO, TOURN REPRESENTA ADEMÁS UNA VALIOSA FUENTE DE CONSULTA EN TEMAS MÉDICOS, UNA MIRADA ESTRATÉGICA Y UN UMBRAL ÉTICO, AMBOS APORTES DE CONDICIÓN INDISPENSABLE PARA EL CRECIMIENTO DE UN MEDIO TAN JOVEN COMO EL NUESTRO.



Cumplimos 14 años en ON24, un portal de noticias que se dedicó a reflejar el movimiento regional de los negocios. ¿Cómo vivió usted estos 14 años? Se lo pregunto como ciudadano y como empresario

El Grupo Gamma es una red asistencial de más de 40 años, que como muchas otras en Argentina, hizo su aporte al desarrollo de nuestro país. Es por ello que vivimos los últimos 14 años de coexistencia con ON24 llenos de esperanzas.

Esperanzas puestas en el crecimiento, incorporando nuevas instituciones que ampliaron nuestra oferta prescricional y lo que es muy importante, trabajando duramente por afianzar nuestra filosofía de brindar servicios con la impronta de calidad y seguridad asistencial que caracteriza a nuestra Red Asistencial.

Estos últimos dos años fueron muy críticos pues debimos trabajar con aranceles absolutamente depreciados, soportando una permanente su-

ba de valor de los insumos, con una inflación muy alta que impacta además en nuestro cuerpo médico y nuestros más de 900 empleados.

¿Qué lo motivó a participar de la dirección de un medio de comunicación y de Fundación Libertad, una entidad que se ocupa de las políticas públicas del país y la región?

Esta participación en ON24, así como en otras organizaciones vinculadas como la Fundación Libertad me

« HOY MÁS QUE NUNCA
NUESTROS
PROFESIONALES
Y TODO EL
PERSONAL AUXILIAR
SON INDISPENSABLES
TENIENDO
UNA OCUPACIÓN
INSTITUCIONAL
QUE SUPERA EL 90%
Y QUE SATURA EN
CUALQUIER MOMENTO»

permitió compartir experiencias y encontrarme con muchas personas con idénticos sueños y realidades.

Es muy importante la vinculación con estas organizaciones y participar así de políticas públicas, tan condicionantes para nuestro desarrollo

A más de un año de la pandemia ¿qué análisis hace del dilema planteado por el gobierno: Economía o Salud?

No estoy de acuerdo en privilegiar ninguna de estas dos situaciones. La gente requiere salud y recursos para vivir, debemos coordinar ambas necesidades pues, como ya hemos experimentado, no es bueno que se privilegie una sobre otra, y que ambas estén condicionadas por un sector político. Hay ya una gran experiencia mundial y más de un año de convivencia con el Covid que nos debe servir para armonizar las necesidades económicas y de salud.

El Presidente Alberto Fernández habló de un “relajamiento” del sistema sanitario. ¿Cómo lo tomó?

Fue un concepto sumamente equivocado, todos los que estamos en esta actividad somos testigos de la enorme labor que han desarrollado en todo lo que va de la pandemia, tanto el sistema privado como el público. Nuestros médicos, enfermeros, y todo el personal de salud hicieron y hacen una gran tarea, con enorme compromiso y eficiencia, cosa que no puede desconocer nuestro presidente y sus asesores.

Hoy más que nunca nuestros profesionales y todo el personal auxiliar son indispensables teniendo una ocupación institucional que supera el 90% y que satura en cualquier momento. Me permito por este medio felicitar y agradecer a todos los integrantes del Grupo Gamma.



**Una gran inversión
en tus manos**

DESARROLLA:



hamptonrosario.argenway.com

Cuando “baje el agua” de la Segunda Ola Covid, ¿Qué panorama avizora en la medicina privada?

Seguiremos con nuestras funciones atendiendo como hoy todas las patologías.

Hoy no podemos abandonar a nuestros pacientes con otras enfermedada-



des, muchas de las cuales son más graves que el Covid.

Nuestras instituciones seguirán con gran ocupación manteniendo los buenos resultados que tuvimos con y sin pandemia.

Nos falta pasar este nuevo pico que probablemente sea más intenso y que nos golpeará en este otoño/invierno, época de más generación de otras patologías que, como ya dije, debemos tratar con idéntica dedicación.

Hay replanteos del modelo de negocios en la medicina privada? ¿Imagina por ejemplo nuevas alianzas estratégicas o procesos de concentración?

Es muy probable que muchas cosas cambien, pero el sistema privado de atención será el mismo, actualizándose e incorporando toda la experien-

cia que nos deje esta verdadera catástrofe mundial. No descarto que surjan nuevas alianzas o una concentración de los efectores asistenciales. No olvidemos que hoy más del 65% de la asistencia médica en Argentina la realiza el sector privado.

¿Qué tiene actualmente sobre su escritorio: proyectos frenados, nuevos desarrollos, o está libre de papeles?

Muchos proyectos esperan el momento de rehacer todos los estudios que nos permitan analizar su factibilidad. En lo personal tengo cifradas grandes esperanzas en poder retomarlos ni bien la crisis me lo permita.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

Ranger

ENTREGA INMEDIATA

FINANCIÁ HASTA \$1.000.000

TASA 4,90% A 12 MESES

MODELOS:
 XL2.2D/CYC/S4X2 | XLS3.2D/C4X2/4X4
 XLT3.2D/C MANUAL Y A/T 4X2 Y 4X4 | LIMITED A/T | NUEVA XLT 2.2 A/T

RAZA FUERTE

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

GIORGI **Llegá más lejos**

/GIORGI.AUTOMOTORES

CONCESIONARIO FORD EN ROSARIO Y SAN NICOLAS

TE PRESENTAMOS



Sol de Patagonia XXVII

San Juan 363. Rosario.

Unidades de 1, 2 y 3 dormitorios. Quincho, solárium, gimnasio y jacuzzi en terraza.

Comunicate con nosotros para acceder a beneficios exclusivos de preventa en pozo.



CIERRE DE FALABELLA: ENTRE LO URGENTE Y LO IMPORTANTE

LA RETIRADA DE LA FIRMA CHILENA RECRUDECE LA CRISIS COMERCIAL QUE VIVE EL CENTRO DESDE HACE TIEMPO. UN PROBLEMA QUE SE HIZO TAN VISIBLE COMO LA FACHADA DE SU HISTÓRICO EDIFICIO

El anuncio del cierre de Falabella en Rosario, en el emblemático edificio de Córdoba y Sarmiento, fue un baldazo de agua congelada para el movimiento comercial del Centro, que viene tambaleante desde hace años y aceleró el derrumbe con la pandemia y la eterna cuarentena argentina.

ON24 consultó a los principales referentes del sector comercial de la ciudad, así como del urbanismo y el mundo político, buscando las miradas que podían hacer un aporte global de las

implicancias que la retirada de la firma chilena de la ciudad impone a la situación del comercio rosarino.

La prioridad de los referentes comerciales es que se busquen y encuentren soluciones prontas para el vacío que dejará Falabella cuando formalice su retirada en menos de 60 días. Urge que se tomen cartas en el asunto, es cierto. Pero la ocasión de poner sobre la mesa el verdadero problema del casco céntrico no debe ser desaprovechada, el comercio no resiste ese lujo.

Y es que detrás del análisis comercial hay otro que va más al hueso de la problemática, un trasfondo estructural que excede a la coyuntura en la que la ida de Falabella funciona como la gota que rebalsa el vaso. El deterioro en la zona del centro, golpeada y tambaleante, es un problema que debe abordarse de manera integral, coinciden y remarcan los principales referentes del mundo del urbanismo y actores políticos de la ciudad.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

EL EQUIPO DEL
**GRUPO
ASEGURADOR
LA SEGUNDA**

FELICITA A ON24 EN SU
14º ANIVERSARIO.

**#1
VOS**

**GRUPO ASEGURADOR
La segunda**

LO PRIMERO SOS VOS



SE VA FALABELLA Y EL COMERCIO EN EL MICROCENRO QUEDA EN JAQUE



Condominios Pilay

Vivir mejor, vivir diferente.

Condominios
Palos Verdes



García del Cosío
2050 bis.

Condominios
Los Pasos



Avenida
Miglierini 700.



LOS PRINCIPALES REFERENTES DEL COMERCIO ROSARINO ACERCARON IDEAS PARA SALVAR LA OCHAVA: “QUEREMOS AYUDAR DESDE DONDE SEA PARA QUE EL LUGAR SIGA ABIERTO”, REMARCÓ GRAELLS.

Empresarios vinculados a la actividad comercial céntrica de la ciudad coincidieron en que la despedida de Falabella era una noticia esperada, en el marco de la reestructuración del negocio que está llevando adelante la compañía chilena, y que el impacto para la peatonal y el Casco Histórico será fuerte si no se logra ocupar con celeridad el inmueble. Edgardo Moschitta, presidente de la Federación de Comercio de Rosario, definió a Falabella como el “ancla comercial del Centro”, ya que la gente no sólo va a comprar al lugar, sino que también después realiza otros consumos y le aporta un “importante movimiento” a la zona, por lo que sostuvo que su cierre puede conllevar un efecto cascada sobre otros locales. Además, el empresario señaló que esta baja sensible para Rosario se suma al deterioro de otras arterias céntricas, cuyos comercios y propuestas han migrado hacia otros puntos de la ciudad, mientras los planes de revitalización del Casco Histórico que se anunciaron en administraciones pasadas y determinados grupos políticos del Con-

cejo dejan escapar varias oportunidades para apuntalar la zona tanto desde lo urbanístico, como desde lo arquitectónico y la seguridad.

Por su parte, Nelson Graells, de la Asociación Amigos de Peatonal Córdoba y titular de la cadena Sport 78 -otro de los motores del Centro-, indicó que el local de Falabella en Rosario “era uno de los que mejor les estaba funcionando, por lo que iba a ser de los últimos en cerrar y eso nos daba la esperanza de que el cierre no iba a ser tan rápido”. Sin embargo, desde la Asociación “nos pusimos en contacto con ellos y nos confirmaron que en 60 días cierran, por lo que no tiene marcha atrás”, lamentó.

“Nosotros pedimos que los dueños del edificio, que son rosarinos, tomen alguna resolución lo más rápido posible porque necesitamos que ese lugar se vuelva a completar de alguna manera para que toda la gente que hoy va a Falabella no la pierda el Centro”, afirmó Graells. “Creo que todos, la Municipalidad, la empresa y nosotros, vamos a estar atentos a buscarle una solución a este problema, una vez

que sepamos cómo quieren seguir los dueños con el edificio, que es tan emblemático para la ciudad”, aseguró. En ese sentido, recordó que antes de que llegue Falabella, desde la Asociación “había salido la idea de convocar a distintos negocios de la ciudad para completar los metros del edificio con propuestas de Rosario”. Consultado sobre si esta propuesta podría volver a evaluarse en este momento, Graells respondió: “Nosotros queremos ayudar desde donde sea para que el lugar siga abierto, por lo que, si tuviéramos que trabajar en una idea así, estamos dispuestos a hacerlo; dependemos de lo que digan los dueños”. En sintonía con Moschitta y Graells, Guillermo Raduán, de la inmobiliaria homónima, también opinó que el cierre de la firma chilena “afecta fuertemente” al área céntrica porque “todo ese movimiento adicional que genera Falabella es muy importante y se va a resentir. Por eso, depende mucho el oportunismo de lo que se haga”, subrayó.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

Fexa[®]
Un perfil más humano

Fábrica de perfiles de aluminio | Planta de pintura Electrostática
Biedma 8000 | 2000 Rosario, Argentina | ☎ 0341 409 5070 | 📞 341 570 5025
info@fexa.com | 📱 fexasrl | fexa.com



G70

**DESARROLLOS
INMOBILIARIOS**

**Construimos
en serio, no en serie.**

(0341) 558-1414 / 558-8888

www.g70desarrollos.com.ar

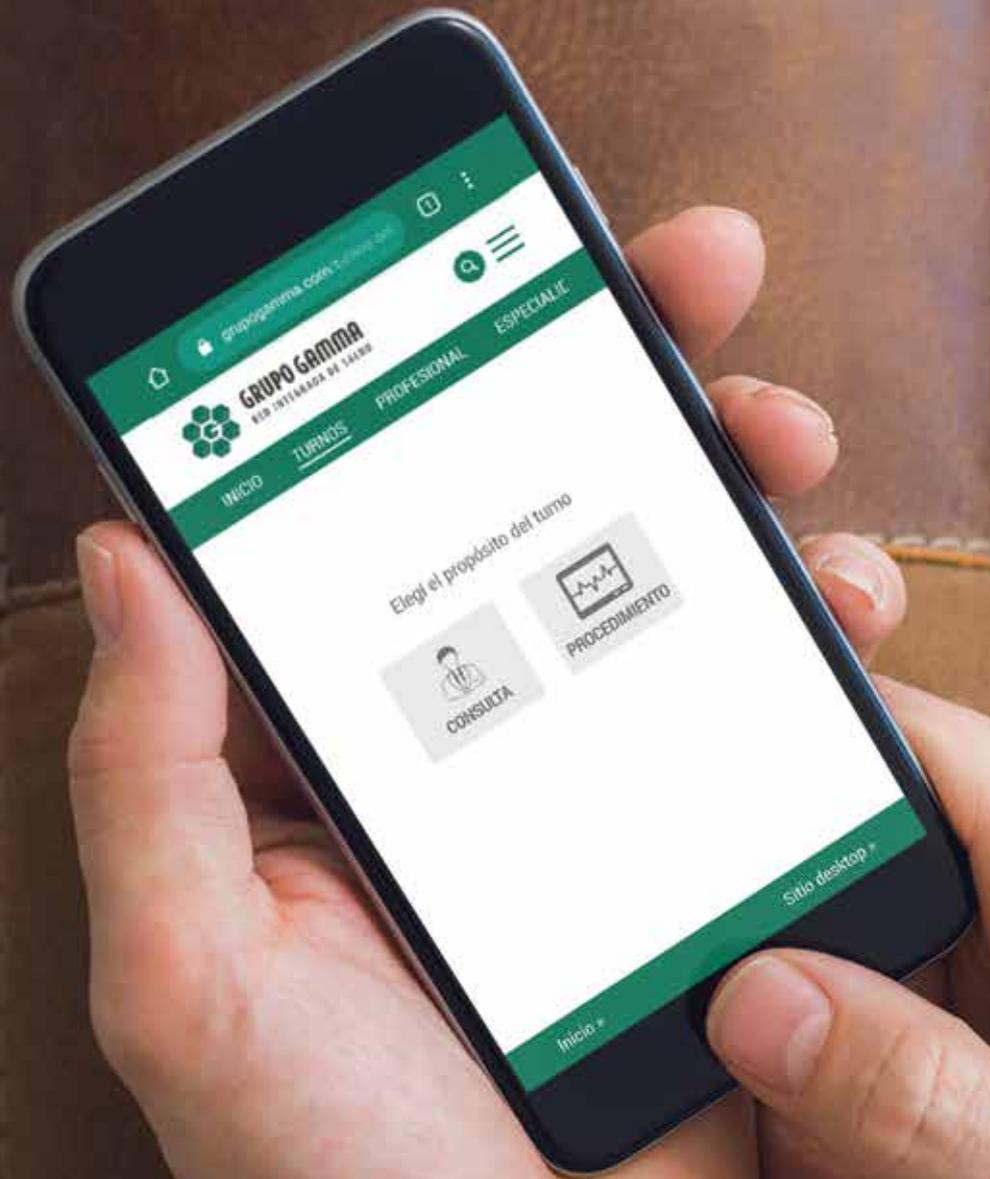




EL CIERRE DEL EMBLEMA DEL CENTRO PUSO EN AGENDA VARIOS ASUNTOS PENDIENTES



GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD



Turnos online Gestioná tu tiempo

ELEGÍ CUÁNDO Y DÓNDE ATENDERTE.

grupogamma.com/turnos-online

ESCANEA EL CÓDIGO QR
& ACCEDA DIRECTAMENTE A
LA PLATAFORMA DE TURNOS



“EL CORRIMIENTO DEL CENTRO ES UN FENÓMENO ESPERABLE EN TODAS LAS CIUDADES, TRANSFORMACIONES QUE SUCEDEN, PERO HAY QUE ATENDERLAS”, SEÑALARON DESDE EL COLEGIO DE ARQUITECTOS

“La aparición de los shoppings generó un polo de atracción en otra área que descomprimió el centro y redujo el valor que tenía en los 80s y 90s la peatonal Córdoba, ni hablar de la peatonal San Martín”, historizó Rubén Fernández, presidente del Colegio de Arquitectos, y aclaró: “Pero estos fenómenos son esperables en todas las ciudades. El movimiento de los ser-

vicios de gastronomía hacia el sector de Pichincha en los últimos diez años ha beneficiado a esa zona y ha perjudicado al centro. Estas transformaciones suceden, no es culpa de nadie, pero hay que atenderlas”.

Moschitta, por su parte, coincide en esa atención que se fue dejando de lado: “Al centro le sacaron primero un shopping, después otro, luego el polo gastronómico, más tarde apa-

recieron programas de estímulo para los centros comerciales barriales. De a poquito se fue vaciando, porque se corrieron actividades a otros puntos. Se dieron cambios de usos que no han sido sustituidos. El movimiento bancario y administrativo que hubo hoy no está, la cantidad de bancos que han abandonado locales dejaron tierra arrasada. Hoy lo estamos notando demasiado por la pandemia, pero esto ya venía ocurriendo y el golpe de gracia es lo de Falabella”. ¿A qué se le dio la espalda durante tantos años? Por un lado, el deterioro afecta al casco histórico de la ciudad y su riqueza arquitectónica. “Son ar-

quitecturas que fueron concebidas en una época que hay que reservar, es su huella plasmada a través de la arquitectura y tiene que poder ser puesta en valor”, pide el arquitecto. “Lo que falta es una idea concreta sobre qué hacer con el centro. Cuando se habla del tema se ha discutido si achicar o agrandar las calles, si peatonales, si veredas, evidentemente el centro de Rosario tiene un problema estructural que va mucho más allá de eso: de costumbres, de desplazamientos hacia otras zonas y las soluciones tienen que pasar por algo más ingenioso. En su momento se habló de poblarlo, esa puede ser la solución o no, pero para eso hay que pensarlo de manera integral, y sobre todo, promoverlo”, pide el presidente de la Federación de Comercio de Rosario.

“Si la forma de estimular al centro es poblarlo, que se promueva. Para eso el sector público tiene que establecer las pautas e incentivos necesarios para que el sector privado lo pueda hacer. No pensemos que esto lo vaya a arreglar el sector público porque ni siquiera la vereda arregla, sin ir más lejos, las veces que se arregló la peatonal fue con fideicomisos de los frentistas”, fustigó Moschitta e insistió: “Creo que, de parte del Municipio, tanto su ejecutivo como el Concejo, tendrían que crear estímulos suficientes para que el sector privado pueda invertir. Pero previamente tiene que haber un proyecto”.

ON24



Crédito de foto: Rolando Rinesi



Más de 50 años
transformando en grande.

WWW.PECAM.COM.AR

GRUPO

pecam

PENSEMOS EN GRANDE



¿QUÉ POSTURA ADOPTARÁ LA MUNICIPALIDAD DE ROSARIO FRENTE AL CIERRE DE FALABELLA?

ESTAMOS

Asistimos y acompañamos a más de
260.000 socios con síntomas de COVID-19.

Desde hace 48 años juntos.

osde

“ES UN TEMA DE INTERÉS MUNICIPAL A TODO NIVEL”, AFIRMÓ EL SECRETARIO DE PRODUCCIÓN A ON24.

