IES NOTIBREVES®

Año 22 / Nro. 1044
Semana del 13 al 19 de junio de 2022

Índice por Sector

03. Agricultura
03. Alimentos
04. Art. de Tocador
04. Art. del Hogar
05. Automotriz
06. Construcción
08. Energía
10. Frutas y Hortalizas
11. Ganadería
12. Servicios Informáticos
13. Sustancias Químicas
13. Textil e Indumentaria
14. Transporte
16. Última Página

Empresas Mencionadas

15. Aerolíneas Argentinas
15. Almundo.com
17. Alto Calafate
10. Astié Diesel S.A.
07. Banco Nación
07. Banco Provincia
12. Bayer
15. BevyBar
13. Cablevisión
18. Cerro Bayo Ski
07. Chevrolet
09. Claro
15. Despegar
17. Esplendor Hotel
15. Falabella
17. Fangio Épos
07. FCA
07. Ford
15. Frávega
15. Garbarino
06. Genneia
03. Granosur
15. Groupon
17. Grupo Pampa Urbana
15. Grupo Supervielle
15. Jumbo
13. Massalin Particulares
06. Mastellone Hnos. SA
17. Mercedes Benz
17. Metrovías
05. Monsanto
09. Movistar
06. Natura Cosméticos
15. Netshoes
13. Nextel
13. Nobleza Piccardo
11. PAE
09. Personal
11. Pluspetrol
10. Puente SA.
07. Renault
11. Rockhopper Exploration Plc
05. Sancor
17. Tag Heuer
14. Tinka
07. Toyota
07. Volkwagen
15. Walmart
17. Xelena Hotel

IES Investigaciones Económicas Sectoriales
Av. Corrientes 3873. Piso 1º Depto. 5. C1194AAE Ciudad Buenos Aires. Argentina.
Telefax: (54 11) 4374-6187. *Email:* info@iesonline.com.ar / www.iesonline.com.ar

INVESTIGACIONES ECONÓMICAS SECTORIALES

Marca la diferencia entre los estudios económicos sectoriales que el mercado ofrece y los que usted y su empresa necesitan

NotiBreves IES – Año 22 - Nro. 1044
IES Consultores - Investigaciones Económicas Sectoriales

Registro de la Propiedad Intelectual Nº 5.205.567. Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723. Prohibida su reproducción total o parcial, sin previa autorización por escrito del editor.

Nota: Todos los derechos están reservados. Queda prohibida su reproducción total o parcial, en cualquier idioma o formato, sin previa autorización por escrito del editor.

Propietario: IES Consultores - Investigaciones Económicas Sectoriales
Director: Lic. Alejandro Ovando
Economista Jefe: Lic. Sebastián Menescaldi

IMPORTANTE: Queda expresamente aclarado que la suscripción al **NotiBreves IES** es para uso exclusivo de la compañía a la cual está dirigido el presente informe. Queda prohibida la distribución a cualquier otra empresa o persona sin la autorización escrita de **IES Investigaciones Económicas Sectoriales**. El incumplimiento por parte de la compañía suscriptora de la obligación asumida autorizará a IES a finalizar la presente contratación de pleno derecho, sin necesidad de requerir previamente el cumplimiento, sin perjuicio del derecho de reclamar judicialmente la reparación de los daños y perjuicios que dicho incumplimiento hubiera ocasionado.

Si ya es Cliente del **IES Mensual** y **NotiBreves IES**, envíenos un email informándonos la suscripción a **NotiBreves**. En el caso de que no sea Cliente IES, complete el cupón adjunto.