El mismo día en que se conoció la noticia del cierre de Falabella en Rosario, ON24 consultó al secretario de Producción de la Municipalidad de Rosario, Sebastián Chale, para conocer qué postura adoptaría el Palacio de los Leones ante el hecho y el funcionario manifestó: “Vamos a tener un rol activo para acercar a las partes y facilitar lo que esté a nuestro alcance para que el local se vuelva a ocupar”. En el mismo sentido, el intendente Pablo Javkin se refería al tema días después en sus redes sociales con un claro mensaje: “Tenemos que tratar de salvar ese pedazo de nuestra mejor historia. Todos pasamos por ahí alguna vez, todos tenemos una anécdota en sus pasillos, todos la amamos. La Favorita es un símbolo de

aquella Rosario a la que tenemos que volver, ojalá lo logremos”. Ante esta posición, ON24 le preguntó a Chale si existiría la posibilidad de pensar algún tipo de beneficio fiscal para atraer eventuales capitales o proyectos dispuestos a invertir en el inmueble en el actual marco de recesión, ante lo cual el secretario de Producción indicó: “Es un tema de interés municipal a todo nivel”, por lo que “estamos dispuestos a evaluarlo”, aunque resaltó que “aún es muy pronto”. Chale recordó que la empresa tenía planes de retirarse del país desde hace algún tiempo por la reestructuración de su negocio y recalcó que la tienda de Rosario “era la que tenía mejor desempeño”. No obstante, apuntó que “teníamos la alerta” de

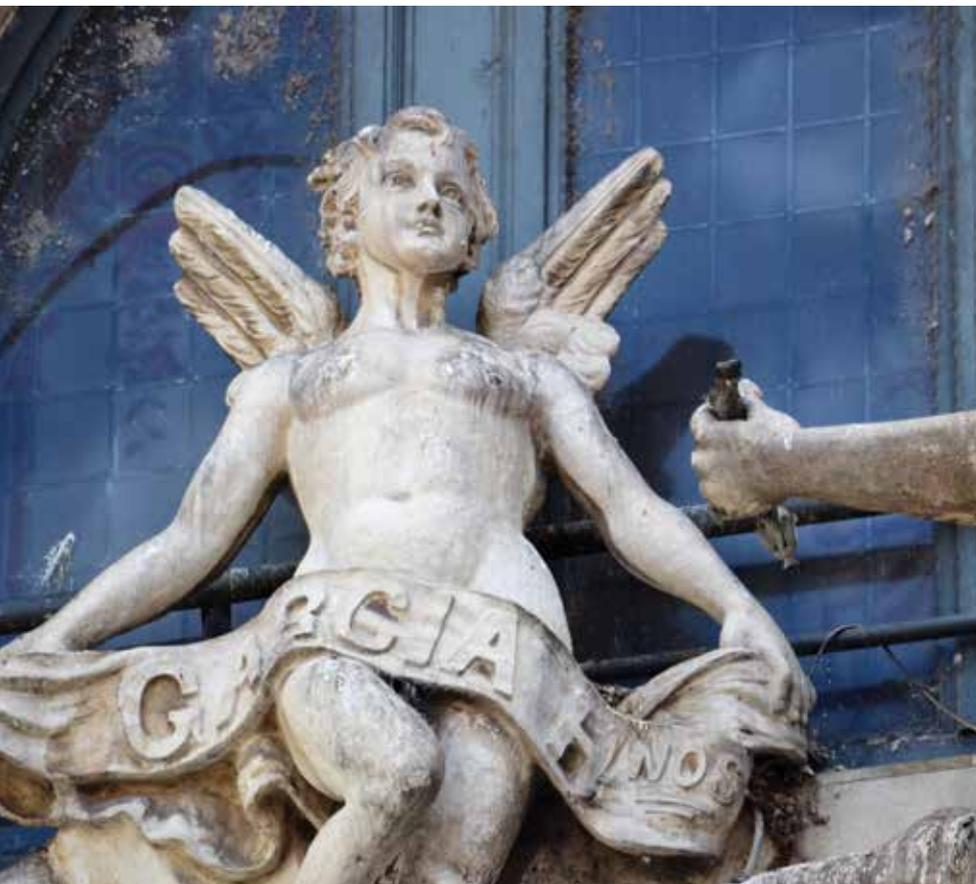
que podría llegar a cerrar, aunque señaló que “la noticia fue un poco intempestiva”. “Es un golpe para la actividad comercial del Centro porque no es un local más, sino que es también un emblema patrimonial, histórico y afectivo”, sostuvo.

Si bien el secretario de Producción de Rosario señaló que tiene entendido “que hay interés” por parte de los propietarios del edificio “de encontrar un operador que se haga cargo del local en las condiciones que este contexto lo permita”, no desestimó que un “consorcio” de empresarios rosarinos puedan retomar una idea que había surgido antes de la llegada de Falabella a la ciudad: “Es muy pronto decirlo, pero no lo descarto”, afirmó.

“Hablamos con todas las partes involucradas para intentar establecer alguna instancia común para encontrar alguna alternativa, como la que comentó Nelson (Graells), que la vemos con buenos ojos. Implica llegar a un acuerdo para darle forma a una especie de consorcio de empresas”, explicó Chale.

Concretamente, en diálogo con ON24, Graells (de la Asociación de Amigos de Peatonal Córdoba) recordó que años atrás, se propuso desde la entidad que un grupo de empresarios rosarinos, de diferentes rubros comerciales, se hicieran cargo de los metros cuadrados que en ese momento dejaba La Favorita. Finalmente, la idea no prosperó porque llegó Falabella, pero ahora que la compañía anunció su cierre ¿podrá retomarse?

ON24



Crédito de foto: Rubén Lescano

NO TODOS LOS EDIFICIOS SON IGUALES.



Transformamos tu forma de vivir a través del diseño y la planificación de cada desarrollo. Todas nuestras construcciones cuentan con un plus que te da vivir en Sinergia.



GREENER

Desarrollado bajo premisas de responsabilidad ambiental, cuenta con terraza verde y piscina con climatización solar.

MORENO 2331 · ENTREGA: 2021



SILICON

Edificio inteligente desarrollado íntegramente con tecnología Smart Home.

TUCUMÁN 1951 · ENTREGA: 2022



POINT

Más de 300m² en espacios comunes distribuidos en coworking, salas de estudio espacios de ocio y lectura, le dan el toque distintivo a este edificio.

9 DE JULIO 1237 · ENTREGA: 2023

141

MIRADAS

La osadía de hacer negocios en Argentina

Como siempre recordamos cada año, ON24 es el producto de la inspiración de un grupo de empresarios que entendieron la necesidad de crear un medio de comunicación que refleje el mundo de los negocios de Rosario y la región.

Nuestra información tiene el valor de la primera fuente, respetando la palabra del protagonista de la noticia como primer testimonio para reproducir fielmente los hechos. Somos así, la “voz escrita” de los que emprenden, de los que arriesgan, cubriendo periódicamente sus éxitos y fracasos, en definitiva, las dos caras de todo negocio.

Mantenemos vivo desde hace 14 años nuestro espíritu crítico hacia toda política pública que entorpezca el esfuerzo de los que hacen, de los que compiten, de los que generan empleo; alertando sobre aquellas normas y conductas que amenazan la propiedad privada y las libertades individuales.

En nuestro número aniversario de abril 2021, a más de un año del inicio de la pandemia que derivó en políticas violatorias de las libertades individuales en nombre de la “vida”, queremos representar a través de 14 miradas, el espíritu de lucha de hombres y mujeres que tienen la osadía de seguir haciendo negocios en contextos hostiles.

Pretendemos así, reivindicar a todos los empresarios, a los “Atlas” de la disruptiva novela de Ayn Rand; aquellos titanes que sostienen el peso del estado y de parte de la sociedad que decidió vivir de él.

En una lejana escuela de negocios de la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, en la fachada de su edificio, se levanta una escultura, “Atlas Libertas”, un titán

realizado en bronce, que carga sobre sus espaldas el universo -el peso del Estado y quienes viven de él-. Es un homenaje al espíritu emprendedor y a la fuerza creadora del hombre, magistralmente narrado en la obra de Rand, La Rebelión de Atlas, cuya cita que acompaña esa escultura, transcribimos en dedicatoria a los hombres y mujeres de negocios de Rosario y la región:

“En nombre de lo mejor que hay en ti, no sacrifiques este mundo a los peores. En nombre de los valores que te mantienen con vida, no permitas que tu visión del hombre sea distorsionada por lo feo, lo cobarde, lo inconsciente en aquellos que nunca han conseguido el título de humanos. No olvides que el estado natural del hombre es una postura erguida, una mente intransigente y un paso vivaz capaz de recorrer caminos ilimitados. No permitas que se extinga tu fuego, chispa a chispa, cada una de ellas irremplazable, en los pantanos sin esperanza de lo aproximado, lo casi, lo no aún, lo nunca jamás. No permitas que perezca el héroe que llevas en tu alma, en solitaria frustración por la vida que merezcas pero que nunca pudiste alcanzar. Revisa tu ruta y la naturaleza de tu batalla. El mundo que deseas puede ser ganado, existe, es real y posible; es tuyo”

Fabiana Suárez
Directora
de Redacción ON24



“Me gustaría incursionar, con Bioceres u otro vehículo, en la medicina regenerativa”



Federico Trucco nació en Rosario en 1977, es de profesión Bioquímico con un PhD en Crop Sciences por la Universidad de Illinois. Desde el año 2011, es CEO de Bioceres, empresa rosarina de biotecnología aplicada al sector agropecuario con fuerte crecimiento en el continente. En 2018, fue reconocido con el premio Konex a la innovación empresarial y, en 2019, fue distinguido con el premio Emprendedor del Año EY para Argentina. Además, desde hace dos años, es presidente de la Cámara Argentina de Biotecnología.

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

No podría opinar mucho en términos específicos sobre distintas políticas, pero, si tuviese que hacer una única crítica, para mí, sería la falta de audacia en lo que es el blanqueo de la economía informal. Es muy difícil funcionar cuando una parte muy significativa de nuestra economía no sigue las mismas reglas de juego. Y creo que, en la era de la revolución digital, los instrumentos que tenemos a disposición -desde una moneda digital para abajo- son muy fuertes y contundentes. No habernos dedicado a eso en forma decidida -que, como efecto colateral, podríamos haber tenido una simplificación del sistema tributario- es la materia pendiente más importante de los últimos 14 años y quizá más.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Creo que decididamente se puede hacer dinero en Argentina y en cualquier lugar del mundo si uno tiene una idea brillante y los medios para llevarla adelante. Hay que entender las ventajas y desventajas que cada geografía nos ofrece. En Argentina, en mi opinión, podemos ser súper competitivos en la construcción de propiedad intelectual y de activos intangibles, donde el principal insumo es la creatividad y la materia

gris. Por ahí, nos cuesta un poco más cuando tenemos que monetizar esa propiedad intelectual o la tenemos que llevar a escala, pero eso no quiere decir que no la podamos originar localmente y luego tratar de llevarla a los mercados internacionales, donde la macro nos afecte menos o tengamos demandas más significativas, entendiendo que nuestro mercado local -excepto por temas vinculados al agro- es poco importante como mercado doméstico.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Creo que Santa Fe no tiene desventajas súper significativas respecto de otras jurisdicciones dentro de la propia República Argentina. Sí me parece que para lo que es el mundo de la economía del conocimiento, o las empresas que se pueden crear dentro de ese mundo, hay dos temas en los que, en el análisis comparativo, podríamos “ranquear” mejor: uno tiene que ver con los Ingresos Brutos hacia las actividades o exportaciones de servicios, que en otras jurisdicciones no están gravadas y en Santa Fe sí. Y también en temas que hacen a la Inspección General de Personas Jurídicas; en los trámites para registrar una nueva sociedad y llevar adelante la vida societaria, hay jurisdicciones que los resuelven de manera más rápida, con mayor uso de la digitalización y trámites a distancia. Si no nos aggiornamos a nivel de la provincia, nos va a generar desventajas para la radicación de nuevas empresas en Santa Fe.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

No me incomoda en absoluto la palabra empresario; a veces, me siento más cómodo con la palabra emprendedor. No creo que la sociedad esté en contra de ganar dinero, pero hay una connotación negativa que quizá viene de la época de la patria contratista y el empresario vinculado a las prebendas

del Estado y a los privilegios de determinadas normativas. Pero soy optimista respecto a cómo se está evolucionando y, a medida que se vea creación de riqueza que no esté vinculada a privilegios o a la prebenda, es posible que la palabra empresario tenga una mejor connotación ante la sociedad.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Hay un área que me fascina, que es la medicina regenerativa, que tiene que ver con la posibilidad de regenerar nuestros tejidos y órganos a medida que vamos envejeciendo. Para mí, es un área de vacancia que hoy nos permite soñar con cosas súper disruptivas. Me gustaría que, en el futuro, con la empresa en la que participo, Bioceres, o a través de algún otro vehículo, pueda incursionar más decididamente en este fascinante mundo.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Lo que más me cuesta comprender es nuestra vocación por autoflagelarnos como sociedad. A veces, me frustra el nivel de histeria con el que encaramos determinado tema y la dificultad que tenemos para tratarnos bien. Creo que, si pudiera cambiar una sola cosa de la sociedad argentina, sería ésta: que nos tratemos todos un poco mejor y que seamos menos agresivos en la comunicación de nuestras ideas.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

Mi principal fuente de inspiración es, generalmente, la interacción con el otro; escuchar ideas de emprendedores, de científicos, de gente del mundo de las finanzas y del mundo del arte, y ver cómo esas ideas me provocan nuevos pensamientos respecto de cosas que vengo pensando, o directamente incursionar en aspectos que no tenía en el radar.



“La falta de libertad inhibe a los que quieren y pueden”

Donde otros vieron tierras desdobladas, él vio barrios autogestionados que cubren servicios que el Estado cobra y no presta. Ese modelo fue la piedra basal del fenómeno Funes, una de las ciudades cuyos indicadores demográficos y de inversión privada crecieron, en términos relativos, por sobre la media del país. Lejos de diplomáticos clichés, expone frontalmente sus principios fundados en la libertad individual, los que ejerce en cada acto de su vida en forma inapelable.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

¡Todo! Haría políticas de achicamiento profundo del estado en todos sus ámbitos, demolería el 90% de los 170 impuestos que hay y la burocracia que estos generan, bajaría los impuestos a la producción y devolvería al consumidor y al mercado el poder de elección y la libertad de acción. Todo en un combo.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

La palabra empresario me encanta, dignifica. Para los falsos empresarios que su mérito está no en hacer un buen producto, sino en ser amigo del poder de turno, a esos los llamo empresarios. Esta sociedad empresarios / políticos es la que ha hecho que el dinero no sea visto como sinónimo de gente capaz y virtuosa.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Me encantaría poder seguir invirtiendo en mi país, pero como están las cosas estoy evaluando encarar proyectos en países mas serios, con previsibilidad, armar una empresa en el exterior con mis hijos.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Podés tener una idea brillante, pero para que tenga éxito sin necesidad de acordar con el poder de turno, tiene que ser una idea que los sorprenda y que pueda ser llevada a cabo antes que la regulen. Por ejemplo, Mercado Libre.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Para abrir una empresa tenés que antes evaluar su viabilidad. Las empresas normales no son viables en este contexto por todo lo que expuse en la primer respuesta. Hay solo “algunas” que pueden ser viables, las que por normas del Estado tienen permitido cazar en el zoológico.

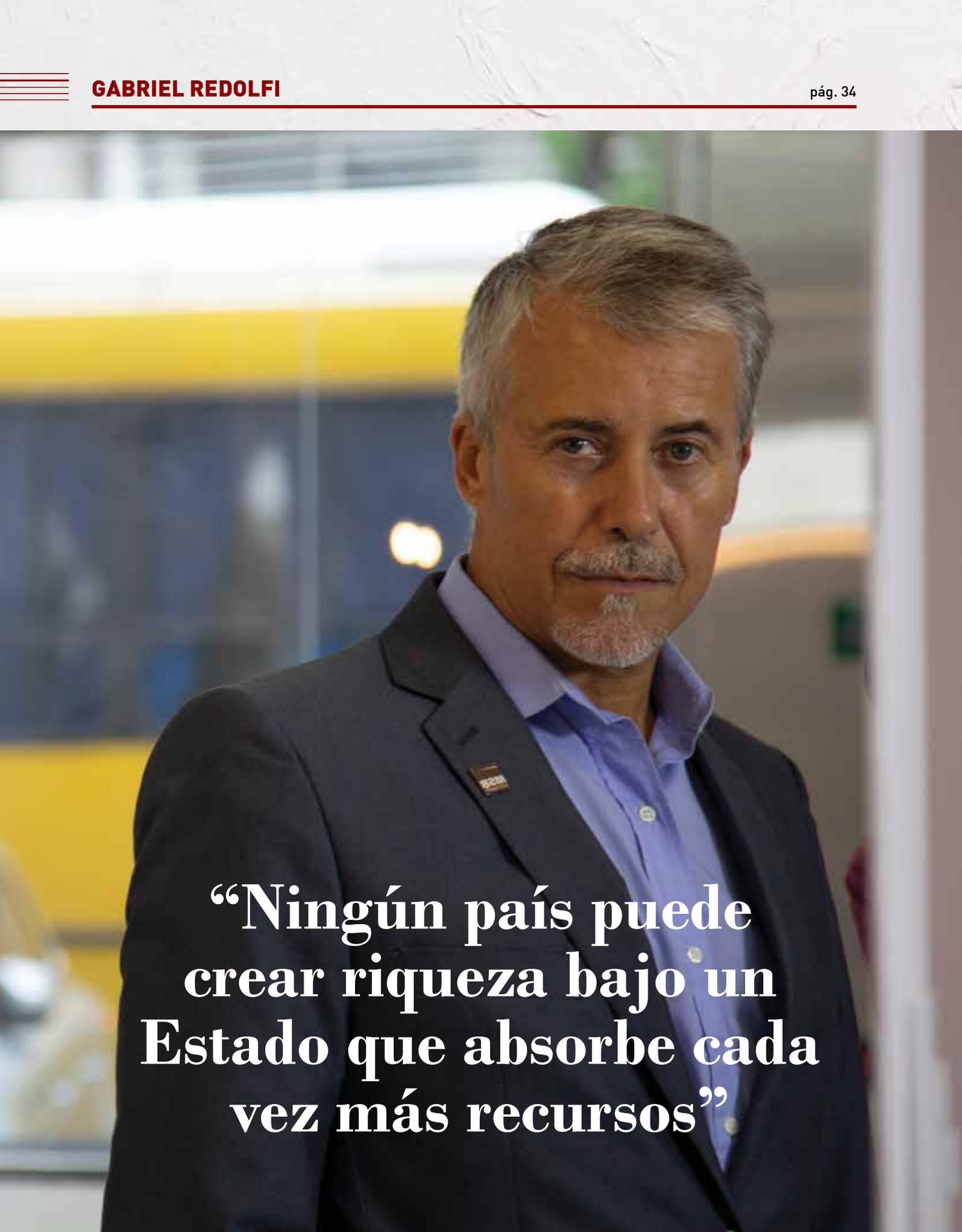
¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

La sociedad argentina tiene que sanar ese resentimiento. Cuando un argentino empieza a tolerar el éxito de otro argentino, estaremos en el cambio. Por otro lado no llevo a entender la necesidad de la gente de delegar en el Estado

sus responsabilidades individuales a costa de perder libertad. Es una sociedad paternalista que cree que el Estado tiene la obligación de atender todas las necesidades de la población, pero esto es una “idea trampa”. Para que el Estado cubra las necesidades de todos los argentinos éste impone más y más impuestos, más y más regulaciones y trabas y esto termina ahogando a las empresas que podrían generar riqueza en el país y el círculo se hace vicioso, generando más pobreza y decepción en la gente. La libertad de hacer nos da autonomía, nos impulsa a tomar riesgos en pos de futuros logros y ganancias, la falta de libertad inhibe a los que quieren y pueden, como es mi caso, a seguir invirtiendo, generando prosperidad, trabajo y nuevas condiciones. El círculo en la Argentina hace mucho tiempo que nos empuja y expulsa en vez de contenernos y hacernos crecer como individuos y como sociedad.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

En el espíritu empresario de los que hicieron grandes empresas, tales como Rockefeller, Carnegie, Vanderbilt o más contemporáneos, Steve Jobs, Elon Musk. También locales como mi abuelo JFR, los Rodríguez de la Virginia o Paladini. Todos Atlas, que son las personas que mueven el mundo, los que hacen que las cosas sucedan. Y, por supuesto, en mi libro de cabecera, La Rebelión de Atlas.

A portrait of Gabriel Redolfi, a middle-aged man with grey hair and a goatee, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is blurred, showing what appears to be an airport or train station with yellow and blue lighting.

**“Ningún país puede
crear riqueza bajo un
Estado que absorbe cada
vez más recursos”**

Titular de MSR Inversiones y Desarrollos, la constructora de los cercos azules que dominan las calles de Rosario, basó su exponencial crecimiento armando formatos financieros innovadores, que ocuparon el espacio vacío de los créditos hipotecarios.

Infatigable, decidido a dejar su sello índigo en la ciudad, sorprende con nuevos proyectos que van marcando hitos en su vigorosa empresa.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Debemos enfocar la política económica hacia la producción: promoción a la industria, al agro y al comercio, estímulos para la incorporación de trabajadores, reducción de alícuotas impositivas, en un plan estratégico sostenible y con continuidad a través de los distintos gobiernos. La economía informal que hoy sufrimos es una consecuencia de las malas políticas estatales de voracidad tributaria para financiamiento de su estructura acromegálica. Ningún país puede crear riqueza bajo un Estado que absorbe cada vez más recursos.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

No me incomoda la palabra empresario. Muy por el contrario, la llevo con orgullo: es un honor que la sociedad llame a alguien “empresario”. Es la persona que emprende. El empresario es quien funda, promueve, lleva adelante, administra una empresa. Y una empresa es una entidad que canaliza organizadamente el trabajo, el capital, los recursos humanos, el conocimiento del mercado, en pos de un objetivo de producción, servicio o comercio.

Desde la revolución industrial en adelante, a pesar de todo lo malo y terrible que ha transcurrido la civiliza-

ción, la mayoría de los bienes, productos y servicios que hoy usamos fueron desarrollados por pequeños, medianos y grandes empresarios. Desde la computadora en la que escribo esta nota hasta la vacuna COVID que recibió mi madre hace una semana. No creo que tener dinero esté mal visto en Argentina, pero es cierto que hay personas que tienen dinero y no vuelcan a la sociedad una pequeña parte de lo que ésta les brindó, y la opinión de la gente queda formada por esa idea de avaricia. Por otra parte, tenemos también en nuestro país una corriente ideológica muy perversa que condena a quien forma capital de una manera honrada y legal, a pesar de que los mismos promotores de esa corriente usufructúan los beneficios de la riqueza que generan los empresarios.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Un viejo sueño: me fascina la industria automotriz. Me encantaría participar en el diseño y la producción de automóviles. Admiro muchísimo a los grandes pioneros en esa industria, desde Ferdinand Porsche y Henry Ford, hasta Elon Musk, por citar sólo a pocos de ellos. Si no hubiera sido arquitecto, hubiera sido ingeniero industrial. Pero siempre, eso sí, empresario. Es obvio que me gusta complicarme la vida.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Teniendo la idea y los medios, se puede, con dificultades, crecer y prosperar. Hacer dinero, bueno, es algo muy relativo. El dinero per se no es un fin en mi caso, es un medio. Crear empresas, emprendimientos, fuentes de trabajo y riquezas perdurables es mi objetivo, y claro, para eso hace falta dinero. Y la respuesta entonces es que

sí, se puede. Nuestro país tiene aún grandes posibilidades de desarrollo. A veces me parece que está todo por hacer.

¿Cuál es la mayor traba burocrática tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Creo que en realidad la traba es la misma burocracia y su cultura. Los tiempos de las empresas y los tiempos del Estado son totalmente distintos. Cuando el Estado comprenda la cultura empresarial, en dónde cada tiempo perdido en una “mesa de entradas” significa pérdida de recursos, y los empresarios también entendamos los requisitos del Estado, creo que podremos avanzar y quitar trabas en todos los procesos.

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

Cuesta entender la soberbia de los “dueños de la verdad”. Cotidianamente quienes estamos dirigiendo empresas nos equivocamos y rectificamos, entendemos los errores, admitimos los desaciertos, y pagamos los costos. Los dueños de la verdad jamás van a reconocer un error, y eso es necesario para mejorar, para avanzar.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

En la creación. En el desarrollo y la innovación. Inspira una nueva idea, también inspira la crítica y el proceso de mejora desde el reconocimiento. La creación de nuevos emprendimientos, el crecimiento, la generación de cambios urbanos, son acciones sumamente motivadoras que van mucho más lejos que nosotros mismos, que perdurarán en el tiempo, y que exigen análisis, disciplina, responsabilidad, trabajo y consciencia.



En la Argentina del “parche”, el Director de Grupo Oroño, habla de reformas estructurales y dejar de tropezar con la misma piedra

Al frente de uno de los mayores grupos empresarios de la región, Villavicencio pone blanco sobre negro las trabas de una sociedad contumaz, que se repite en el fracaso y reniega de un modelo meritocrático que la priva de un encuentro con el crecimiento. Un claro diagnóstico que no podría pasar desapercibido ni por el más incauto de los lectores.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Las políticas económicas de los últimos años en la Argentina son parches, cíclicamente recurrimos a mismas recetas ya probadas y que tienen resultados comprobados de escasa eficiencia, quizás efectivas en el corto plazo pero hacen agua en el largo.

Como se escucha de diferentes especialistas en el tema, debemos encarar reformas profundas que se sostengan en el tiempo independientemente del gobierno de turno, verdaderas políticas de Estado. Baja de impuestos a las empresas, incentivos a la re inversión de utilidades y beneficios impositivos reales a los que se encuadren en la ley. Venimos de años de premiar a quienes evaden, mecanismo perverso ya que instala perspectivas de que es cuestión de tiempo para que vuelva a realizarse. Si no se atacan las causas de la evasión en el país, es un mero mecanismo recaudatorio cortoplacista. Es fácil pescar en la pecera.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

La palabra empresario para nada me molesta ni pesa, todo lo contrario. El empresario a lo largo de su vida emprende actividades que generan empleo y motorizan la economía y a la sociedad en su conjunto. Diferentes sectores quieren instalar este concepto de ser los malos de la película, para obtener diferentes réditos, pero no creo que la sociedad en su conjunto tenga esa percepción. En un país con tantas asimetrías, con 40% de la población sumida en la pobreza y sectores instigando en responsabilizar al empresariado en ser los culpables de esta situación, es entendible que este recelo aflore, pero la gente no come vidrio.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

La actividad agropecuaria siempre me ha gustado, de joven una de las carreras que quería seguir era la de Ingeniero Agrónomo. Sería todo un aprendizaje una actividad antagónica en cuanto a la dinámica y la vorágine que conlleva mi actual actividad en el sector Salud. Todo un desafío de manejo de tiempos y ansiedades.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Seguramente sí, es un tema de relatividades, quizás esa misma idea en otro contexto, país, ese hacer dinero tenga otra proyección o se desarrolle con una

curva diferente. La Argentina tiene legislaciones que han quedado obsoletas, impuestos distorsivos que atentan de lleno en los desarrollos empresariales. Hay cantidad de emprendimientos exitosos en nuestro país de gente muy capaz que se dedica a llevarlos adelante con gran pasión.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

No es una traba, son una infinidad de regulaciones y exigencias gubernamentales y de diferentes organismos fiscalizadores que hay que cumplimentar. Que encarecen cualquier puesta en marcha, no solo es dinero, el tiempo invertido y el costo de oportunidad muchas veces pesan más.

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

La falta de memoria, tropezar con la misma piedra una y otra vez y la pérdida de la meritocracia, ser tan sumisos, estamos constantemente avasallados y rara vez hacemos escuchar nuestra voz.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

Mi padre, un gran mentor, un visionario, un distinto que nos ha inculcado desde pequeños el amor por lo que uno hace, a valorar el trabajo, el respeto por los demás. En el mundo empresarial hay gente muy capaz con desarrollos e ideas deslumbrantes que siempre son fuente de inspiración.



“No entiendo el hábito de dejar todo para mañana y no buscar soluciones en el momento”

Es la menor de cuatro hermanos que, junto a su padre, integran el grupo empresario creado alrededor de la emblemática marca Crucijuegos. Empresas como Tierra Chica, desarrollos inmobiliarios de viviendas y galpones destinados a logística, son fruto de la rentabilidad de la firma de entretenimientos reinvertidos en la región.

Nutricionista de profesión, intentó primero vivir de su carrera, pero el nacimiento de su primer hijo la hizo buscar otros horizontes más prometedores. Comenzó “dándole una mano a su padre” y hoy hizo de los negocios su verdadera vocación, manejando todas las inversiones derivadas de la empresa madre.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Darí­a más facilidades a los empresarios que, a mi criterio, son los que pueden levantar un pa­ís de materia prima y transformarlo en uno de productos elaborados.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

Sí, me incomoda porque considero que no soy una empresaria solitaria. Hay un grupo o una familia que, unidos, podemos realizar lo que nos proponemos.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Me encanta lo que hago, aclaro, pero me gustaría crecer un poco más. Siempre se puede agrandar un poco más Tierra Chica, quizás incluir más productos y abrirlo un poco más. Es un deseo personal.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Sí, siempre, este es un pa­ís en el que con esfuerzo y dedicación todo se logra.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Todas las entidades del gobierno. Creen que siempre el otro tiene más que uno.

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

El hábito de dejar todo para mañana y no buscar soluciones en el momento.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

En mi familia. Todo lo hago por ellos.

“Necesitamos tomar decisiones de largo plazo y en sociedad para superar esta situación”



Stefano Angeli (32) estudió Licenciatura en Ciencias Empresariales en la Universidad Austral y realizó estudios de intercambio en las universidades de Harvard (Estados Unidos) y Bath (Inglaterra). Ocupó varios cargos jerárquicos dentro de las compañías de servicios financieros del Grupo Transatlántica, como vicepresidente de TSA Bursátil, TSA Cambio y Multifinanzas, y desde 2015 lidera Reba, la app de Transatlántica Compañía Financiera que salió al mercado en 2019. Participa regularmente de programas de formación ejecutiva en distintas universidades (UTDT y UDSA), convenciones internacionales de la industria Fintech (Money2020, Exponential Finance, Future of Fintech) grupos de innovación del BCRA y es miembro de EO Argentina.

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

No me enfocaría en decir qué cambiaría de las políticas económicas, sino en qué le hubiese agregado. Considero que faltaron algunas herramientas, mecanismos y normativas que permitan formalizar un poco más la economía. Desde la informalidad es imposible crear un país con acceso al crédito, con la población bancarizada, que es lo que permite a los individuos, a las familias y a las empresas salir adelante.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Creo que una idea brillante y medios para llevar adelante son un buen negocio en cualquier rincón de la tierra. Seguramente, esa idea brillante y esos medios hoy crean más valor en un país con más infraestructura, acceso al capital, mercado y reglas de juego claras, que es lo que se puede crear en Argentina, donde esto

hace mucha falta y no está tan claro, además de cambiar permanentemente al correr de los años.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Santa Fe está embebida en la misma complejidad que encontramos en toda Argentina, lo cual está relacionado principalmente con la presión tributaria, que hace que los incentivos para los empresarios en desarrollar sus negocios de manera agresiva (en términos positivos) y absolutamente formales no sean los adecuados.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

La palabra empresario me enorgullece, pero sí claro está que el público argentino tiene un mal concepto del empresariado, y considero que la política ha hecho mucho durante mucho tiempo para que así sea visto. Además, al no haber un mercado de capitales desarrollado, no hay relación ni inversión directas del público general en las empresas de Argentina. Por ende, algo que sucede en otros países donde las personas son los principales inversores, accionistas de las empresas privadas, los habitantes de la población están perfectamente alineados con los intereses de los empresarios, cosa que en Argentina, con un mercado de capitales tan subdesarrollados, no sucede.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Por fuera de la empresa actual, me encantaría encarar proyectos de impacto global o de alcance absolutamente global internacional, sea cual sea. Me seduce mucho pensar en el mundo como un mercado único con la posibilidad de exportar talento, mano de obra, recurso argentino y

poder generar ingresos en otros mercados y en otras monedas.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Su falta de acuerdo y su egoísmo; aunque muchas veces no se la puede juzgar porque no tiene muchas herramientas para cambiarlo, tiene que tomar decisiones individualistas y egoístas en pos de sobrevivir, lo que hace que no podamos tomar decisiones de largo plazo y en sociedad, que es lo que necesitamos para superar esta situación de un país que, en lugar de ir para delante, muchas veces está estancado o, quizá, va para atrás.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

La inspiración en mi negocio la busco en viajes, viendo qué están haciendo las mejores empresas del mundo que hacen lo que yo hago y pudiendo ver compañías que están basadas en mercados super desarrollados y donde no tienen restricciones de capitales, de innovación, de mercado, de demanda; trato de ver esas buenas experiencias para tratar de replicarlas y traerlas a nuestro mercado local.

ON24



“Ser empresario es un orgullo”

Pablo Paladini es, desde hace 18 años, director del homónimo frigorífico, una de las banderas que el Gran Rosario levanta como símbolo de una tierra de pioneros.

El apellido Paladini representa el espíritu emprendedor legado por Don Juan, que asienta en 1923 su familia en Villa Diego, desde donde se levanta el gigante alimenticio a través de generaciones.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Durante los últimos años tuvimos aciertos y errores en materia económica. No hubo una política económica que marcara el rumbo de nuestro país. Esto afecta sustancialmente a la inversión y la previsibilidad de los emprendedores en el mediano y largo plazo.

Desde el sector empresario debemos hacer mea culpa, dado que no pudimos poner en agenda este tema a los gobiernos de turno.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

Ser empresario es un orgullo. En nuestro caso, todos los días asumimos responsabilidades con nuestros stakeholders internos y externos, compitiendo en un libre mercado. Somos, como toda empresa rentable, generadora de recursos económicos para nuestros colaboradores y somos actores principales en el desarrollo sustentable de nuestro país.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Me gusta dedicarme al desarrollo de programas para nuevos emprendedores.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Si tuviera una idea brillante y los medios, ya no sería una idea, sería algo realizado.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Es un combo y no solo se circunscribe a la provincia de Santa Fe, también tenemos que pensar en el resto de las jurisdicciones incluida la nacional. La presión y complejidad tributaria son el peor enemigo que tiene un espíritu emprendedor.

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

Soy parte de la sociedad. Tenemos mucho para aprender y mejorar. Uno de los puntos de partida es dejar el individualismo y trabajar para lograr el bien común.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

El trabajo y la creatividad de la gente, que día a día tratan de superarse en búsqueda de la satisfacción del objetivo propuesto.



“El desafío es que el Estado y el privado logren hablar el mismo idioma”

Con 34 años y graduado de Licenciado en Administración por la Universidad Austral, Sebastián Lamelas es director de Lamelas Real Estate, empresa pionera en el sector inmobiliario de Rosario, y, desde el pasado 22 de febrero, presidente de la Fundación Rosario, institución a la cual está vinculado hace 5 años y fuertemente comprometido con el proyecto de “Marca Ciudad”.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

El pensar en un plan estratégico que se implemente durante 20 años, con pasos sólidos que permitan generar estabilidad. El primer objetivo creo que debería haber sido blanquear la informalidad simultáneamente con reducir fuertemente los impuestos. Ampliar la base y bajar alícuotas. El cambio cultural se promueve mediante un buen sistema de premios y castigos.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Absolutamente. Argentina, sin dudas, es un país de oportunidades. Incluso, con ideas no tan brillantes y recursos limitados, se puede hacer dinero. Pero el desafío es sostenerlo en el tiempo. La contracara del país de oportunidades es que cada una serie de años te cambian las reglas de juego, variables estratégicas macro y éstas son las amenazas para la sostenibilidad de los negocios. Me atrevería a decir que en Argentina es más difícil mantenerse que llegar.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

El lenguaje. Es como soltar en una isla alejada a un chino y a un canadiense. Además de las diferencias culturales, hablan idiomas distintos. Seguramente, ponerse de acuerdo en cómo sobrevivir y organizarse les lleve mucho tiempo. El desafío es que el Estado y el privado logren hablar el mismo idioma, que ambos entiendan profundamente las necesidades y el rol del otro.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

No asocio la palabra empresario al dinero. El valor lo tiene la empresa y las empresas trascienden a sus líderes. Argentina es un país con desigualdad en muchos aspectos, pero principalmente desigualdad en oportunidades, educación, desarrollo personal y valores. Creo que el motor de esto es la pobreza estructural del país y, dentro de las tantas consecuencias que esto conlleva, se encuentran los prejuicios cruzados entre los distintos actores de la sociedad.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Poder aportar en la identificación y articulación de soluciones sustentables que nos permitan plantear un camino de desarrollo en nuestra ciudad y país. Hoy, en mi rol de presidente de la Fundación Rosario, estamos trabajando fuerte en la Marca Ciudad,

que es un desafío más que interesante. Fuera del ámbito de articulación público-privada, me interesan los proyectos vinculados a cómo el actual ecosistema de organizaciones se va a adaptar a la disrupción de la inteligencia artificial, realidad virtual, blockchain y las revoluciones tecnológicas que se vendrán.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

La escasez del respeto. Cuando uno mira e identifica muchos de los problemas que enfrentamos como país en todos los ámbitos y escalas, desde los más estructurales a los más cotidianos, no tengo dudas de que, si tuviéramos al respeto como valor innegociable, muchos de esos problemas no existirían o sus soluciones serían mucho más simples. Si tuviera que sintetizar, creo el respeto es la principal diferencia entre las sociedades más desarrolladas y las subdesarrolladas.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

En la capacidad de transformación. En la empresa nos apasiona pensar que de nuestra gestión se desencadenan toda una serie de procesos que, más allá del valor económico que generan en una cadena de valor del mercado inmobiliario, transforman el urbanismo de la ciudad y la forma en que los ciudadanos viven e interactúan en ella.

“Argentina es un país de alto riesgo, pero con reglas de juego claras sería viable”



Se puso al frente de la empresa familiar y hoy es la Gerente General de Milicic S.A, una de las constructoras viales y civiles más grandes a nivel nacional

María de los Ángeles Milicic es la Gerente General de la firma que fundó su padre décadas atrás. Al frente de Milicic S.A desde hace años, la joven abogada lidera una de las constructoras más importantes del país, que emplea a más de dos mil personas y tiene a su cargo algunas de las obras viales y civiles más importantes a nivel nacional.

Comenzó su carrera laboral por fuera de los negocios de su familia. Pese a que nunca se había “proyectado trabajando en Milicic”, tal como afirmó a ON24 años atrás, Marian asumió el desafío y rápidamente demostró su capacidad al tomar las riendas de Milicic. Hoy se destaca en un rubro históricamente masculino como el de la construcción.

“Mi padre, sin terminar la secundaria, siempre tuvo -y tiene- una gran capacidad de trabajo y una visión de la oportunidad de negocio muy clara”, subrayó. “En casa, no había sábados ni domingos; y no hubo vacaciones hasta casi cuando yo terminé la primaria. Era un tema de que lo primero era el trabajo y ese mandato está muy presente en nosotros, sus hijos”, destacó la joven abogada sobre una crianza en la que el empuje era el ejemplo.

Comenzó desempeñándose con los temas legales, que era donde más cómoda se sentía, pero de a poco fue encontrando su espacio en la empresa y entendiendo el negocio, de manera de poder generar valor desde su lugar. “Fui encontrando ese espacio porque también mi papá lo fue dejando para dejarme hoy en este cargo, como gerente general de las 5 unidades de negocio de la empresa”, aseveró y finalizó con el siguiente mensaje: “Es un lugar en el que no se está solo, porque se va construyendo con otros:

gestionar implica eso, entender que otros tomen decisiones, asumirlas y entender por qué las decidieron, estar abiertos a la opinión”, contó a ON24 cuando el medio tenía 10 años. Hoy, cuatro años después, Marian Milicic vuelve a responder:

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Las idas y vueltas, los cambios en las reglas de juego. Cuando pensás en 14 años es tanto lo que ha pasado, que es difícil resumir en algunas políticas. Creo que el cambio hubiera sido no cambiar...