Formulario de suscripción a NOTIBREVES IES:

☐ Suscripción trimestral (v. electrónica) ☐ Suscripción semestral (v. electrónica)

Empresa: _____

Actividad: _____ Sector de su interés: _____

Persona de contacto: _____ Cargo: _____

Dirección: _____ CP: _____

Localidad: _____ Pcia.: _____ País: _____

Telefax: _____ *Email*: _____ _____

Oficina comercial: Uruguay 343 Piso 6º. C1015ABG Ciudad de Buenos Aires. Argentina.
Telefax: (54 11) 4374-6187 / Emails: info@iesonline.com.ar; info@grupoies.ar / www.iesonline.com.ar

AGRICULTURA

Una empresa francesa se quedó con el control de una semillera argentina

Con el objetivo de expandir su inversión en el país y posicionarse en el mercado de semillas híbridas de la Argentina y la región, la empresa francesa Ragt, que ya tiene una de sus filiales en el país, adquirió la totalidad de Tobin SRL, una compañía de mejoramiento y producción de semillas de sorgo, maíz y girasol, con sede en la localidad bonaerense de Salto. Además de tener una presencia comercial en los cinco continentes, desde 2008 está radicada en el país y comercializa semillas principalmente girasol, sorgo y trigo. Según informaron, para la firma, que se dedica hace más de 100 años a la investigación, mejoramiento y comercialización de más de 30 especies vegetales, “esta adquisición creará una empresa de semillas verdaderamente global y le proporcionará al grupo Ragt una fuerte presencia en la Argentina y Sudamérica”. Hugo Previgliano, presidente de la empresa en la Argentina, destacó: “Contar con la trayectoria y el equipo de Tobin nos permitirá seguir posicionando a la empresa entre los semilleros que expanden la oferta de nueva genética para el agricultor argentino y la agroindustria en general”. Previgliano será el nuevo gerente de Tobin SRL, mientras que Víctor Tobin, anterior dueño de la compañía, continuará participando en la empresa junto a su equipo “para garantizar la continuidad y colaborar con la coordinación de las operaciones durante la fase de transición”.

ALIMENTOS

La Corte le quitó al juez de Reconquista el manejo del concurso de Vicentin

La Corte Suprema de Santa Fe intervino la convocatoria de acreedores de Vicentin, quitando del medio al juez Fabián Lorenzini y suspendiendo los plazos y trámites del concurso. La determinación respondió a una solicitud de Commodities SA, una de las principales acreedoras del concurso (según la verificación realizada por la sindicatura, Vicentin le debe $ 1.237 millones y US$ 16 millones). Junto a otras 50 firmas, viene batallando duro para que la salida de la convocatoria sea a través del denominado cram down, en el que los propios acreedores ofrecen una alternativa. Para que el cram down prospere, primero debe fracasar la oferta de la concursada. Este escenario parecía quedar lejos tras la tormenta que había significado la detención y audiencia imputativa en la que Omar Scarel -presidente de Vicentin- había quedado imputado por el delito de desobediencia. Scarel fue llevado a audiencia imputativa porque los fiscales Sebastián Narvaja y Miguel Moreno entendieron que la empresa violó lo establecido por cautelares dispuestas a finales de 2020, que establecieron no innovar en todas sus participaciones accionarias. Lo entendieron así como consecuencia del acuerdo de venta del 16,6% de Renova, que forma parte de la oferta concursal. Si bien para los fiscales las acciones ya se vendieron, en la agroexportadora se defendieron planteando que se trató de un “compromiso”, solo ejecutable en caso que se convaliden una serie de pasos previos, entre ellos el levantamiento de las cautelares. El panorama planteado por Vicentin era compartido por Lorenzini. La medida dispuesta por el máximo tribunal supone, sin dudas, una importante victoria del grupo de acreedores liderados por Grassi, que siempre mantuvo una postura muy dura para con Vicentin. Se trata del mismo núcleo de empresas que, por ejemplo, se manifestó frente a la Bolsa de Comercio en contra de la pesificación de las deudas. Fue también el mismo que promovió una declaración pública del Senado, que a finales de 2020 había solicitado llevar el concurso a los tribunales de Rosario. El empresario rosarino dijo

siempre tener todo listo ante un eventual salvataje. Si bien no terminó de mostrar las cartas, nunca dudó en plantear que tiene un as bajo la manga para que todos los acreedores comerciales puedan recuperar por completo sus deudas, sin intervención financiera del Estado.