Lo más complejo para quien invierte en el país es el cambio en las reglas de juego y medir la contingencia en las variables que le resultan externas al propio negocio. Necesitamos de inversión en proyectos que generen valor genuino.

Pensando en Argentina puede sonar ingenuo, pero sería necesario un acuerdo político creíble que comprometa el respeto a las reglas de juego, que den seguridad a las inversiones y estoy segura que ello haría viable el desarrollo de nuevas inversiones.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Sí, se puede. En mi opinión, lo que sucede en Argentina es que es un país de alto riesgo (resultado de muchas variables y en general estructurales) que hace que sean viables proyectos con una tasa de retorno muy alta con lo cual, se puede hacer dinero y también se puede perder.

Ahora, si tenés una idea brillante, trabajás para llevarla adelante y tenés espalda para poder sortear estos vaivenes de la economía, se puede hacer dinero en Argentina hoy.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Argentina es un país con un alto costo fiscal. No veo trabas burocráticas. Creo que tiene que haber controles, que el Estado tiene una responsabilidad en ese sentido y no puede habilitarse la actividad económica o comercial de cualquier forma. Creo que respetar la normativa local para abrir un negocio forma parte de su viabilidad.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Tener dinero en Argentina está mal visto?

No. Al contrario. Sé lo que hacemos y para mí empresario es quien invierte para generar valor en relación con los distintos públicos impactados por el negocio, desde los clientes, empleados, proveedores, la comunidad en general y los propios accionistas.

No me gusta generalizar. Quizá para algunos pueda estar mal visto, la verdad es que no lo sé. Creo que está mal hablar de los políticos como si fueran todos iguales, de los sindicalistas, de los empleados públicos, de los docentes y también de los empresarios.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Algún proyecto de desarrollo social vinculado a la tecnología.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Me cuesta comprender cuando escucho a la gente hablando sin entender de qué se habla, generalizando. Cuanto más lejos se está de un lugar es cuando con más irresponsabilidad se sacan conclusiones. Y eso me cuesta comprenderlo.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

La busco en quienes ya tuvieron recorrido por aquellos lugares que la empresa necesita pasar. No podría precisar a alguien o un solo lugar.

“Tenemos que reconocer
nuestras limitaciones
y escuchar más”



Reinaldo Bacigalupo es un joven empresario gastronómico de Rosario, socio de Grupo 83, el cual se dedica a la creación de nuevos proyectos y a la operación de marcas líderes en el rubro gastronómico, tales como Tea Connection, El Club De La Milanese, El Sándwich del Club, Urban Crepe, Holy Mila, Green Eat, Sushi Pop y Rapanui. Su experiencia en el rubro lo llevó también a presidir la Asociación Mercado Pichincha, entidad que nuclea a los gastronómicos de uno de los corredores más importantes de la ciudad.

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Básicamente, casi todo. Primero, hay que lograr establecer reglas claras, que no cambien cada cuatro años. Es imposible pensar a mediano plazo así. Necesitamos un plan estratégico a treinta años que exceda al gobierno de turno, una definición de qué país queremos ser. Todo lo que se viene haciendo solo genera más desempleo y falta de crecimiento. Hay que aflojar con la presión impositiva y bajar muchísimo el gasto público, que es ineficiente. Y votar cada dos años es una locura, las políticas económicas giran en torno a elecciones de corto plazo y así es imposible adoptar cambios de fondo.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Sin dudas. Oportunidades siempre hay, con mucho o poco capital para invertir. El problema es que se fomenta más la dependencia del Estado que la búsqueda de crecimiento por mérito propio en el mundo del trabajo. Se perdió la cultura del esfuerzo y, en muchas universidades, la educación independiente. La mayoría de los talentos que encuentran estas oportunidades, muchas veces no consiguen mano de obra para llevarlas a cabo.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Hay muchísimas, pero te diría que son nacionales más que de la Provincia en sí. Emprender debería ser mucho más simple y sencillo. Y el Estado tendría que apoyar de manera contundente al que arriesga. Nos regimos por leyes u ordenanzas arcaicas que no actualizamos, en ocasiones, por más de treinta años. El mundo avanza, pero nosotros seguimos trabados discutiendo ideas viejas. Al sector privado hay que sacarle las tres valijas de plomo que tornan inviable al país: la fiscal, con una de las cargas impositivas más altas del mundo; la regulatoria, que implica un permiso burocrático para cada etapa de un emprendimiento; y la laboral, con leyes que solo incentivan a no tomar empleados.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Tener dinero en Argentina está mal visto?

Para nada, por el contrario, me llena de orgullo. Emprender y estar inquietos es lo que nos motiva día a día; el buscar hacer y cambiar las cosas. No creo que tener dinero esté mal visto, simplemente es algo que un sector populista busca instalar. Por el contrario, me parece que acá se admira demasiado al que tiene dinero. En este país el ídolo de un asadito es el que tiene el mejor auto. Son valores culturales vacíos, en sociedades avanzadas esto no se valora tanto. La felicidad y el prestigio pasan por otro lado.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Me gustan muchos rubros. Tecnología, desarrollos inmobiliarios, filantropía y deporte. Por fuera del ámbito privado, me gustaría poder ayudar desde mi lugar a tener una ciudad más moderna y amigable para

el turismo. Estamos trabajando en Fundación Rosario en un proyecto muy interesante de concientización y convivencia ciudadana. En Red de Emprendedores buscando contar nuestras experiencias en diferentes universidades. En Mercado Pichincha y en UGAR, sabiendo que la gastronomía de la ciudad no está genuinamente representada, buscando potenciarla y comunicarla mejor. También nos gustaría ayudar a tener una ciudad sin perros en la calle.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Me preocupa mucho el modo en que perdimos la humildad. Cuando viajás, te das cuenta de que el argentino se cree el mejor del mundo en todo. Y, si bien es verdad que tenemos muchas de las mejores individualidades, como equipo nos vamos a la C. Hemos perdido nuestra capacidad de escuchar y aprender. Tenemos que reconocer nuestras limitaciones, escuchar más y empezar a construir desde ahí.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

Lo que más me gusta para inspirarme es viajar. Conocer otras experiencias y formas de recreación. También desconectarme, ir al río a escuchar música o leer. Busco también en los grandes emprendedores de nuestra era: Steve Jobs, Jeff Bezos, Richard Branson y Marcos Galperín. En cuanto a nuestro rubro, estamos eternamente agradecidos a los fundadores de El Club de la Milanese, Federico Sala y Santiago Magliano, quienes confiaron en nosotros cuando no sabíamos nada de gastronomía. El empuje de ellos siempre nos obliga a ser mejores que el día anterior.



“Argentina es un país que da grandes oportunidades y, al mismo tiempo, también castiga fuerte ante un error”

De muy joven heredó el legado de su padre, demostrando a una sociedad que observaba expectante, que el traje no le quedaba grande. De su humildad para aceptar consejos de empleados que lo vieron crecer y de figuras calificadas como Miguel Kiguel, supo hacer su mayor fortaleza para expandir un grupo empresario basado en la confianza de sus inversores

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Es difícil responder esa pregunta porque sería contrafáctico saber si lo que uno cambiaría hubiera generado el cambio que imaginamos, y conociendo el resultado siempre es más fácil opinar. Prefiero decirte dónde hubiera puesto más el foco e incentivado aún más de lo que se hizo que, a mi entender, tendría que haber sido en el sector exportador en su conjunto.

¿Te incomoda la palabra empresario?

¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

¿Cómo me va a incomodar? Es la definición de lo que uno intenta hacer para aportar valor a la sociedad en la que vivimos independientemente del éxito que se tenga. Está lleno de empresarios el país y son el motor para la generación de valor. Hay que incentivar a que haya cada vez más, aunque sea una actividad desafiante y exigente.

No sé si el concepto es mal visto. Muchas veces ocurre que los que manifiestan una idea o creencia en forma vehemente, aunque sean una minoría, parece que son los que representan el pensamiento de la mayoría. Personalmente, creo que si los que tienen una mejor posición económica muestran una actitud solidaria y respetuosa, esa sensación tenderá a disminuir y más rápido aún en países con grandes desigualdades.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Ante todo, considero que tengo la suerte y la bendición de poder hacer lo que me gusta, por lo que disfruto eso mucho más que pensar en lo que no estoy haciendo. El entusiasmo en un proyecto lo transmite el emprendedor. Cuando soy yo, es por algo que vi o imaginé y lo llevo adelante con pasión, tratando de contagiar el mismo entusiasmo a la gente que me acompaña. A veces, ese emprendedor viene de afuera y, sin importar qué idea sea o una actividad que uno no entienda, logra transmitir una energía diferente que te sumerge en el proyecto y te entusiasma.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Seguro que sí. Argentina es un país que da grandes oportunidades y, al

mismo tiempo, es un país que ante un error castiga fuerte también. Esto lo hace desafiante, complejo y, al mismo tiempo, competitivo porque siempre hay alguien buscando la oportunidad independientemente del contexto que estemos transitando.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Las trabas burocráticas y tributarias son de Argentina en su conjunto y es algo que no va a cambiar de la noche a la mañana, pero dieron señales en buscar corregirlo y sería importante para darle mayor fluidez a la economía

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

No comparto lo que muchas veces llamamos la viveza criolla para tomar una ventaja.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

No lo pongo en orden de importancia. Pero mi familia, mi papá, ser parte del desarrollo de la región y la responsabilidad para con las familias de las personas que integran la organización, te diría que resumirían gran parte de esa inspiración.

A portrait of Belén Bernini, a woman with long, straight, light brown hair, wearing a black top with white polka dots on the sleeves. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light blue wall.

“No es posible trascender exitosamente si no nos centramos en nuestras propias metas”

Es una joven y reciente empresaria del rubro indumentaria. Tuvo a cargo la gerencia regional de una de las empresas más grandes del país y apostó por un negocio propio que en tres años abrió cinco sucursales.

Hace pocos años una fusión en la empresa donde trabajó durante dos décadas puso en una disyuntiva a Belén Bernini. Se retiró de la gerencia regional de Fibertel y a sus 40 años se animó a dejar la seguridad de la relación de dependencia laboral. Abrió Tokio, un negocio de ropa que ya tiene cinco sucursales en los puntos con más crecimiento de Rosario y la región, y es proveedor exclusivo de firmas convocantes.

Lidera un equipo de trabajo con la premisa de poner en el centro la responsabilidad social empresarial. ON24 dialogó con ella.

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Puedo observar que en muchísimas ocasiones las políticas que se adoptan no apuntan al incentivo productivo y la protección de las pymes que son el verdadero motor de las economías, tanto regionales como sectoriales y nacionales.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Es probable que la idea se pueda llevar a cabo con sacrificio, inversión, perseverancia y dedicación, asimismo, considero que hoy en Argentina es difícil hacer dinero aun tratándose de una excelente idea, esto no quiere decir que sea un fracaso simplemente no es un momento económico en el país para trascender debido a la situación económica actual del país atravesada además por la crisis nacional y mundial a consecuencia de la pandemia.

¿Cuál es la mayor traba tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

La situación, tal vez, podría dividirse en un antes y después de la pandemia. Hay que reconocer que luego de la aparición de ésta y merced a toda la tecnología

disponible, las administraciones tanto de la provincia como del municipio local arbitraron medidas para que la situación fuese menos compleja que en el período anterior y de alguna manera agilizó el trámite aún más que antes.

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Tener dinero en Argentina está mal visto?

Sin dudas cuando me centro en el verdadero significado de la palabra Empresario me siento identificada y por lo tanto no me incomoda ya que considero se trata de una figura normal, tradicional común y corriente.

Sucede que en Argentina en general esa palabra no es tomada como lo describe su verdadera definición. Se muestra al empresario en su totalidad como una persona autoritaria, soberbia y egoísta. Pero empresario es el dueño de una pyme o de una gran empresa y nuestro país está colmado de empresarios humildes, generosos, responsables, comprometidos con su país, que generan fuentes de empleo y trabajan en equipo con sus colaboradores instruyéndolos y aprendiendo de ellos también día a día. Considero que debería cambiar esa mirada actual logrando un punto de equilibrio como en muchos otros aspectos de este país donde siempre nos paramos en los extremos y, lamentablemente, solo generamos grietas que nos hacen perder el eje de lo verdaderamente importante.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Desde hace muchos años tengo un proyecto que sueño poder cumplirlo algún día, es el de lograr inaugurar un centro de alojamiento transitorio de niños en situación de calle, o niños, niñas y adolescentes que deban ser separados de sus padres biológicos por vulnerabilidad, violencia o abandono hasta tanto perdure la medida.

Imagino que esté emplazado en la ciudad donde radico (Funes) con un gran espacio verde, un lugar acogedor, asegurando sus comodidades básicas, obviamente contemplando su escolari-

dad, salud, deportes, y con un gran equipo de mujeres voluntarias. Tengo mucha fe que voy a poder cumplirlo porque como dice un periodista rosarino que admiro “el deseo es el mejor arquitecto de la vida”.

¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Siempre me pregunto por qué los argentinos en general, pero sobre todo la clase política, pierden tanta energía y tiempo en detenerse a juzgar y buscar los errores del otro en lugar de focalizarse en sus propios objetivos, trabajando en equipo con su oposición, para el caso de la política, y para el caso de un proyecto individual sin dudas no es posible progresar o trascender exitosamente si no nos centramos en nuestras propias metas, dejando de lado que hace o deja de hacer el otro. Nos lastimamos y nos herimos entre nosotros mismos siempre parados en los extremos, todo es blanco o negro y nos cuesta ver que por los grises transcurre la vida.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

La verdad es que no me inspiré en ningún modelo de local, tienda o marca puntual, solo imaginé que me gustaría encontrar cuando voy a un local del rubro que elegí desarrollar o la inversa que no me gustaría que me suceda en un local en este caso de indumentaria. Basado en este pensamiento puse foco en cuatro pilares claves, uno de ellos la buena atención, otro la variedad, calidad y talles reales de los productos, tercero la accesibilidad en precios de los mismos, por último, el orden y la higiene. Con la firme convicción que todo esto se construye tras bambalinas con un gran trabajo en equipo constante completándonos con nuestras fortalezas y debilidades y superándonos día a día.



“La sociedad argentina siempre espera que haya un salvador único”

Es distribuidor exclusivo de Arcor, la gigante de alimentos que le permitió capacitarse en los Estados Unidos. Su perfeccionamiento en el exterior le aportó una mirada estratégica que le exige una visión de largo plazo en sus negocios; condición además que considera ineludible para encauzar la economía argentina tan apegada a la improvisación.

¿Qué cambiarías de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

No sólo cambiaría en los últimos 14 años, iría más atrás también, para ir hacia políticas de largo plazo. Vivimos siempre en el corto plazo, eso nos hace enfocarnos en cómo adaptarnos permanentemente a nuevas reglas de juego en vez de cómo crear más valor. Hubiese generado políticas de mediano y largo plazo consensuadas con todos los actores de la cadena

¿Te incomoda la palabra empresario? ¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

Me incomoda porque generalmente te ubica de un lado o del otro de la grieta. Siempre se asocia a los empresarios a la gente sin escrúpulos. Me incomoda si me definen así, de hecho nunca me presento como tal. Está mal visto tener dinero en Argentina y todo tiene la misma raíz, los políticos entienden muy bien la frase "divide y reinarás". Ahora estamos hablando de la connotación de la palabra empresario, pero la frase es aplicable a todos los ámbitos, donde siempre existe la división. La división es un mal endémico de nuestro país.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

En la actualidad tengo algunos proyectos por fuera de mi empresa, son más chicos, más micro-pyme. La gastronomía es un rubro que me gusta, el deporte, la construcción. En algunos he tenido la suerte de incursionar, en otros de entrar y salir. Es algo que me gusta sobre todo cuando lo hago con socios de confianza, con gente que viene creciendo con uno. Cuando hago un emprendimiento

por fuera de mi empresa, lo hago con gente que venga creciendo, para generar un lugar donde evolucionen, para que se pongan los pantalones de dueño. Siempre estoy buscando proyectos, no del tamaño de la empresa que ocupa la mayor parte de mi tiempo laboral, pero sí de pequeños emprendimientos.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Depende el rubro, depende dónde nos vamos a meter, creo que Argentina para bien y para mal tiene muchas regulaciones, muchas trabas, mucha burocracia, donde terminas jugando por fuera de la ley, entonces es muy difícil competir. Dependiendo el rubro en Argentina es fácil conseguir financiación, mano de obra, a veces no es la más calificada pero relativamente se consigue. La mano de obra de nuestro país es talentosa, intuitiva.

Sé que los emprendedores en Argentina tienen muchas más cosas que pensar que un emprendedor en Estados Unidos, o incluso países más cercanos. Acá tenés que conocer de financiamiento, conocer de leyes impositivas, de sindicatos y muchas cosas más para que tu proyecto se pueda llevar adelante.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Yo no lo cerraría al Estado santafesino, incluiría al nacional y municipal. Es infinita la cantidad de trámites que tenés que hacer para abrir una empresa, instalarse. Nosotros tenemos el ejemplo de un pequeño local gastronómico que pensamos abrirlo en plena pandemia, más precisamente septiembre del 2020, para darle trabajo a algunas personas y la verdad que lo terminamos abriendo en marzo de este año por la cantidad de trámites que hay que hacer. Si bien estaba la pandemia y las oficinas públicas estaban cerradas, los turnos eran escasos, hay infinidad de trámites que con una modernización digital nos ahorra-

ríamos tiempo, no sólo a nosotros sino al propio estado. Esa es una carga pesada, muy duro para una startup.

¿Qué es lo que te cuesta entender de la sociedad argentina?

Son muchas cosas que no logro entender de la sociedad argentina. Primero por qué no aprendemos de los errores del pasado, hay situaciones y contextos económicos que lo vivimos y repetimos una y mil veces y no aprendemos. Por qué la sociedad se deja dividir tan fácilmente y somos tan fanáticos que perdemos la objetividad en pos de un fanatismo que nos aleja. Para todo hay dos países. Ninguno dispuesto a llegar a un consenso, a buscar salidas intermedias. Tampoco entiendo por qué se siguen idolatrando a las personas por encima de los proyectos o la manera de hacer las cosas. Seguimos pensando que Messi nos tiene que salvar pero no pensamos en armar un equipo que funcione más allá de las individualidades. La sociedad argentina siempre espera que haya un salvador único y creo que es otra cosa que no entiendo.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

Me crié en una empresa familiar que tiene unos años más que yo. La inspiración por lo tanto la tengo en la cultura del trabajo que me inculcó mi padre y algunos compañeros que crecieron conmigo en la empresa, gente laborante, yo creo que la manera de que esto cambie, la manera que la gente evolucione, crezca, mejore su calidad de vida y la de su comunidad es el trabajo. El trabajo es el medio por el cual la sociedad debe evolucionar. Muchas veces me levanto y digo: "yo necesito dar trabajo por eso hago pequeños emprendimientos que generen empleo, por eso trato seguir manteniendo una empresa que da trabajo, porque creo que es eso lo que me inspira. El trabajo es esa llave, esa herramienta que permite que las personas sean mejores, por ende la comunidad sea mejor y eso es lo que me inspira, pasar por este mundo dejándolo mejor de lo que lo encontré.



“Cuesta comprender el poco apoyo al empleo”

Neumáticos Verona es una empresa rosarina con 45 años en el mercado, y que sigue apostando a la expansión de la marca, a pesar de los coletazos económicos. “En tiempos de crisis es donde más crecemos porque estamos siempre creando cosas. Hay que mirar la parte positiva para hacer negocios”, afirma su titular, Osvaldo Jeandrevin, quien, junto con su hija, Angélica, llevan la compañía adelante.

¿Qué cambiaría de las políticas económicas adoptadas en los últimos 14 años?

Cambiaría muchas cosas; las pymes siempre están desprotegidas y no hay gobierno que las apoyen. Nosotros seguimos porque nos gusta lo que hacemos y porque queremos que los negocios sigan adelante, pero hay más trabas que beneficios.

Teniendo una idea brillante y los medios para llevarla adelante, ¿se puede hacer dinero hoy en Argentina?

Sí, hay muchas oportunidades en Argentina. Acá, el que encara algún negocio siempre tiene posibilidades, a pesar de la inflación y devaluación. Si te adaptás, tenés más posibilidades de desarrollar un producto que en otros países, que es más difícil. Acá, con un golpe de suerte, si el país entra a funcionar un poco y encarás algún proyecto, te puede ir bien. Se

puede hacer dinero en Argentina a pesar de todas las dificultades.

¿Cuál es la mayor traba burocrática o tributaria a la hora de abrir una empresa en Santa Fe?

Complica la apertura; abrir tiene un costo elevadísimo. Yo digo: por qué no lo dejan que arranque y dentro de seis meses le dicen lo que tiene que pagar; porque si no, no podés arrancar a trabajar. Y lo que dignifica al ser humano es el trabajo.

¿Te incomoda la palabra empresario?

¿Por qué tener dinero en Argentina está mal visto?

No, para nada me incomoda. Es un orgullo seguir conservando un nombre después de tantos años, a pesar de todos los avatares que ha tenido el país. Lo que pasa es que hay empresarios que lograron dinero por formas no santas. Pero el valor de las empresas está en la honorabilidad y su gente. Siempre hablan de que el empresario está en contra de un montón de cosas, pero la mayoría de los empresarios empezamos de la nada, o sea que sabemos estar del otro lado. Lo que hay que tener es humildad.

¿Qué otro proyecto te gustaría encarar por fuera de tu empresa actual?

Ninguno. Ya encaramos otras em-

presas y hay que apostar a lo que uno sabe, el resto siempre parece bueno, pero cuando uno entra no es tan así. El mejor negocio es el que conocés y sabés su know how. No es fácil hoy desarrollar algo que no conocés. Dentro de nuestra empresa, sí encaramos cosas nuevas para ser distintos a los demás y progresar.

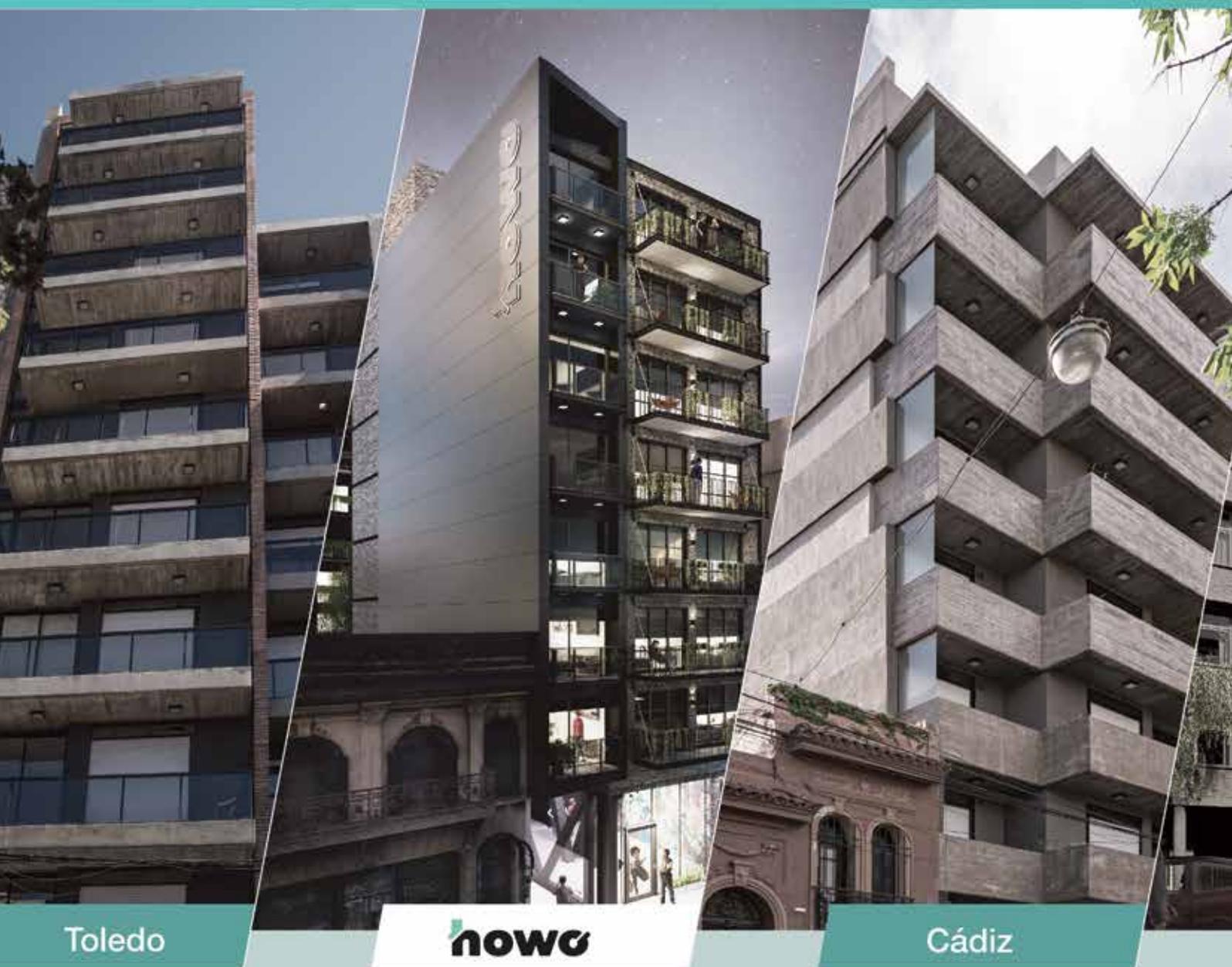
¿Qué es lo que más te cuesta comprender de la sociedad argentina?

Cuesta comprender el poco apoyo al empleo. Hay un montón de gente que se dedica a atacar a las empresas y viven de los juicios laborales, que hace que las empresas no contraten gente. Y si tenés que despedir a alguien, no podés. Hay abogados y jueces laborales que viven de los que apuestan a generar trabajo.

¿Dónde buscas inspiración para tu negocio?

La inspiración te la da la vida, siempre hay que hacer cosas nuevas para que tu empresa no resulte monótona. Hoy hay cambios y hay que asu- mirlos. Siempre estamos haciendo cursos e incorporando cosas para que el cliente confíe y regrese.

Tu mejor oportunidad
de inversión y vivienda propia.

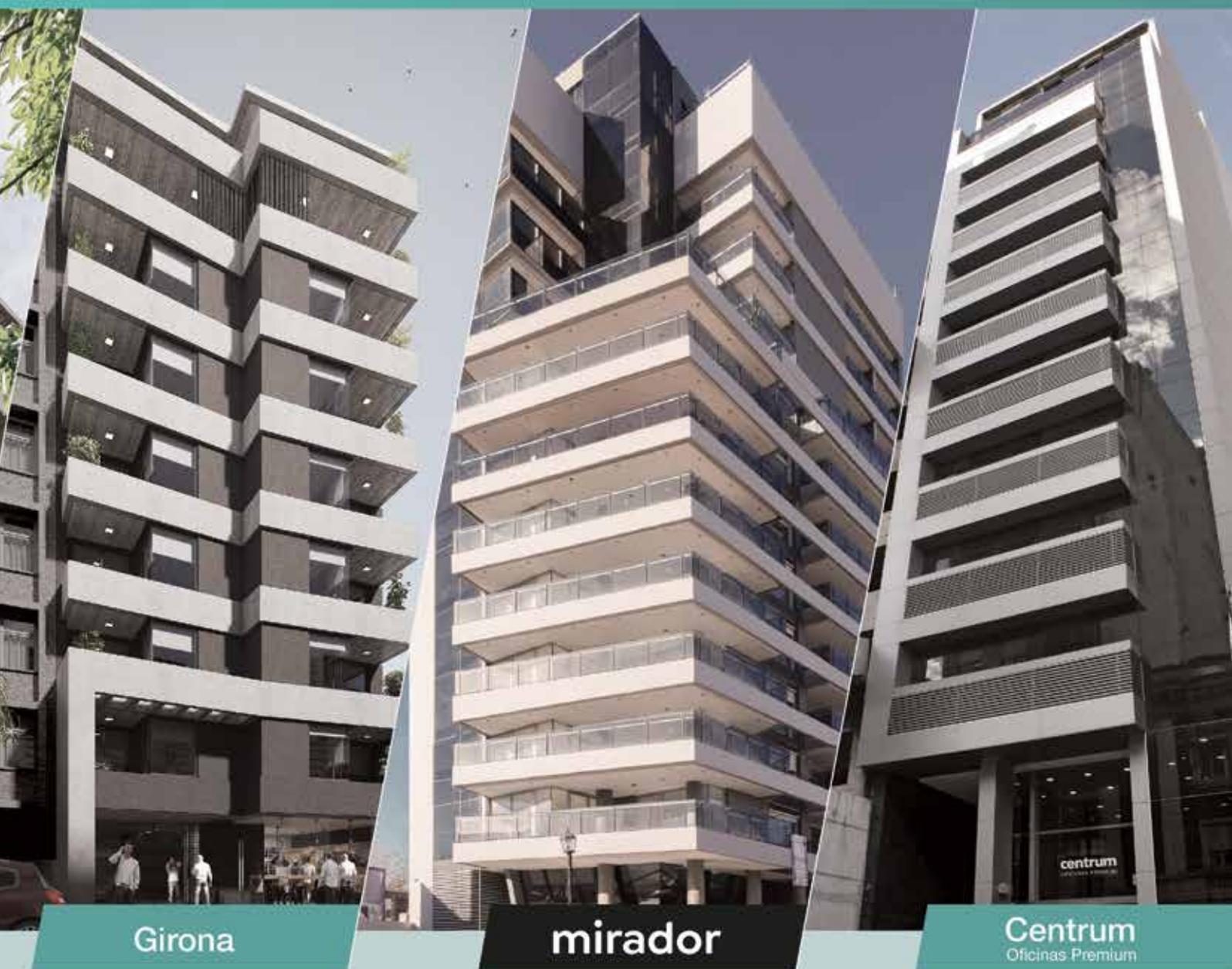


Toledo

nowo

Cádiz

Nuestro equipo comercial
está listo para asesorarte.



Girona

mirador

Centrum
Oficinas Premium

www.andrespascual.com.ar
ventas@andrespascual.com.ar

+54 (0341) 425-5145 | 📞 +54 9 341 6 178399
Rosario, Santa Fe. Argentina.



SE EXPANDE EN ROSARIO CON NUEVAS FRANQUICIAS: ¿CUÁL ES LA INVERSIÓN INICIAL?

PARA ESTE AÑO, ASEGURAN QUE ABRIRÁN AL MENOS DOS. ¿EN QUÉ PUNTOS PIENSAN?

- AHORA MÁS QUE NUNCA -

ESTAMOS EN TU LUGAR

Para **cuidarte**



FEDERADA SALUD
COBERTURA MÉDICA

Para **protegerte**



FEDERADA FARMACIA

Para **prevenir**



FEDERADA VACUNACIÓN

Para que no dejes
de **projectarte**



**FEDERADA AYUDA
ECONÓMICA**

Para brindarte
tranquilidad



FEDERADA SEGUROS

Para que sigas
pensando en viajar



FEDERADA TURISMO

Para celebrar
juntos



**CLUB DE
BENEFICIOS**



ESTAMOS EN TU LUGAR

La cadena de franquicias Costumbres Argentinas se expandirá en Rosario y la región con cuatro locales más que estarán ubicados en Fisherton, zona sur y Funes. Así lo anunció a ON24 Lucas Hurtado, gerente de Expansión y Comercial de la marca, quien agregó que, si bien aún no tienen fecha de apertura, aseveró que dos sucursales “seguro” inaugurarán este año. “No queremos tener miles de locales, queremos ser exclusivos y por eso, creemos que esa cantidad está bien”, explicó el ejecutivo y añadió que la segunda franquicia de la firma en Rosario podría ser la de San Martín al 3500, que ya tiene reserva. Costumbres Argentinas, cabe recor-



dar, había cortado cintas meses atrás en su primera tienda en la ciudad, emplazada en Pellegrini 1385, con una amplia línea de productos que incluye panificados, facturería, pizzas, empanadas, postres, helados, comidas listas para consumir, snacks, productos saludables, entre otros.

“El ticket promedio de Rosario viene bien, está dentro de los mejores a nivel cadena, aunque sí pudimos notar una pequeña baja en estos días, quizá normal por estar en los últimos días del mes”, indicó el representante de la firma.

Actualmente, la cadena cuenta con más de 65 tiendas en operación y una planta de elaboración propia de 30.000 mts², equipada con instalaciones de tecnología de última generación. Pero, además de la expansión local, la marca trascendió fronteras y cruzó el Océano al cerrar convenios para abrir en Chile, Uruguay, Paraguay, Estados Unidos y España.

“Tenemos muchas consultas por mes, pero no las estamos pudiendo abarcar porque estamos con aperturas y lanzamientos de productos en distintos segmentos”, remarcó Hurtado,

agregando que, en tiempos de pandemia, la empresa no se quedó estancada, sino que realizó 15 aperturas nuevas y hoy están con 3 obras para abrir en otros puntos del país, además de un centro de distribución en Uruguay. “Seguimos agregando productos como para terminar siendo hasta un minimercado”, recalcó.

INVERSIÓN

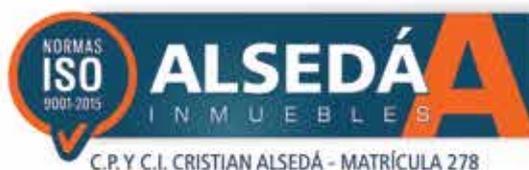
Consultado respecto a la inversión que es necesaria para acceder a una franquicia de Costumbres Argentinas, Hurtado admitió que “somos más caros que varios”, pero aclaró: “Nosotros no ocultamos costos”, y ponderó: “Además, los dueños (Alejandra Coto y Luis Videla) están muy presentes en la comunicación y en el apoyo a los franquiciados”. Concretamente, puntualizó que la inversión ronda los 56 mil dólares, más impuestos, con equipamiento y mercadería inicial, en cualquier punto del país, para una superficie promedio de entre 70 y 90 metros cuadrados.



AVANZANDO

CUMPLIMOS 20 AÑOS Y LO CELEBRAMOS
ESTRENANDO NUEVA CASA

PRÓXIMAMENTE PODRÁS
ENCONTRARNOS EN
BV. OROÑO ESQUINA SANTA FE



www.alseda.com.ar

AL SUR Y TAMBIEN AL NORTE // Por Verónica Peyrano



LIFE AMPLÍA SUS BARRIOS ECOLÓGICOS EN GENERAL LAGOS, VILLA AMELIA Y PUEBLO ESTHER, Y AHORA VA POR IBARLUCEA

LANZARÁ ESTE AÑO UN NUEVO DESARROLLO URBANO EN LA LOCALIDAD A NORTE DE ROSARIO. TAMBIÉN TIENEN EN CARPETA IR POR CASAS INDUSTRIALIZADAS Y LUEGO UN NUEVO SALTO: EL DESARROLLO DE UN PARQUE INDUSTRIAL

Santiago O'Feely, titular de la desarrolladora Life, confirmó que este año lanzarán su primer proyecto urbanístico en la localidad de Ibarlucea, una idea en la que vienen trabajando desde hace algunos años, y que se concretará finalmente durante el 2021.

La empresa comenzó en el 2015 y hoy ya cuenta con 7 desarrollos en el mercado, entre ellos EcoPueblo con más de 1000 lotes en Alvear, EcoVida en Villa Amelia, EcoTierra en Pueblo Esther

y su último lanzamiento en General Lagos, EcoLagos. LIFE brinda un servicio integral que abarca todas las etapas del desarrollo: detección de oportunidades de inversión, diseño, gerenciamiento de obra, comercialización, control de calidad y atención post venta. La empresa crea “productos innovadores, basados en premisas de sustentabilidad, comprometidos con el cuidado y la preservación del ambiente natural y que, a su vez, ofrezcan una mejor calidad de vida a

los clientes y transformen el entorno en el que los proyectos se emplazan”. En los próximos tres meses se entregarán también los 330 lotes de EcoVida, en Villa Amelia, junto a un centro comercial y “toda la infraestructura terminada para que los vecinos puedan comenzar a construir”.

“En este momento estamos trabajando, más allá de los desarrollos que ya hemos terminado en los que siempre seguimos presentes, en EcoVida con una entrega pronta, en EcoTierra

ESPACIO PUBLICITARIO

GRUPO



PORTA

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS
FIDEICOMISOS CONSTRUCCIÓN
SUBASTAS
TASACIONES
ALQUILERES
VENTAS
DESARROLLOS INMOBILIARIOS
LOTES EN CUOTAS



PORTA

INMOBILIARIA

Av. Pellegrini 970, S2000 BTW, Rosario - Santa Fe  



de Pueblo Esther con un estado de obra muy avanzado y a punto de lanzar la ampliación del sector sur del barrio, donde vamos a duplicar la superficie del emprendimiento. Es un proyecto que lanzamos el mes que viene: todo el sector sur que duplicaría la superficie que ya se está ejecutando y comercializando”, cuenta O’Feely sobre los proyectos de Life en las localidades al sur de Rosario.

En lo que respecta a General Lagos, la firma ya lanzó la primera etapa de EcoLagos, son 150 lotes en un desarrollo que se proyecta a más de 600. “Además, tenemos previsto lanzar un barrio cerrado en la misma localidad y algunos desarrollos más”, aseguró. “En General Lagos fuimos comprando tierras estratégicamente para desarrollar en los próximos años, para el desarrollo de barrios abiertos y cerrados, para sectores de servicio y comercios. Lo que hicimos fue comprar tierras para proyectar a largo plazo e ir generando una planificación urbana con distintos productos”, explica

y destaca la excelente sinergia que se generó con la administración de la comuna donde Life se posicionó como un verdadero potenciador de la localidad y la región.

La fórmula exitosa del impulso de la desarrolladora a las localidades se evidencia también en el resultado de EcoTierra, en Pueblo Esther. Life fue comprando más tierras de las previstas pensando en una posible ampliación, pero “no estaba previsto en el master plan lanzar su comercialización de manera inmediata”, sin embargo “se agilizó y adelantó el lanzamiento del sector sur por el éxito comercial que tuvo EcoTierra es su primera etapa”.

Los siete desarrollos de la firma, concentrados hasta el momento en un área geográfica bien definida al sur de la ciudad de Rosario, en localidades cercanas a la autopista Rosario/Buenos Aires, han demostrado interés en el producto y confianza en la desarrolladora. El impulso le sirvió a la firma para animarse a buscar nue-

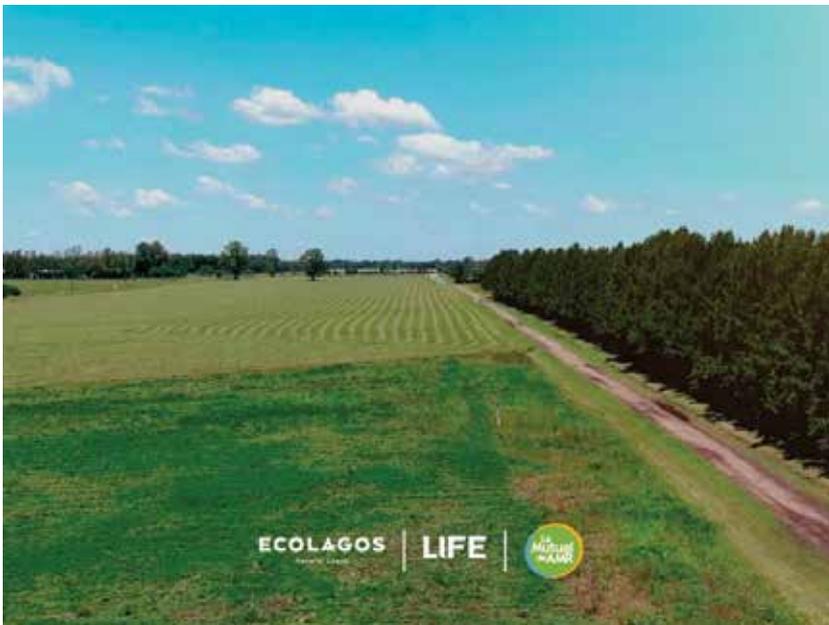
vos horizontes: “durante el 2021 vamos a estar lanzando nuestro primer proyecto en Ibarlucea, un proyecto en el que estamos trabajando desde hace un par de años y finalmente pondremos en marcha”, confirmó.