ART. DE TOCADOR

Simplicity continúa su proceso de expansión

Simplicity se expande con el propósito de ofrecer mayor proximidad y conveniencia a toda la comunidad, al tiempo que brinda al consumidor una experiencia de compra diferente. Recientemente inauguró una nueva tienda en mar del Plata. “Continuamos invirtiendo en el país, generando nuevos puestos de trabajo y proyectamos continuar en el sendero del crecimiento para convertirnos en la tienda multimarca que lidera la experiencia de compra de categorías como Cosmética y Accesorios, Fragancias, Decoración, Hogar, Moda, Electro Beuty, Tech y Librería, Higiene y Cuidado Personal”, comentó Carlos de Tezanos Pinto, Líder de Simplicity. Simplicity inauguró su primera tienda en el partido de Morón, Provincia de Buenos Aires, en 2013 y hoy ya cuenta con 39 locales en GBA y la provincia de Santa Fe. En sus tiendas no se venden medicamentos ni productos medicinales.

ART. DEL HOGAR

Ribeiro sigue ajustando su negocio para salir de la crisis: qué alternativas propone

Tras haberse presentado en concurso preventivo de acreedores para normalizar una deuda mayor a los $ 5.300 millones, la cadena Ribeiro busca acelerar los plazos para normalizar su crítica situación. En junio de 2021, la centenaria empresa de las minicuotas se presentó ante la justicia para abrir ese procedimiento con el objetivo de reestructurar su agobiante deuda luego de haber llegado a facturar US$ 370 millones; emplear a 2.000 trabajadores y operar 90 sucursales. En septiembre deberá conocerse la propuesta de categorización de acreedores así como la resolución judicial relativa a los alcances y procedencia de la deuda, quedando para marzo de 2023 la presentación de la propuesta de Ribeiro para reestructurar su millonario pasivo. Mientras tanto, la compañía viene llevando a cabo un fuerte proceso de reconversión de sus operaciones para evitar los sucesivos embargos que sufrió en todo este tiempo y sostener su giro de negocios en forma normal. En una nota que Ribeiro envió a la Comisión Nacional de Valores (CNV), sus abogados aseguran que este problema "ha sido y continúa siéndolo un tema que nos ocupa intensamente ya que a la fecha todavía se mantienen vigentes algunos embargos preventivos de mercaderías y de dinero". Sostienen además venir llevando a cabo "intensos esfuerzos para regularizar estas situaciones y su pronta resolución podrá mejorar el surtido de las sucursales". En este marco, la cadena redujo su cantidad de sucursales a 16 que están actualmente en funcionamiento, concentrando el negocio en las que tienen locales propios o que son comercialmente deseables. También desactivó los centros de distribución de la ciudad de San Luis y Spegazzini (Provincia de Buenos Aires) centrando todo el movimiento en el de La Zal (provincia de San Luis). Del mismo modo, ajustó su plantilla del personal, tanto por desvinculaciones espontáneas como planificadas a fin de concentrar los recursos humanos en las áreas relevantes para el desarrollo de los negocios. En el caso de la relación con los principales acreedores financieros, la

cadena asegura que se ha mantenido fluida y estable, "rescatando en estos casos una actitud positiva la cual oxigena el trabajo de rearmado comercial y financiero para lograr la normalización del desarrollo de los negocios el pago de las deudas concursales". De hecho, varios de estos acreedores financieros (obligacionistas) y comerciales (proveedores), que no cuentan con estructuras para el seguimiento del concurso se acercan a la compañía a fin de informarse de la marcha del proceso y reclamar algún tipo de acuerdo que no puede ser concretado hasta que se cierre el proceso concursal. Según el escrito de Ribeiro, "la apertura del concurso ha actuado como garantía adicional a los tenedores de títulos ya que direcciona la totalidad de los activos al respaldo de los importes debidos a los acreedores ya que en este sentido la amplia diferencia de activos y pasivos a favor de los primeros lleva tranquilidad a los mismos". Del mismo modo y con el fin de recomponer capital de trabajo, principalmente en compra de mercaderías, Ribeiro solicitó al juzgado la autorización para la venta de varios activos que ya no prestan servicio para el desarrollo de los negocios. Se trata de 5 camiones y del inmueble de la localidad bonaerense de Spegazzini donde funcionaba el centro de distribución. También presentó un plan de negocios que fue analizado por el síndico sin que recibiera objeciones. En su informe, Auzmendi entiende que en un primer término las ventas de Ribeiro se encontraban en un muy bajo nivel ya que los canales electrónicos no podían ser utilizados y que las compras en efectivo resultaban de valores absolutamente marginales. Luego, en un segundo informe y a partir de la regularización de la cuenta bancaria, pudo advertir que se encontraba en reconstrucción el canal de venta electrónico, no obstante no se podía evaluar la incidencia en la facturación y reactivación de las ventas de la empresa. Asimismo, a partir del tercer informe mensual puede inferirse que Ribeiro continúa desarrollando las tareas que hacen al giro ordinario del negocio, así como también se ha hecho saber los caracteres del nuevo plan adecuado a los actuales tiempos de comercialización, que se encuentra incorporado en las actuaciones principales del concurso. Por otra parte, el síndico explica que de la compulsa de las cuentas de la compañía efectuada al 30 de abril, se observa que la caja total de la compañía ascendía a $ 13 millones, considerando que se trata de un monto "exiguo en vista de los gastos mensuales que debe afrontar la empresa y cuyo resultado deficitario de los últimos meses ha sido oportunamente expuesto". Además explica que la empresa debió recurrir al Repro para pagar parte de los salarios de los empleados ya que tampoco cuenta con fondos líquidos disponibles para atender el pago salarial.