Un año con muchísimos proyectos, que no terminan ni en una zona específica ni tampoco en un único producto. O’Feely adelantó que este año también lanzarán una nueva propuesta de casas industrializadas, y que los planes a futuro incluyen el desarrollo de un parque industrial. “Un año movido y muchos proyectos”, celebró.

Una firma con respaldo

Bajo el concepto “Protagonista de tu futuro”, el septiembre pasado, LIFE presentó su nueva imagen junto con una campaña de relanzamiento donde los clientes fueron los verdaderos protagonistas. Bajo el concepto “Protagonista de tu futuro”, la propuesta se basó en testimonios de personas que proyectan su futuro en las urbanizaciones de LIFE, el año pasado la empresa terminó de dar un salto y el eje fue compartir el crecimiento con el equipo, clientes, proveedores y a través de ellos dar una invitación a que la gente confié en la empresa.

Así mismo, dentro de esa etapa de crecimiento y mejora continua, en el mes de noviembre la firma certificó en la norma internacional ISO 9001:2015 enfocada en el funcionamiento eficaz de los procesos de organización y en la satisfacción del cliente, permitiéndoles desarrollar, implementar y aumentar la eficacia de un sistema de gestión de calidad. Esta aplicación asegura la continuidad del negocio, mejora de la imagen y eficiencia de los productos y servicios ofrecidos.





LIFE

PROTAGONISTA DE TU FUTURO

Urbanizaciones Responsables

3417 252 200 | LIFEDESARROLLOS.COM

ECOLAGOS
CONSTRUYENDO EL FUTURO

ecotierra
CONSTRUYENDO EL FUTURO

ecoVIDA
CONSTRUYENDO EL FUTURO

ecopueblo
Avear



UN COMPLEJO RESIDENCIAL EN ALTURA PROMETE RENTABILIDAD SEGURA PARA INVERSORES

DISTRITO PUERTO NORTE SE CONSOLIDA COMO UNA OPORTUNIDAD PARA
INVERTIR EN ALTURA A METROS DEL RÍO PARANÁ

Pedís tu terminal POS y empiezan a aumentar tus ventas.



Solicitá la terminal en bancosantafe.com.ar/altacomercios.
Costo 100% bonificado los primeros 12 meses.



Además de cobrar con **tarjetas de crédito y débito**, vas a poder también cobrar con **MODO**.



Válido para cartera comercial. Otorgamiento sujeto a la evaluación crediticia y al cumplimiento de los requisitos comerciales y legales dispuestos por el Nuevo Banco de Santa Fe SA (el Banco). El cliente deberá ser titular de un "Paquete de productos comercio" o de una cuenta corriente abierta en el Banco, suscribir la solicitud de servicio y adherir al reglamento de comerciantes de Fiserv Argentina. Bonificación de la comisión por mantenimiento mensual de la terminal Posnet: la bonificación será de T7 (doce) meses desde el alta del servicio; transcurrido dicho plazo se deberá abonar el precio vigente que se informe en www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios o bien el precio que comuniqué Fiserv Argentina al cliente por correo electrónico. La bonificación rige para contrataciones online. La bonificación otorgada por el Banco permanecerá vigente siempre que el cliente mantenga, durante todo el plazo de esta, la cuenta recaudadora en el Banco y efectúe en esta las acreditaciones de sus ventas con tarjeta de débito, crédito y QR. La entrega de la terminal Posnet será realizada en comodato, de acuerdo con la versión de terminal disponible al momento de realizar la solicitud. Solicite el servicio de manera online ingresando a www.bancosantafe.com.ar/altacomercios. Para más información ingrese a www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios; además, podrá consultar el reglamento de comerciante en www.fiservdata.com.ar/, sección Reglamento de comerciantes. Promoción válida hasta el 31/12/2021 y/o sujeta a la disponibilidad de terminales Posnet. La presente propuesta no resulta vinculante para la entidad, quien podrá denegar la solicitud de la terminal que se presente, conforme lo establecido por el Artículo 974 del Código Civil y Comercial de la Nación.

Se trata de Distrito Puerto Norte, un desarrollo urbanístico y residencial con el respaldo de Grupo Transatlántica y Milicic. Según comentan los desarrolladores, el proyecto está pensado para ofrecer una rentabilidad segura a sus inversores. Ubicado en Vélez Sarsfield y Thedy, pleno corazón de Puerto Norte en Rosario, la primera etapa del emprendimiento está compuesta por un barrio en altura con 3 torres (Genoa, Aqua y Navia) proyectadas sobre un lote de 18.000 m² y con una zona parqueada de 4.000 m² donde la naturaleza tendrá un gran protagonismo. Así también contará con predio cerrado totalmente seguro, con control de accesos electrónicos y personal de vigilancia.

Los amenities exclusivos de cada torre incluirán un lobby jerarquizado en doble altura, piscinas externas, piscinas internas climatizadas, quinchos, gym, sauna, playroom, SUM y terrazas verdes panorámicas.

Sus departamentos con diseño de categoría serán de 1 a 4 dormitorios, tendrán dimensiones que van desde los 78 a los 412 m² y estarán ambientados y equipados para el máximo confort de sus residentes.

Actualmente ya se puede comprobar la calidad constructiva certificada de sus departamentos en las unidades modelo, listas para visitar y descubrir cada uno de sus ambientes.

Su ubicación privilegiada a metros del río Paraná, le da rápido acceso a una variedad de propuestas que incluye

centros comerciales, complejo de cines, hoteles, restaurants y bares. Además, tiene conexión con los principales ingresos a la ciudad.

“También es importante destacar que Distrito Puerto Norte cuenta con un equipo que aporta respaldo y expertise en cada área, conformado por Grupo Transatlántica y Milicic (desarrollo), Pellegrinet (construcción), ESH Arquitectos (proyecto) y Giad UK (interiorismo). Esto refuerza la solidez del desarrollo y permite posicionarlo como una de las opciones más seguras a la hora de invertir en ladrillo”, afirman sus desarrolladores.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO



MARTÍN EGUIAZU
BROKER INMOBILIARIO

RE/MAX FORUM RE/MAX CONFIANZA



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

MC MERCADO
DE CAPITALES

RE REAL
ESTATE

EV EMPRESAS
VINCULADAS

Casa Central: Edificio Molinos Fénix, Córdoba 1441 - Rosario - Argentina | Tel. + 54 341 420 7500
Sucursal CABA: Juan María Gutiérrez 3765, Piso 6 Of. 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



**PESE A LA CUARENTENA,
FINALIZÓ NUEVO
DESARROLLO EN EL
MACROCENTRO, TIENE
EN MARCHA EL 4° Y
ANUNCIA EL 5°**

EN SANTA FE SE FABRICA EL PRIMER AUTO CON WIFI.



El Chevrolet Cruze Premier fue el primero en contar con tecnología WIFI que permite conectar hasta 7 dispositivos⁽¹⁾. En seguridad, ofrece las mejores calificaciones otorgadas por Latin NCAP⁽²⁾. Además presenta un diseño exterior renovado con detalles que suben el nivel de sofisticación y novedades como la cámara de visión trasera HD⁽³⁾ y el sistema de frenado de emergencia⁽⁴⁾.

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET



(1) Los paquetes de datos son ofrecidos y prestados por una compañía de telecomunicaciones. (2) Calificación de 5 estrellas en adultos y 4 estrellas en niños en las pruebas realizadas por Latin NCAP en el mes de Agosto de 2019 bajo el protocolo 3.1. (3) No reemplaza a la vista del conductor. No mueva el vehículo en marcha atrás observando solo la pantalla y compruebe las proximidades de atrás y alrededor del vehículo antes de moverlo marcha atrás. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. (4) Función de emergencia de preparación para colisiones. No está diseñado para evitar accidentes. No bajará la velocidad por debajo del rango de velocidad de funcionamiento y solo responde a los vehículos detectados. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar

“NO TUVIMOS NI UN SOLO CONTAGIO EN LA OBRA”, AFIRMÓ A ON24 EL TITULAR DE LA FIRMA CONSTRUCTORA, CARLOS SECRETO

La pandemia y la eterna cuarentena que Argentina transitó el año pasado no fueron impedimento para que la desarrolladora y constructora local Método 33 finalice su tercer edificio en el Macrocentro de la ciudad. Se trata del desarrollo denominado Mendoza Lagos, en calle Mendoza 2777, frente al primer emprendimiento que levantó la firma y a pocas cuadras del segundo, en Callao 1563.

“A pesar de todo lo que sucedió el año pasado, pudimos terminar un proyecto más en tiempo, forma y en las condiciones que se habían anunciado”, destacó el titular de la empresa, Carlos Secreto, en diálogo con ON24. “Hemos conformado un grupo que tiene una actitud admirable, no solamente por el compromiso con su trabajo, sino también por el cuidado que tienen con ellos mismos frente a la pandemia”, remarcó e indicó que “los recursos humanos han sido un pilar fundamental” para poder cumplir con los tiempos de obra. Además, señaló, “hemos parado so-

lamente el tiempo en el que la construcción no estuvo habilitada por una cuestión del gobierno” y “no tuvimos ni un solo contagio en la obra”, en las que trabajan aproximadamente 25 operarios, entre directos e indirectos.

Mendoza Lagos consta de una superficie construida de 1.950 m² y cuenta con 10 niveles en los que se distribuyen 10 departamentos de 2 dormitorios de unos 80 metros cuadrados al frente, y 6 de un dormitorio de unos 55 m² al contrafrente, más 2 oficinas, una de las cuales fue destinada al estudio de la propia empresa.

“Tratamos de estar siempre por arriba de la media en cuanto a superficie de las unidades”, resaltó Secreto. “Quien se dedica a esto de forma masiva o por volumen hace departamentos de un dormitorio de 40/45 m², mientras que nosotros tratamos de hacerlos de 50/55 m² para que los espacios tengan otro confort. Son una serie de esfuerzos para que dentro de 10 o 20 años se pueda considerar a Método 33 como una marca asociada a calidad y diseño”, explicó.

Es que, en el año 2014, cuando Secreto junto con su esposa decidieron comenzar su propio negocio en el que desarrollan, construyen y comercializan sus proyectos, luego de una larga trayectoria en el rubro, lo hicieron con una consigna clara: “Calidad en las terminaciones, proveedores e instalaciones, y cumplimiento con los tiempos”, enfatizó.

El arquitecto y empresario constructor apuntó, además, que “intentamos tener un family feeling” entre sus desarrollos, “que se nota bastante en los materiales que utilizamos:

principalmente en el aluminio compuesto, en el vidrio y en el acero inoxidable está puesto el foco para seguir una línea de diseño”.

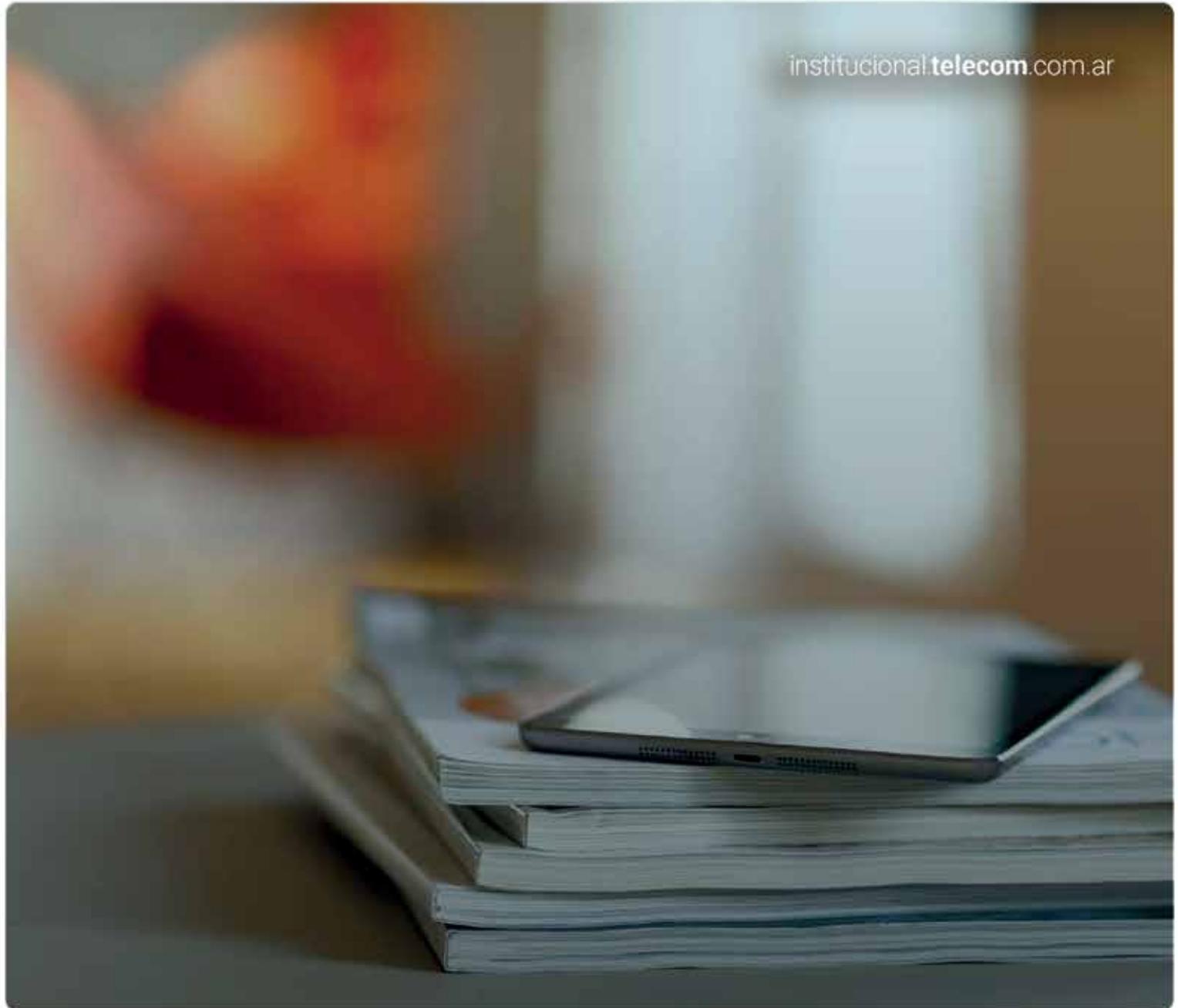
Por otra parte, recalcó que todos los edificios de Método 33 disponen de grupo electrógeno instalado, “que es algo a resaltar porque hoy los servicios están en una crisis bastante terminal”, sostuvo.

EL 4° EN MARCHA Y EL 5° EN PUERTA

Al tiempo que se anuncia la finalización de Mendoza Lagos, el cuarto proyecto de la firma, ubicado en San Juan 2963, “viene muy bien”, aseveró Secreto. “Es el más grande de los emprendimientos nuestros, con 2.700 m²”, puntualizó. El edificio tendrá 33 unidades de 1 y 2 dormitorios, de 60 m² y 90 m², respectivamente, además de un producto “muy bueno”, expresó, “que es un monoambiente plus, es decir, con un pequeño espacio adicional que podría transformarse en 1 dormitorio y con un mobiliario flexible que vamos a entregar”, adelantó.

En tanto, para el 5° emprendimiento, que estará en Mendoza al 3300, ya se firmó un pre acuerdo, por lo que, “para fin de año, si nada empeora, estaríamos arrancando”, anunció Secreto. Serían 28 unidades distribuidas en 10 niveles. “Echesortu creo que es uno de los lugares con mayor potencial de crecimiento en la ciudad, por lo menos en el tipo de producto que hacemos nosotros”, afirmó el titular de Método 33.





Saludamos a la revista ON24 en su 14 aniversario.



Y por cumplir como nosotros
la gran tarea de mantenernos comunicados.

Personal | *Fibertel* | *flow* | *FiberCorp* |



EMPLEO // Por Emmanuel Paz



¿CUÁLES SON LOS PLANES DE EXPANSIÓN DE MERCADO LIBRE EN SANTA FE?

HABLAMOS CON EUGENIA RUBIO, GERENTE DE RECURSOS HUMANOS IT EN EL INTERIOR DE ARGENTINA

Recientemente, Mercado Libre anunció una fuerte ampliación de su base de colaboradores en toda la región. En Argentina, puntualmente, sumará unos 2800 puestos de trabajo, de los cuales 130 se distribuirán en sus oficinas de Santa Fe, Rafaela y Paraná. Como en todo el interior

del país, las búsquedas habilitadas son para el rubro IT. Hablamos con Eugenia Rubio, gerente de Recursos Humanos IT en el interior Argentina. El gigante del comercio electrónico cuenta actualmente con dos centrales instaladas en la provincia. Una se encuentra en la ciudad de Santa Fe, mientras

que la otra, abierta a finales de 2018, se ubica en Rafaela. La base rafaeline funciona en las instalaciones que pertenecían a las firmas Kaitzen y Kinexo, pertenecientes al grupo Kinexo, dedicado a la industria del software, comunicación y contenido audiovisual. La totalidad de la planta de colabo-



Una empresa **osde**

radores santafesina pertenece al rubro IT. Según Rubio, junto a la sucursal de Paraná, “acumulan 252 personas y se estima que en 2021 se sumen otras 130”. Si bien se prevén algunos trabajos de readaptación de los espacios laborales ya mencionados, Mercado Libre se encuentra trabajando bajo un

esquema de trabajo mixto y optativo entre presencialidad y home office. “Pueden elegir venir una semana a la oficina y trabajar las dos siguientes desde sus hogares. Tenemos, además, previsto un esquema 50/50 que quiere complementar lo positivo de ambos métodos”, explicó Rubio.

Según la gerente de RRHH, uno de los objetivos es incorporar personal a través del proceso de ingreso habitual buscando profesionales con experiencia en desarrollo de código. Los perfiles que se requieren son egresados de las carreras de licenciatura en ciencias de la computación, ingeniería en sistemas o software, y carreras especiales de machine learning, data science y toda la rama tecnológica. En cuanto a los roles que se buscan reforzar, hay desde puestos de management y web experts, hasta desarrolladores de código.

Por otro lado, Mercado Libre ofrecerá su plan Bootcamp, orientado a aquellos que estén accediendo a su primer empleo o que cuenten con poca experiencia. “No solamente buscamos gente con título de grado, sino que cuenten con una cierta base de conocimiento. Buscamos el talento y los probamos con un examen de ingreso. Una vez que superan esa instancia, acceden a dos meses de entrenamiento y se les asigna un equipo específico”, explicó Rubio.

De acuerdo con la gerente, en Santa Fe, la firma desembarcó con todo su ecosistema de aplicaciones y servicios. Es decir, se ofrecen apoyo y soluciones para logística, insurtech, MercadoPago, el Market Place y el área de Seguros. “Los equipos aportan gran valor a todo el ecosistema”, afirmó. La gran apuesta de Mercado Libre se-



ESPACIO PUBLICITARIO

126734355375

SOMOS
UN SENTIMIENTO
 nunca pudimos parar
2021 VAMOS...
 que vamos al mismo lugar

S78

2378456486

BARRIO PRIVADO



vitta.

G R A L . L A G O S

CIRCUITOS DEPORTIVOS • PARQUE PARA NIÑOS • TOOLBOX • GUARDERÍA NÁUTICA • BOSQUE ZEN



CONOCÉ MUCHO MÁS EN WWW.VITTAGL.COM.AR

 vitta.gl  Vitta GL

 **COMUNA
G. LAGOS**
valores que unen

DESARROLLA
ROMA
MANAGEMENT INMOBILIARIO

rá mostrarse como un competidor fuerte en el mercado laboral de profesionales IT, caracterizado por una escasez de nuevos talentos ante la proliferación de la demanda de profesionales. “Nuestro objetivo es contratar a los talentos que todavía están fuera de Mercado Libre, pero cuidando el mercado local y trabajando codo a codo con instituciones locales, desde gobiernos hasta universidades”, explicó Rubio. Todas las búsquedas activas se encuentran disponibles en mercadolibre.com/empleos.