AUTOMOTRIZ

La venta de autos usados subió 42% en mayo, pero el sector dice que agoniza

Las ventas de autos usados crecieron 42,5% interanual en mayo, pese a que las empresas sostienen que el sector atraviesa una situación “agonizante”. Aclararon además que la comparación se hace contra un mes muy malo de 2021, que estuvo afectado por un rebrote de covid, según la Cámara del Comercio Automotor (CCA). Por eso, si se hace una comparación diferente, las subas son mucho más moderadas. Por ejemplo, contra abril 2022 (130.364 vehículos), las ventas subieron 6,3%. Esto también se ve al tomar el acumulado: en los primeros 5 meses de 2022 se vendieron 648.575 unidades, una suba del 1,31% comparado con igual período de 2021 (640.208 vehículos). Alberto Príncipe, presidente de la Cámara del Comercio Automotor (CCA), explicó que la suba de ventas de mayo “no la podemos tomar como crecimiento porque venimos disminuyendo los volúmenes año tras año”. “Es solo un índice que esperamos vuelva a crecer en forma continua y considerable”, dijo. Y denunció que “hoy nos encontramos con un sector agonizante, que está usando toda su experiencia e imaginación para reinventarse a las nuevas formas de venta y no llegar al extremo de volver a achicar sus estructuras haciendo peligrar los puestos de trabajo”. De esa forma, alertó sobre la posibilidad de que si esta situación se profundiza pueda haber despidos en los concesionarios. “Sabemos de la voluntad del gobierno para que esto no suceda, pero no vislumbramos a corto plazo un cambio importante en la medida que la situación macroeconómica del país no mejore”, reconoció Príncipe. Por otro lado el ranking de venta de autos usados volvió a ser encabezado por los modelos Gol y Trend de Volkswagen, con 8.262 unidades vendidas. La siguieron las ventas de Chevrolet Corsa y Classic, con 4.927 vehículos. En tercer lugar se ubicó Toyota con su modelo Toyota Hilux y 4.128 unidades comercializadas.

Desabastecimiento y caída en las ventas: automotrices prevén un panorama incierto para lo que resta de 2022