EXPANSIÓN EN EL RESTO DEL PAÍS Y LA REGIÓN

En lo que respecta a la región, serán más de 16.000 los nuevos puestos netos de trabajo. Mercado Libre cerraría así el 2021 con unos 32.000

colaboradores totales, considerando únicamente los empleos directos. El plan implica casi cuadruplicar los empleados que colaboran en el área de envíos y sumar casi 4.000 nuevos puestos de trabajo en el área de IT. También se ampliará la dotación de empleados abocados a Mercado Pago, al e-commerce, la prevención de fraude, marketing y diversas áreas de staff.

En cuanto a la distribución por país, más de 7.200 personas se sumarán en Brasil, 4.700 en México, 2.800 en Argentina, 850 en Colombia, 300 en Chile y 150 en Uruguay. Las operaciones en Perú y Venezuela mantendrán su tamaño actual.

De los 2800 nuevos empleos que corresponden a Argentina, más de 1100 pertenecen al rubro tecnologías de

la información. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires será el principal destino de estas nuevas incorporaciones, con 600 vacantes. Santa Fe, Paraná y Rafaela recibirán entre las tres unas 130, misma cifra que Mendoza y San Luis. Por su parte, Córdoba abrirá la búsqueda para cubrir 270 puestos.

Con las nuevas incorporaciones, el plantel de Mercado Libre en estas regiones quedará constituido de la siguiente manera: Santa Fe, Paraná y Rafaela reunirán 282 colaboradores; Córdoba alcanzará los 920; San Luis y Mendoza, 461. CABA seguirá siendo el principal distrito para Mercado Libre, donde acumula 2.731 profesionales IT.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

EL PERIODISMO QUE DETECTA TENDENCIAS, NOS ASEGURA VIDA Y NEGOCIOS.

Felicidades a **On 24** por sus **14 años** anticipando información.

ON24

SANCOR SEGUROS

sancorseguros.com.ar/

- PARQUE INDUSTRIAL -

AVANT ALVEAR

www.avantalvear.com.ar



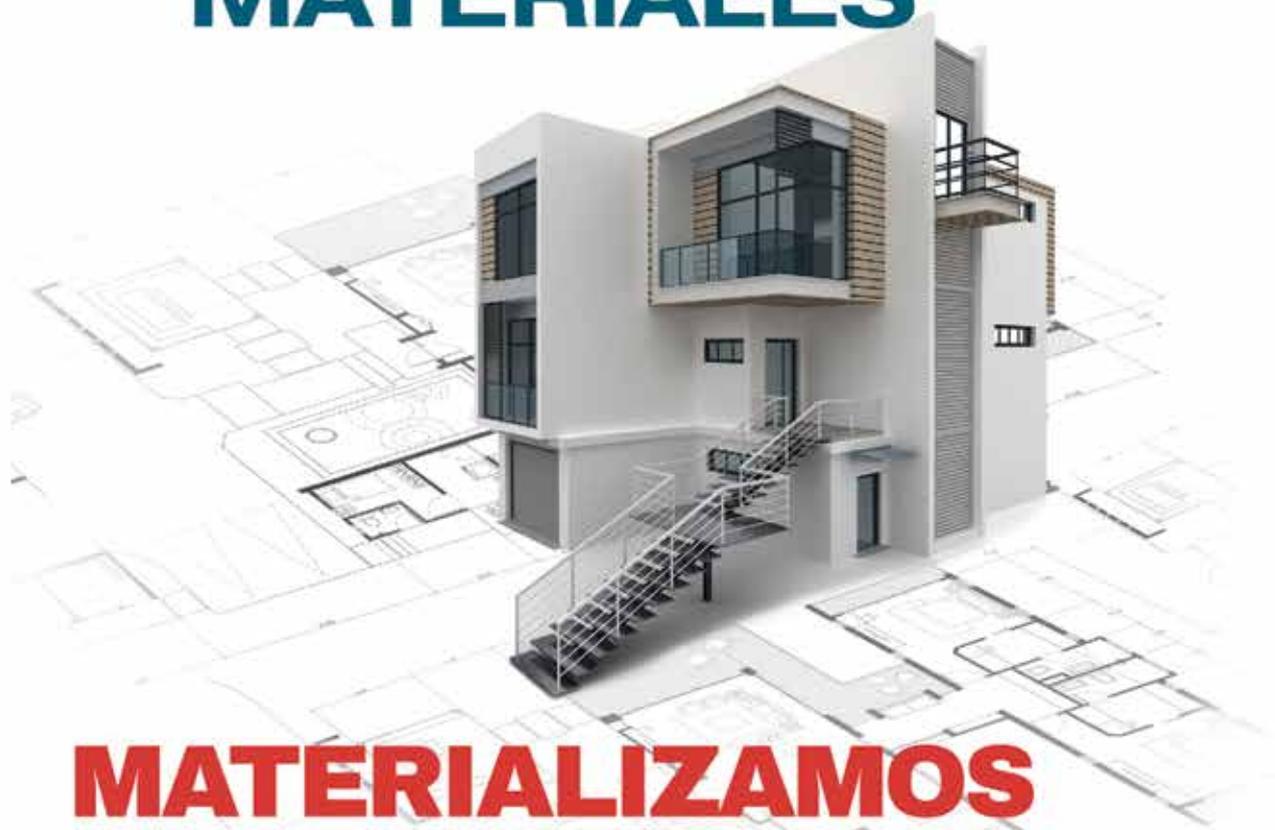
**El mejor lugar
para su empresa.**



ALIANZA ESTRATÉGICA DE DOS COMPAÑÍAS LOCALES POTENCIA Y HACE REALIDAD DESARROLLO PARADIGMÁTICO EN ROSARIO



RAZZINI MATERIALES



**MATERIALIZAMOS
TUS PROYECTOS.**

www.materialesrazzini.com.ar



SERÁ EL PRIMER COMPLEJO DE USOS MIXTOS QUE SE LEVANTARÁ EN EL CENTRO, CON HOTEL, EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS Y PASEO PEATONAL

Las empresas locales Argenway y MSR sellaron una alianza estratégica para ser codesarrolladoras de Iconcenter, el primer complejo de usos mixtos que tendrá el Centro de Rosario. Concretamente, se levantará en la manzana comprendida por calles San Lorenzo, Pte. Roca, Santa Fe y España, y contará con hotel tres estrellas superior, correspondiente a la cadena internacional Hampton by Hilton; torre de departamentos, paseo peatonal, locales comerciales, gastronomía y espacios corporativos.

“Para nosotros, es un honor que nos invitaran a participar de este emprendimiento, que fue impulsado por Argenway inicialmente y con mucho avance, y que va a ser paradigmático para Rosario”, subrayó el titular de MSR, Gabriel Redolfi, quien indicó que la empresa será constructora y administradora de la obra, al tiempo que también llevará adelante la comercialización del edificio de unidades de dos y tres dormitorios, con balcones aterrazados, parrilleros, piscina y cocheras. “Adquirimos nuestra participación a través de ejecución de obra”, explicó en diálogo con ON24.

Por su parte, Lisandro Cristiá, director de Argenway, empresa que en 2019 inauguró con éxito el Hampton by Hilton en Bariloche, destacó que “tenemos la oportunidad histórica de proyectar un complejo de usos mixtos” y, en ese sentido, ponderó el expertise de MSR para llevar el emprendimiento adelante: “Va a ser un proyecto muy importante para la ciudad, por lo que considerábamos que era necesario sumar a una empresa local de jerarquía y con trayectoria. Entonces, por el desafío que significa llevar adelante este emprendimiento, nos pareció que teníamos que asociarnos con una empresa fuerte, con prestigio y know-how en la construcción de viviendas locales. MSR cumple ampliamente con estos requisitos. Y para nosotros, es una forma de darle más fuerza todavía este desarrollo”.

De esta manera, coincidieron ambos empresarios, Iconcenter se transforma ahora en una realidad, porque “los jugadores están en la cancha y el OK de las autoridades municipales también ya lo tenemos, así que la construcción se iniciaría este año, si el Concejo (a través de las comisiones de Gobierno y Planeamiento) nos da luz verde rápidamente”. En rigor, se trata de “tres excepciones menores, comparado con los grandes beneficios que plantea el proyecto para la ciudad, así que no vamos a tener dificultades”, aseveró el director de Argenway.

El complejo supone una superficie total a construir de más de 16 mil metros cuadrados, que demandará una inversión de unos 25 millones de dólares y prevé crear unos 400 empleos, entre directos e indirectos. A partir de la aprobación, Redolfi

estimó que serán 4 años de obra y expresó: “Estamos seguros de que va a ser un éxito desde el punto de vista comercial, más aún con la diversidad de planes que tienen hoy los inversores o los consumidores finales para adquirir unidades en MSR”. El empresario enfatizó en que “sin dudas, toda la potencia comercial de MSR va a estar volcada a este emprendimiento”.

En tanto, el hotel (con 96 habitaciones de unos 23 m2 dispuestas en 10 niveles) se comercializa bajo el formato de condohotel, a través del cual el inversor puede comprar desde 1/4 de una habitación (hoy equivalente a una cochera) y después participa del pool de lo que produce el conjunto hotelero. “Dejando la pandemia de lado, proyecta una renta de entre el 7 y 10% sobre la inversión, dependiendo el momento del ingreso”, apuntó Cristiá y añadió: “Estamos con las mismas expectativas de cuando hicimos el Hampton en Bariloche”.

Por último, el paseo peatonal va a conectar las calles San Lorenzo con Presidente Roca a lo largo de unos 80 metros, de los cuales la mayoría serán a cielo abierto. Dispondrá de locales comerciales de 70, 90 y 220 metros cuadrados, uno de ellos por Roca y otro por San Lorenzo, al tiempo que el tercero, el de mayor tamaño, sería destinado a una propuesta gastronómica en el centro de manzana, que acompañará un recorrido verde con una plaza seca y que compartirá uno de los ingresos al Hotel.





EL COSTO DEL FLETE DE IMPORTACIÓN SE TRIPLICÓ EN EL ÚLTIMO AÑO

EL SECTOR ESTÁ EN RECESIÓN Y LA EXPORTACIÓN ALCANZÓ NIVELES QUE TENÍA EN 2003

El mercado de las autopartes sigue en caída. Luego de un 2020 para el olvido, ayer se dio a conocer un informe de la Asociación de fábricas Argentinas de Componentes (AFAC) que revela una caída del 13,9% con respecto a 2019 y un retroceso en las importaciones del 31,6%. El dato preocupa al sector, mientras que empresarios loca-

les del rubro apuntan a las restricciones cambiarias y a la pérdida de movilidad causada por la pandemia como principales causas de la caída del rubro.

Según explicó a ON24 Sergio Jure, titular de Jure Repuestos, “actualmente los productos de mayor rotación tienen una demora de 90 días en su entrega”. De acuerdo con lo

expuesto por el empresario, los comerciantes se encuentran en el predicamento de tener que anticipar la demanda del mercado con tres meses de antelación.

A lo largo del último año, el sector tuvo un fuerte aumento de precios a raíz de las restricciones cambiarias. Éstas condicionaron la entrada de productos importados al país, ya sea

partes listas para la venta o insumos para la industria nacional. Con ambos procesos demorados, el mercado presenta escasez ante la demanda creciente y una fuerte distorsión en el precio final. “Si una importación demora entre 90 y 120 días en llegar, el tipo de cambio varía a lo largo de todo ese tiempo y afecta el precio del producto. Lo mismo ocurre con los productos nacionales que tardan en llegar y son afectados por la inflación mes tras mes”, dijo Jure. El informe de AFAC también subraya una fuerte caída en las exportaciones. Según afirma, a lo largo de 2020 ingresaron al país unos USD 1.128 millones por esta vía. La cifra implica una caída del 31,7% respec-

to al año anterior y una regresión a niveles similares a los del año 2003. “Si bien no puede soslayarse el grave impacto global de la pandemia del Covid-19, deberán hacerse grandes esfuerzos para no perder participación en mercados externos por pérdida de competitividad, debiéndose eliminar los derechos de exportación y adecuar los reintegros”, sostiene el trabajo.

La pandemia, por su parte, también jugó un papel crucial para el rubro. La reducción de la movilidad y de la logística internacional han originado una fuerte suba de costos en estas variables que, según Jure, puede llegar a ser de más del triple. Previo a la pandemia, “traer un container

de China salía unos 4000 dólares. Hoy se habla de 12 o 13 mil. El costo del flete es lo que más está incidiendo actualmente en el costo final del producto”.

Finalmente, el trabajo presentado por AFAC suma una tercera variante para explicar la caída de las importaciones: el decaimiento de la industria automotriz. “Se sigue consolidando una fuerte asociación entre las importaciones de autopartes y la producción de vehículos, siendo un fenómeno de índole estructural de las últimas dos décadas y que tiene origen multicausal”.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

Nadie elige por vos,
estás donde querés estar

 **SHOPPING
DEL SIGLO**

  /sh.delsiglo

Córdoba y Pte. Roca / www.shoppingdelsiglo.com
Atención al cliente 0341 . 449 1001



INMOBILIARIAS Y MERCADO LIBRE PONEN EL OJO EN LAS CRIPTOMONEDAS



**Saludamos a ON24
por su 14° Aniversario,
siempre acompañándonos
para avanzar.**



CADA VEZ MÁS AGENTES INMOBILIARIOS LAS UTILIZAN Y EL GIGANTE TECNOLÓGICO PREPARA UNA PLATAFORMA ESPECIAL PARA OPERAR CON EL METAL VIRTUAL

En los últimos años, las criptomonedas han ganado considerable terreno como alternativa al dinero corriente. Quienes invirtieron en ellas en las proximidades de su creación, han obtenido grandes rentabilidades. Hoy en día, cada vez más em-



presas se suman a la tendencia y ofrecen la posibilidad de ejecutar transacciones utilizando monedas virtuales como forma de pago.

Mercado Libre, el gigante tecnológico argentino, ya puso el ojo en el potencial de este mercado. Según trascendió recientemente, la firma fundada por Marcos Galperín en 1999 prepara algunos desarrollos vinculados al área y se esperan adelantos acerca del tema en las próximas semanas.

Mientras tanto, la plataforma celebrará la semana que viene un webinar con inmobiliarias bajo la temática criptomonedas y blockchain, un servicio de exploración de criptodivisas y de intercambio de las mismas que soporta Bitcoin, Bitcoin Cash y Ethereum. Agentes inmobiliarios vinculados al sitio de e-commerce comentaron que la idea de ML es poner a disposición del público una plataforma para realizar operaciones con estas monedas.

En el mercado local, ya hay algunos ejemplos de firmas inmobiliarias que adoptaron las criptomonedas para la venta de propiedades. Fabio Janeu, titular de Funes Inmobiliaria, comentó a El Occidental: “A partir de una operación que concretamos recientemente, advertimos que tenemos un mercado local de tenedores de criptomonedas, con las que han hecho una gran diferencia de dinero y hoy la quieren asegurar comprando un inmueble para no perderla dada la volatilidad de la inversión digital”.

La desarrolladora MSR también anunció recientemente que aceptará criptomonedas como opción de pago para acceder a sus departamentos mediante la plataforma rosarina Fiwind Professional Exchange. Matías Antón, director general de MSR Inversiones y De-

sarrollos, declaró: “Nos encontramos con un socio estratégico como Fiwind, que al igual que nosotros apuesta a la innovación y a la tecnología, y nos dimos cuenta de que sinergizando nuestros esfuerzos podemos lograr aún mejores resultados. Hace tiempo que venimos estudiando lo que pasa con las criptomonedas y el modo en que se aceleró su evolución en este último tiempo. Es el momento preciso para estar a la vanguardia y dar este paso juntos”. Bruno Perona, cofundador y director ejecutivo de Fiwind, dijo que “la inestabilidad económica argentina y la pérdida de valor constante de la moneda crean un escenario ideal para la utilización de las criptomonedas. Estos factores impulsan a diferentes jugadores del mercado a adoptarlas como medio alternativo de pago, logrando mitigar el riesgo a la devaluación, agilizando las transferencias, y reduciendo sus costos”.

La inmobiliaria O’feely también comunicó que aceptará Bitcoins para la adquisición de propiedades, hasta en un 100% del valor del inmueble. Con el objetivo de alcanzar cada vez una mayor y más variada cantidad de clientes. El aumento constante y sostenido del valor del Bitcoin lo convierte en una alternativa de inversión cada vez más demandada y por eso O’feely decidió añadir este tipo de valores como opción para quienes estén pensando en invertir en ladrillo.

Las alternativas de inversión tanto a nivel inmobiliario como en refugio de criptomonedas plantean retornos en USD atractivos, y tienen el potencial de abrir a nuevos públicos la inversión en industrias que antes eran difíciles de alcanzar en materia presupuestaria.



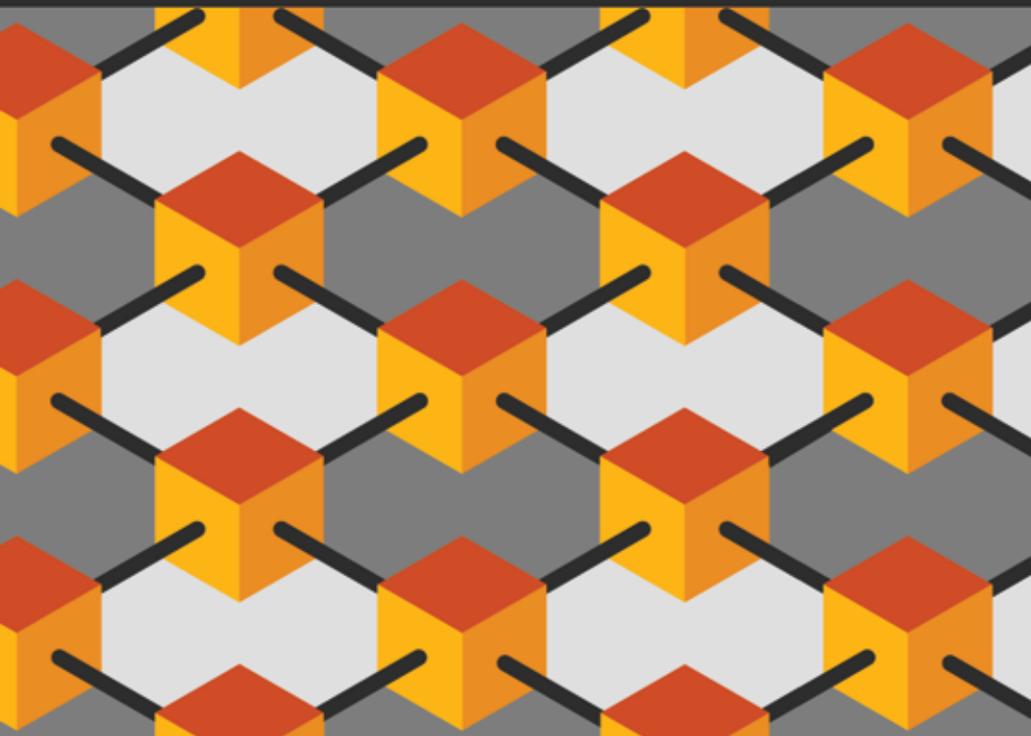
Impulsando el desarrollo de nuestra región

Desde 1884, fomentamos la expansión de los mercados, compartimos conocimiento y promovemos proyectos que agregan valor a la actividad económica y productiva.



LAS EMPRESAS DESARROLLAN ESTRATEGIAS PARA CUANTIFICAR EL VALOR DE SUS ACTIVOS INTANGIBLES

Transformando desafíos en oportunidades



Auditoría

Asesoramiento impositivo, legal
y outsourcing

Consultoría

Contacto:

Sebastián Azagra

Socio de PwC Argentina | sebastian.azagra@pwc.com

Tel: (54-341) 446-8000 | Madres de Plaza 25 de Mayo 3020, Piso 3, (S2013SWJ) Rosario

[@PwC_Argentina](https://twitter.com/PwC_Argentina)

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

[/PwCArentina](https://www.youtube.com/channel/UCPwCArentina)

[/PwCArentina](https://www.linkedin.com/company/PwCArentina)

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



En la última década, los modelos de negocios de varias industrias evolucionaron para crear cada vez más valor económico a partir de las inversiones en activos intangibles como marcas, tecnología y relaciones con el cliente. Este enfoque centrado en intangibles ganó más protagonismo desde el inicio de la pandemia en todo el mundo y las empresas continúan haciendo inversiones significativas que crean o mejoran el valor de los intangibles que están estrechamente vinculados con su estrategia.