Falta de gasoil, impuestos a los autos más caros, paros en las fábricas de neumáticos y la interminable disputa por la habilitación de dólares para permitir la importación de autopartes marcan la agenda de conflictos que soporta la industria automotriz. Un cúmulo de problemas que promete condicionar la operatividad de las terminales durante el segundo semestre y que, a la vez, compromete las cifras de producción estimadas para todo el año. A principios de 2022, las automotrices, agrupadas en Adefa, informaron que esperaban un incremento del 28% en la producción de vehículos para el año, recuperando de este modo los volúmenes registrados en 2015. La mejora se montaría sobre los buenos registros de 2021, que cerró con subas del 69% y 88% en la producción y en las exportaciones, respectivamente, lo que les permitió a las firmas superar el nivel de actividad previo a la pandemia. Y si bien los datos del primer trimestre marcaron esa misma tendencia, con un incremento en las operaciones de las terminales locales, esa tendencia positiva puede complicarse por la evolución que puedan tener los temas de conflicto que envuelven al sector y que plantean un desafío importante para la industria e impactan de manera negativa en los flujos de la cadena de valor y en los volúmenes de producción. Los más importantes y destacados por los empresarios de esta industria son el escenario global de abastecimiento de semiconductores y logísticos, y los cambios en las condiciones de pagos al exterior que introdujo el Banco Central y que obliga a las automotrices a financiar con dólares propios las compras que sus proveedores de autopartes concreten en el exterior. Según fuentes del sector, estas decisiones de política económica local y el incierto panorama internacional creado por la invasión rusa a Ucrania podrían impactar en las proyecciones de crecimiento dada la dificultad de la cadena de valor para obtener financiamiento externo en los plazos establecidos. "La última decisión del Banco Central demuestra que la incertidumbre va a continuar y que cada día nos sorprenden con algo diferente", se queja un alto ejecutivo de una de las terminales extranjeras con presencia en el mercado argentino. Su cuestionamiento hace referencia a la resolución del BCRA que para terminales y autopartistas formen parte de un esquema de financiamiento que, según fuentes de la entidad financiera oficial, permite avanzar en la recuperación del crédito comercial externo afectado durante la pandemia. La norma establece que las automotrices con mayor facilidad de acceso a líneas de financiamiento podrán utilizar esos fondos para aplicarlo a las importaciones de sus proveedores directos y estos a la vez reasignar en parte a uno o más de sus propios proveedores. Actualmente, la mayoría de las empresas tiene problemas para recibir piezas ya que los autopartistas no están importando con normalidad y están trabajando con sus stocks de insumos. Y si la norma publicada por el BCRA no termina de ser exitosa, el abastecimiento está en riesgo. También se cuestiona el cambio aplicado al llamado impuesto al lujo sobre la base sobre la que se calcula el tributo y que incluye a los modelos que superen los $ 4.300.000 de precio al público. Esto implica que los 0 km por arriba de ese valor estarán gravados con la primera escala de los Impuestos Internos, que equivale a una alícuota del 20% según decisión de la AFIP. También anticipan una fuerte retracción en las ventas de autos "gasoleros" por el preocupante faltante de gasoil que existe en el país. Del mismo modo, el conflicto gremial en las plantas productoras de neumáticos suma su grano de arena para terminar de cerrar un panorama preocupante para el sector automotriz.

CONSTRUCCION

Ferrum acelera plan de inversiones con crédito por $ 1.000 M

Ferrum, uno de los principales fabricantes de artefactos sanitarios del país, viene profundizando su proceso de recuperación desde mediados de 2021, tras haber pasado por una situación económica y financiera muy delicada en 2019 y 2020. En esa línea, la empresa logró ahora la aprobación de un crédito por $ 1.000 millones del Banco de la Nación Argentina (BNA), que destinará a financiar su plan de inversiones, según informó en una carta enviada a la Comisión Nacional de Valores (CNV). La compañía, que cuenta con 2 plantas de producción en Avellaneda y Pilar, de esta forma complementa sus fuentes de financiamiento junto con otros créditos anteriores provenientes de fuentes locales y externas. Además, en términos operativos viene manteniendo la tendencia de recuperación iniciada en el primer semestre de 2021, cuando logró revertir las pérdidas del mismo