Las organizaciones que más trabajaron para valorizar sus activos no materiales avanzaron en los siguientes aspectos:

- investigación sobre nuevas tecnologías,
- nuevas relaciones con clientes que formen la base para futuras fuentes de ingreso,
- promoción de relaciones con socios y proveedores de servicios que complementen las capacidades internas,
- anuncios publicitarios y promociones que mejoren el reconocimiento de productos y la afinidad de marca,
- identificación, contratación y fomento de una fuerza laboral que pueda cumplir en forma eficaz la propuesta de valor de la empresa, o
- desarrollo de procesos sólidos, know-how y secretos comerciales que creen rentabilidad y valor.

En ese sentido, Mercedes Baño, socia de PwC Argentina explica: “Los lineamientos contables actuales no siempre reconocen el valor creado por intangibles, ya sea en el balance o en las notas. A pesar de que los

activos tangibles, como los bienes de uso, aparecen en los balances de las empresas, las inversiones en intangibles generadas internamente suelen reconocerse como gastos. Por lo tanto, los activos más valiosos de una empresa no suelen aparecer en su balance y, como consecuencia, es posible que haya una gran diferencia entre el valor en libros y su capitalización de mercado”.

Una de las preguntas que envuelve este tema es: ¿de qué manera los estados financieros pueden brindar a los accionistas información sobre activos intangibles de manera más eficaz y efectiva? Dada la gran variedad de intangibles, es posible que no exista un enfoque igual para todos. Por el contrario, los accionistas deben trabajar juntos para desarrollar un modelo mixto de reconocimiento y revelación para comunicar información significativa que sea útil a la hora de tomar decisiones.

La proporción cada vez mayor del valor de las empresas representada por los activos intangibles refleja no solo más inversiones, sino también algunas características de estos que podrían hacer que el valor de la empresa sea superior al reflejado sus libros. Muchos activos intangibles, como determinadas tecnologías, pueden modificarse en forma indefinida y, por ende, pueden implementarse en otras situaciones sin costo o por un adicional mínimo. En consecuencia, sus economías de escala suelen superar a aquellas que pueden alcanzarse a través de los activos tangibles. Además, algunos como las patentes, por ejemplo, son únicos y están protegidos por barreras legales o de otra índole frente a la competencia y por ello, aumentan su valor.

“A fin de realzar la importancia de la información financiera, creemos que la contabilidad deberá reflejar

la transición hacia una economía basada en el conocimiento y brindar más datos sobre las inversiones en intangibles. Comunicar esta información como parte del proceso de presentación de información financiera, en lugar de hacerlo a través de otros medios, la somete a los rigurosos procesos y controles del ecosistema de información financiera que están diseñados para generar datos confiables, uniformes de un ejercicio a otro y comparables entre empresas” comenta Flavia Maslaton, gerente senior de PwC Argentina del área de auditoría.

Sebastián Azagra, socio de PwC Argentina a cargo de la oficina de Rosario agrega “Hoy más que nunca los inversores están considerando globalmente temas relacionados al medioambiente cuando realizan sus decisiones de inversión. Es por ello por lo que la estrategia ambiental, social y de gobierno corporativo (ESG) de una empresa, toma cada vez más preponderancia en la determinación del valor de las compañías”.

A medida que evoluciona la presentación de la información financiera, la relevancia, como característica distintiva contable, debe ser un componente clave del marco de dicha presentación. PwC cree que la información sobre intangibles es cada vez más importante para mantener la relevancia de la presentación de la información financiera en la nueva economía, donde los intangibles representan una gran parte del valor de muchas empresas y suelen reflejar algunas de sus decisiones de inversión más significativas.

Algunas organizaciones ya realizan el seguimiento de la información de los costos y la rentabilidad de algunos intangibles, como la propiedad intelectual (PI), mediante el enfoque de acumulación de costos. También mantienen un registro de la PI con

finés legales, impositivos y otros, como la presentación de informes de sostenibilidad, y suelen considerar explícitamente la rentabilidad de la inversión al decidir qué proyectos de PI financiar. Además, algunas industrias ya brindan información sobre los indicadores clave del valor de los activos, como las relaciones con clientes. Por ejemplo, las empresas que tienen un modelo de negocio basado en suscripciones suelen revelar información sobre la deserción de clientes. Otra fuente de información de revelación para ciertos intangibles, como activos de la fuerza laboral, consiste en la información sobre cuestiones de ESG de los Reportes Integrados o de Sostenibilidad.

Sebastián Azagra enfatiza en este aspecto: “tanto los reguladores como los emisores de normas contables están reconociendo la necesidad de trabajar en estos aspectos, por lo que se espera que en el futuro cercano siga habiendo novedades y mucho foco en los temas de reconocimiento y revelaciones relacionadas a intangibles en la información financiera de las organizaciones”.

“Los cambios transformadores de los estados financieros, como el reconocimiento y/o la revelación de la totalidad o parte de los activos intangibles generados internamente, que se busca con gran compromiso en la comunidad empresarial, permitirán que el proceso de presenta-

ción de información financiera se mantenga a la par de la innovación y siga siendo relevante” comenta Mercedes Baño. “Mantener esta relevancia es un proceso constante. La naturaleza de la información plasmada en los estados financieros debe seguir evolucionando y el mejor enfoque para comunicar la información sobre la creación de valor podría cambiar a lo largo del tiempo” concluye.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

HYBRID 

PIONEROS EN TECNOLOGÍA HÍBRIDA

Mayor eficiencia y optimización. La satisfacción de saber que reduce el consumo de combustible y las emisiones.

COROLLA HYBRID

NUEVO **COROLLA CROSS** HYBRID

C-HR HYBRID

RAV4 HYBRID

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

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

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



SEGUINOS  

WWW.GINZASA.COM.AR



GRANOS QUE SE CONVIERTEN EN LADRILLOS

G70 DESARROLLOS INMOBILIARIOS Y GRUPO AM REAL ESTATE OFRECEN UNA NUEVA ALTERNATIVA A LA HORA DE COMERCIALIZAR SUS PROYECTOS



TPR Y SU EQUIPO DE TRABAJO: UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO COMPARTIDO

En medio del clima de excepcionalidad que se vive a nivel mundial desde hace más de un año, TPR se ha adaptado a la nueva realidad siguiendo estrictos protocolos sanitarios y de seguridad para continuar 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 medio de esta vorágine es importante destacar uno de sus máximos pilares, su capital humano. TPR está formada por cientos de colaboradores y colaboradoras que día a día se esfuerzan por llevar a cabo sus tareas, viviendo situaciones plagadas de desafíos y oportunidades. En pos de resaltar a ese gran equipo algunos de esos trabajadores y trabajadoras brindaron testimonio sobre su historia formando parte de la familia portuaria:

B.R. comenzó a trabajar como estibadora hace cuatro años y se inscribió en el curso para aprender a manejar grúas móviles de tierra. Fue un largo proceso pero considera que valió la pena porque hoy en día esa es la tarea que más disfruta realizar, centrándose su preferencia en las operaciones de carga y descarga de barcazas. Resalta el dinamismo del trabajo portuario, que presenta nuevos retos y posibilidades de aprendizaje todos los días, a lo que se suma la sensación de pertenencia a una gran familia, que se cuida mutuamente. Recordemos que TPR fue pionero en la incorporación de mujeres estibadoras, lo que significó un gran cambio cultural en la empresa, que ha avanzado en políticas de igualdad de género en forma sostenida.

A.S. se desempeña en el sector portuario desde hace 35 años, por lo que ha pasado por varios puestos de trabajo: estibador, guinchero, organizador. Su larga experiencia lo faculta a relatar que no siempre las condiciones laborales fueron óptimas ni siempre se contó con las herramientas correctas, por lo que celebra que los nuevos estibadores ingresen con mayor preparación, que luego se debe profundizar en el campo de trabajo, aunque nunca pierde de vista que se trata de un trabajo que requiere gran atención a los detalles, ya que el mínimo descuido puede ocasionar incidentes no deseados.

G.G. trabaja en TPR hace más de 10 años, en sus inicios trabajaba como operadora en buques de contenedores y luego fue transferida al área de logística. Si bien en sus comienzos era impensado que una mujer trabajara

arriba de un buque, lo que ocasionaba frecuentes roces con los operarios que no siempre estaban dispuestos a cumplir con sus indicaciones, muchos de sus compañeros la acompañaron y finalmente se adaptaron a la nueva situación. Considera un gran adelanto que cada vez se incorporen más mujeres, ya que muchas veces son más minuciosas en las tareas y también destaca el hecho de que en el puerto no hay trabajos rutinarios, hay desafíos constantes y aprendizajes diarios.



M.F. trabaja en el puerto desde hace 14 años, lugar donde ya se desempeñaban su papá, tíos y hermano. Aunque sus inicios fueron difíciles, ya que tenía otro trabajo en forma paralela, finalmente se decidió por la actividad portuaria. Cuando fue necesario contar con más maquinistas se interesó por capacitarse en ese rubro, por lo que sus compañeros comenzaron a enseñarle, más adelante vendrían las capacitaciones brindadas por la empresa y el instructor dedicado, que son a su entender la mejor y más segura forma de aprender. Le gusta trabajar con productos siderúrgicos, ya que se trata de operaciones muy complejas que requieren la máxima atención y puesta en práctica de todo lo aprendido.

Estos cuatro testimonios intentan mostrar la realidad que viven los cientos de trabajadores y trabajadoras que día a día se esfuerzan por hacer de su lugar de trabajo un lugar mejor, que no está exento de múltiples desafíos y algunos sinsabores, pero les brinda oportunidades constantes para mejorar y ayudar en el progreso de los demás. **TPR está orgullosa del nivel de compromiso y poder de adaptación a los cambios que ha mostrado todo el equipo de trabajo en los últimos tiempos, espera que siempre se sientan parte de la familia portuaria y continúen en el camino que creará un puerto cada vez más grande y sustentable.**

Por medio de una innovadora herramienta que conecta al mundo agropecuario con otros rubros, los productores podrán intercambiar sus granos por propiedades. Contando con múltiples beneficios para el sector agropecuario y/o allegados.

La desarrolladora inmobiliaria G70 firmó un convenio con Agrocanje, una herramienta que permite intercambiar granos por productos de diversos rubros, y de esta forma “será la primera empresa rosarina de la construcción en ofrecer este servicio en la ciudad”, dijo orgulloso Yoel Milsztejn.

Por su parte, la inmobiliaria Grupo AM Real Estate (perteneciente al mismo grupo empresario) se suma a esta opción de canje de granos para ofrecerle este servicio “no solo a los posibles compradores sino también a sus clientes vendedores, que deben cumplir el único requisito de ser responsables inscriptos”.

Milsztejn explicó que ambas empresas ofrecen para la compra de sus productos su sistema de cuotas light que “consiste en una financiación de hasta 72 meses que se pueden ajustar a la cantidad de pagos que el cliente necesite; inclusive si necesita que sea contra cosecha cada 6 meses”.

“Agrocanje funciona como intermediaria entre el productor o cualquier otro intermediario del sector que cuente con granos y la empresa vendedora, resolviendo todas las áreas de la operación desde el retiro de

granos (en el caso de ser necesario) hasta la transferencia del dinero a la parte vendedora”, detalló el ejecutivo.

En tanto, destacó que, si un productor agropecuario tiene cereal en una cooperativa, en silos propios –incluso con una promesa de entrega futura– también puede hacer la operación.

Entre los beneficios concretos de esta herramienta, Milsztejn destacó que “pagás directamente con granos, tenés costo cero por la operación, ahorrás retenciones de IVA y ganancias, por pago en especie, ahorrás costos bancarios, comprás en comercios y empresas de todo el país; es simple, ágil y ahorrás tiempo”.

Además, advirtió que una de sus principales ventajas radica en la posibilidad de ahorrar desde un 6% a la hora de realizar la operación.

ON24



ESPACIO PUBLICITARIO

ilolay
Lo bueno de ser Natural

 /ilolay
  @ilolay

www.ilolay.com.ar



DONDE QUERÉS ESTAR

¡FELICIDADES A TODO
EL EQUIPO DE **ON24** POR
ESTOS 14 AÑOS!

BIOCERES // Por Redacción ON24



HITO: EMPRESA ROSARINA COMENZÓ A COTIZAR EN LA BOLSA DE VALORES NASDAQ

EL 26 DE ABRIL DE 2021 FUE EL ÚLTIMO DÍA DE OPERACIONES EN LA BOLSA DE NUEVA YORK



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

ESCANEÁ
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com

En un suceso histórico para para el mundo de las empresas, los emprendedores y los negocios de la ciudad de Rosario, la compañía local de biotecnología aplicada al sector agropecuario, Bioceres Crop Solutions Corp., anunció este martes que comenzó a cotizar en el Nasdaq Global Select Market.

Este 27 de abril, Bioceres participó en la ceremonia de toque de campana de la Bolsa de Valores de Nasdaq en celebración de la nueva cotización en este mercado. Así, la empresa continuará cotizando bajo el símbolo “BIOX”.

Bioceres transfirió voluntariamente su cotización en bolsa de NYSE American al Nasdaq Global Select Market. El 26 de abril de 2021 fue el último día de operaciones en la Bolsa de Nueva York, comenzando a cotizar en la bolsa de Nasdaq el 27 de abril.

Según remarcó la firma local, el intercambio global de Nasdaq es el ideal para la compañía, posicionándose, de este modo, entre las prin-

cipales empresas de biotecnología, tecnología y Ag-Tech del mundo. Asimismo, “Bioceres agradece a NYSE por ser su socio de cotización desde 2019”, expresó la empresa en un comunicado.

Federico Trucco, CEO de Bioceres, afirmó que “estamos encantados de comenzar a cotizar en Nasdaq y de utilizar esta gran plataforma global para avanzar en nuestro objetivo de ayudar a la agricultura en la transición hacia la neutralidad de carbono, regenerar los ecosistemas agrícolas a la vez que mejoramos la productividad de nuestros sistemas, ayudando a mantener la disponibilidad de alimentos para la comunidad global”.

Bioceres Crop Solutions Corp. (NASDAQ: BIOX) es un proveedor totalmente integrado de tecnologías de productividad de cultivos diseñadas para permitir la transición de la agricultura hacia la neutralidad de carbono. Para ello, las soluciones de la firma crean incentivos económicos para que los agricultores y otras partes interesadas adopten prácticas de producción más amigables con el medio ambiente.

La compañía cuenta con una plataforma biotecnológica única con tecnologías patentadas de alto impacto para semillas e insumos agrícolas microbianos, así como la próxima generación de soluciones de nutrición y protección de cultivos.

A través de su programa HB4®, Bioceres está brindando soluciones digitales para respaldar las decisiones de los productores y brindar una trazabilidad completa de la producción.





Experiencia
Confianza
Servicio
Permanencia



ASOCIACIÓN MUTUAL DE
ESCRIBANOS

www.mutualdeescribanos.com.ar



**«ASOMBRADO POR LO
QUE HEMOS LOGRADO
Y LOS CAMBIOS QUE
SUPIMOS AFRONTAR»**

VENTILAR REDUCE EL RIESGO DE CONTAGIO

En tu casa, en la oficina, en el aula, auto, taxi o colectivo, **abrí siempre las ventanas y ventanillas**, aunque esté fresco o llueva. **Con buena ventilación, cubreboca, distancia y lavado de manos podemos prevenir el coronavirus.**



#RosarioSeCuida



Municipalidad
de Rosario

PROAGRO SUPO ACOMODAR EL CUERPO EN LA COYUNTURA, TOMÓ CONOCIMIENTO, TECNOLOGÍA, Y CRECIÓ EN MEDIO DE LA PANDEMIA

En diálogo con ON24, Ángel Tirelli, titular del reconocido laboratorio veterinario con más de 50 años en el mercado, destacó que “hemos aprovechado este tiempo (pandemia) para hacer nues-

tro análisis, para ver cómo podemos enfrentar la coyuntura, sin cambiar nuestra filosofía, que es empujar y crecer”.

El empresario local subrayó que “gracias a la ayuda de nuestra gente y de

algunos especialistas, conseguimos incluso sumar puestos laborales, mantener las ventas, y la situación interna no ha sufrido mucho, por lo menos para nosotros”.

Además, apuntó que no escaparon a la lógica de muchas empresas. El departamento de ventas se encuentra, en su totalidad, trabajando a distancia, bajo el tan mentado Home-Office. “También hemos adecuado la administración, con estrictos protocolos y demás”, se jactó.

Esta situación los obligó a entrar de forma “meteórica” en la digitalización. “Estoy asombrado y maravillado por las cosas que hemos logrado y los cambios que supimos afrontar son notables y le auguran un porvenir importantísimo a ProAgro”, marcó Tirelli.

Entre otras cosas, habló de máquinas nuevas que pudieron finalmente ponerse en funcionamiento con la ayuda de expertos propios y algunos contratados para la ocasión. “Estaban paradas y quienes debían ponerlas en marcha eran especialistas chinos. Imaginarás lo que hubiera significado traerlos en esta coyuntura”, dijo riendo. Lo cierto es que al fin se pudo activar la producción propia de dispositivos intravaginales. “Todos entendieron que había que asimilar este nuevo sistema” se enorgulleció.

Por otro lado, adelantó que acaban de firmar un trato para hacer una nueva nave en el parque industrial, que servirá exclusivamente para expedición. “Nos está faltando lugar en el sector de producción, así que vamos a correr y separar la expedición que necesita otros controles”, explicó.



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



Respecto del ritmo de ventas, el empresario dijo que sintieron un “golpe” en diciembre, por cuestiones estacionales y, en estos últimos quince días, por las nuevas disposiciones del gobierno nacional para el sector agropecuario. “De todas maneras,

no nos afecta porque entendemos que ganará el que mejor trabaje y mejores costos tenga”, evaluó. En ese sentido, se jactó de haber logrado sortear a los intermediarios y adquirir la materia prima (drogas) directamente del productor.

NUEVA CAMPAÑA

A partir del mes de marzo el laboratorio activó su Campaña Precios 2021 de grandes animales a nivel nacional, que tendrá su vigencia durante todo el año.

Uno de los principales objetivos que se propuso Proagro para este año incluye ofrecer precios competitivos, por lo que está trabajando fuertemente para que ese mensaje llegue a todo el país.

Si bien el contexto actual por Covid-19 obligó a reprogramar muchas acciones diseñadas y pensadas exclusivamente para los productores ganaderos, la firma no deja de reconocer al sector que continuó su trabajo ininterrumpidamente desde el comienzo de la pandemia manteniendo su compromiso tácito con el país. Un compromiso que destaca por el servicio, la dedicación, el orgullo y la tradición.

ON24



ESPACIO PUBLICITARIO

ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a **TecPOINT**
INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

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

Somos Berkley Argentina

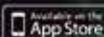
futuro + seguro

Crecemos tecnología + oportunidades

Avanzamos estrategia + innovación

Cumplimos compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

b | Berkley Argentina ART
| a Berkley Company

b | Berkley Argentina Seguros
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

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

RentaReal.com.ar



**Invertí
en pesos
y ganá
una renta
mensual.**

Es real



Índices año 2020

**Tu inversión en Renta Real
en el año 2020 le ganó a todo.**



Obtené una renta mensual que
triplica el valor de un alquiler



Con la garantía inmobiliaria de
MSR Inversiones y Desarrollos

www.rentareal.com.ar

Con la solidez,
trayectoria y
experiencia de:

MSR
INVERSIONES Y
DESARROLLOS

MÁS DE CUATRO DÉCADAS
DE LIDERAZGO E INNOVACIÓN