período de 2020. En ese momento la empresa informó a la CNV que “ha retomado el plan de inversiones previsto en ejercicios anteriores, con el objetivo de ampliar la capacidad productiva, principalmente de la Planta Pilar y mejorar la eficiencia del proceso productivo”. Y agregó: “En sintonía con el incremento de las inversiones, ha incrementado fuertemente la dotación para hacer frente a la mayor demanda local e incrementar las exportaciones”. En este marco, en el primer trimestre de 2022 registró una ganancia de $ 1.978,4 millones, que representó un incremento de 31% contra los $ 1.505,6 millones del mismo período de 2021. A la vez, representó una mejora de 7.700% comparados con los exiguos $ 25,4 millones de ganancias del primer trimestre de 2020. Y muy por encima de las pérdidas por $ 108,4 millones que había sufrido en el primer trimestre de 2019. La clave de la recuperación de los resultados de Ferrum fue que “a partir de julio de 2020 se observó una gran demanda de productos sanitarios por parte de las empresas constructoras y de los particulares”. A partir de entonces la firma se vino manejando con un escenario optimista: “Dentro de un contexto enmarcado en una alta volatilidad e incertidumbre, consideramos que el sector de la construcción, tanto en obras públicas como privadas, continuará evolucionando positivamente como herramienta clave para impulsar el desarrollo de la actividad económica dentro de las estimaciones de crecimiento de PBI esperadas para el país durante 2021 y 2022”. Esto también quedó asentado en el informe sobre los resultados del primer trimestre de 2022: “La sociedad continuará trabajando para mejorar sus procesos y su capacidad de producción con inversiones en bienes de capital y en tecnología y la distribución y comercialización de sus productos, para satisfacer las necesidades de los clientes, aplicando los protocolos sanitarios y de seguridad para el cuidado y protección de sus colaboradores”.

Landmark, la nueva tienda departamental en Unicenter

A partir de la apertura de su primer mega local en el shopping Unicenter de la localidad bonaerense de Martínez, Landmark iniciará una etapa de expansión internacional. Se trata de la primera cadena de tiendas departamentales "made in Argentina", que acaba de inaugurar una sucursal de 6.000 m2 en el centro comercial propiedad del grupo chileno Cencosud, con una inversión de $ 650 millones. Landmark nació como tienda en el 2015 en Buenos Aires y actualmente cuenta con 9 locales como los ubicados en el shopping Paseo Alcorta; Norcenter; Pilar y Recoleta, entre otros. La empresa también fabrica y comercializa productos orientados a distintos segmentos del mercado y es propietaria de otras marcas como las alfombras Mihran. Además de en Argentina, posee operaciones en México y presencia global a través de su red de "coolhunters", dedicados a detectar las tendencias en los principales mercados del mundo. El de Unicenter pasó a ser la primera tienda de lifestyle que se abre en el mercado local en el predio que ocupó Falabella hasta su retiro del mercado local en junio de 2021. El nuevo mega local servirá como ancla para el desembarco de la cadena en otros países de América Latina como México, Chile y Brasil, países a los que aspira llegar a partir del 2023 y de la mano de acuerdos con fondos de inversión que los dueños de esta tradicional empresa de muebles de diseño ya comenzaron a negociar. Los detalles de este plan de expansión internacional fueron detallados por Federico Arslanian, gerente General de Landmark, quién especificó que el formato elegido viene a reemplazar a las tiendas departamentales extranjeras que dejaron de operar en el país, aunque con un concepto vinculado al lifestyle. De hecho, el grupo empresario dueño de esta marca también lanzó Land, dentro de la tienda para ofrecer una propuesta centrada en artículos de diseño de "entrada de gama". Además, implica el ingreso de la compañía en nuevas categorías de productos, tales como bazar, textiles, regalería, blanco o libros, entre otros, a los cuales no se descarta incorporar artículos de electrónica. De manera adicional, se presentó Studio Landmark, una nueva unidad de negocios dedicada a brindar un servicio de asesoría y proyectos a medida, destinado tanto a profesionales del diseño como al público en general. "Como empresa nacional, creemos en el país y seguimos apostando e invirtiendo en la producción y el talento argentinos", explicó. La planta está ubicada en Tortuguitas, Malvinas Argentinas y demandó una inversión de $ 250 millones, que permitió equiparla con tecnología de punta. Actualmente emplea a más de 60 personas pero antes de fin de año duplicará su dotación luego de que finalicen las obras de ampliación de la fábrica en el marco de un proyecto que le demandó otros $ 45 millones de inversión.

Volantazo de Costantini: el mayor proyecto de oficinas en el Paseo del Bajo ahora será un edificio de viviendas

Eduardo Costantini, es sin dudas uno de los empresarios más poderosos del mercado de bienes raíces, pero a él también la pandemia le obligó a reconvertir algunos de sus proyectos. En junio de 2019, anunció una inversión de US$ 400 millones para un desarrollo de oficinas de

más de 150.000 m2 en el Paseo del Bajo. Sin embargo, con la masificación del home office y el trabajo híbrido la iniciativa se hará pero ahora serán viviendas. El proyecto Catalinas Río combinaba oficinas con espacios comerciales, culturales y recreativos, distribuidos en 2 torres conectadas entre sí. El edificio, que buscaba ser el más grande de oficinas de la Argentina, se llevaría a cabo en los terrenos que Consultatio le compró al Estado a fines de 2017. Consultatio Real Estate se quedó, en aquel momento, con las unidades 6 y 7 por US$ 100,1 millones. Unos meses antes había ganado la puja por la parcela 5 por un total de US$ 40,2 millones. "Durante todo el 2021 trabajamos para generar un nuevo proyecto ante esta nueva realidad. Decidimos que vamos a hacer una torre residencial, con una apuesta importante en resignificar la zona", contó Gonzalo De la Serna, CEO de Consultatio. Las mega torres de oficinas se anunciaron junto a un edificio de viviendas en la Avenida Huergo al 400, que demandará una inversión de US$ 100 millones con 50.000 m2 construibles, con algunas re-adecuaciones como consecuencia de la pandemia, este proyecto sigue en pie con el mismo uso.

ENERGÍA

Elevaron el corte obligatorio de gasoil con biodiésel para paliar la escasez de ese combustible

A través de una resolución de la Secretaría de Energía se elevará un 50% el corte obligatorio de la Ley de Biocombustibles para las pequeñas y medianas empresas, y se lo llevará a 7,5%. La Secretaría de Energía de la Nación publicará un decreto adicional que establece que por el término de 60 días se establezca el Régimen de Corte Obligatorio Transitorio Adicional de Biodiesel (Cotab), destinado a incrementar la capacidad de abastecimiento de gasoil grado 2 y grado 3. Según anticiparon, este régimen permitirá un corte obligatorio transitorio y excepcional de 5 puntos porcentuales adicionales para todas las empresas proveedoras. Para este segmento adicional los precios y volúmenes serán libremente pactados con un tope en el precio de importación del gasoil. Evaluaron que el incremento transitorio en el corte de biodiesel puede garantizar un rápido abastecimiento incremental y generar un ahorro de divisas para la economía. "Argentina hoy posee capacidad instalada de producción de biodiesel que excede el corte obligatorio", afirmaron. Este volumen de oferta incremental podría llegar a representar más del 30% de las importaciones mensuales promedio de gasoil durante el primer cuatrimestre, apuntaron. La cartera nacional señaló que la coyuntura energética global hoy presenta escenarios de escasez junto con altos precios de gasoil y que la demanda doméstica de gasoil ha enfrentado incrementos superiores al 14% durante el primer cuatrimestre de 2022, respecto al mismo período de 2021. Los aumentos -aseguran- impactan en la capacidad doméstica de refino, lo que ha generado presiones sobre las importaciones y una compleja situación respecto al adecuado abastecimiento de los volúmenes que necesita el mercado. Los volúmenes vendidos en el mercado de gasoil durante el primer cuatrimestre de 2022 superaron en más de 580.000 m3 a los del mismo período de 2021. Durante el mismo período, las importaciones superaron en más de 530.000 m3 (112%) a las realizadas el año anterior, superando el millón de metros cúbicos y promediando 250.000 m3 por mes. "Esto pone en evidencia la necesidad de fuentes alternativas de abastecimiento que permitan incrementar la oferta a corto plazo y garantizar un creciente abastecimiento de la demanda", sostienen.

La actividad en Vaca Muerta se aceleró un 35% en lo que va de 2022

Las empresas petroleras y de servicios de Vaca Muerta transitaron los primeros 5 meses de 2022 a paso acelerado y lograron incrementar la actividad en la formación un 35% respecto al 2021. Un alto nivel de trabajos en ambos segmentos, por precios y demanda, y la aplicación de nuevas tecnologías, son los dos principales factores que apuntalaron la cantidad de etapas de fractura y lo convirtieron en histórico. Entre enero y mayo las empresas completaron unas 4.568 etapas de fractura, mientras que en el mismo período de 2021 habían realizado unas 3.378, de esta manera se concretó un incremento del 35,22% a nivel interanual. Incluso si se lo compara con los datos de 2019, antes del impacto de la pandemia, se ve un aumento del 69%. Otro dato que es más que positivo es que en los meses de análisis tuvieron presencia nada más y nada menos que 10 operadoras, con variado nivel de escala de trabajos, pero que muestra que se sumaron 2 empresas, respecto

al 2021. Los datos se desprenden de los informes mensuales que elabora la firma NCS Multistage. La cantidad de fracturas fue de menor a mayor, a tal punto que en mayo se registró el récord histórico. En detalle, durante enero, febrero y marzo se completaron 745, 864 y 873 punciones a la roca madre, mientras que en abril y mayo unas 906 y 1180, respectivamente. Las empresas son YPF, Pan American Energy, Tecpetrol, Vista, Pluspetrol, Shell, TotalEnergies, Phoenix Global Resources, ExxonMobil, y Capsa - Capex. La que se podría sumar en los próximos meses es Chevron que ya oficializó un proyecto piloto para su área El Trapial, en paralelo al proyecto en el que acompaña a la petrolera de bandera. La petrolera que más actividad de fracturas registró fue YPF que completó unas 1866 punciones a la formación. Esta cantidad representa el 40,85% del total y es un dato que muestra que respecto al primer trimestre de 2022 cayó su participación (47%), pero lejos de ser una mala noticia significa que la actividad comenzó a diversificarse entre otras empresas. En segundo lugar, se ubicó la petrolera del Grupo Techint, Tecpetrol, que realizó unas 695 etapas de fractura, y el podio lo completó la firma de la familia Bulgheroni, Pan American Energy, con otras 470 punciones. El cuarto, quinto y sexto puesto se lo quedaron las empresas Shell, Vista y ExxonMobil, con unas 430, 376 y 284 fracturas, respectivamente. Y las últimas cuatro posiciones, las compañías Pluspetrol, Phoenix, TotalEnergies y Capsa - Capex, con unas 231, 123, 92 y 1 etapa, respectivamente.

Vista colocó un bono por US$ 43,5 millones

Vista, la compañía que conduce Miguel Galuccio, informó que colocó un bono en el mercado de deuda por un monto de US$ 43,5 millones. Con un valor nominal ofertado de US$ 54,9 millones recibió 591 ofertas con un precio de emisión del 100% del valor nominal y una tasa aplicable de 6,00% y una duration (estimada) de 2,03 años. El vencimiento de la obligación negociable opera en agosto de 2024, está denominada y es pagadera en dólares con una única amortización de capital al vencimiento. En este sentido, según informaron en la petrolera, el destino de los fondos será cubrir próximos vencimientos de deuda de la compañía, como ser el pago de una porción de capital de las ON Clase II y una porción de la amortización del préstamo sindicado. La agencia de calificación Moody's Local Argentina le asignó a la firma Vista Energy Argentina S.A.U. (Vista) una calificación de emisor en moneda local de largo plazo de AAA.ar y una calificación de emisor en moneda extranjera de largo plazo de AA+.ar. Adicionalmente, Moody's Local Argentina asignó a Vista una calificación de AA+.ar a las Obligaciones Negociables Clase XIII por hasta un valor nominal de US$ 43,5 millones. Según la calificadora, la perspectiva de las calificaciones es "estable", si bien dejó constancia que "estas calificaciones de crédito podrían verse modificadas ante la ocurrencia de posibles cambios en el proceso de finalización de documentos y la emisión de valores que se encuentran en estado previo a oferta pública". Esta emisión fue realizada en el marco del programa global para la emisión de obligaciones negociables simples (no convertibles en acciones) a corto, mediano o largo plazo por un monto máximo de hasta US$ 800 millones.

El grupo petrolero privado más importante de la Argentina reestructura plazos de su deuda en dólares

Pampa Energía, el grupo petrolero privado más importante de la Argentina, propiedad del holding energético que dirige Marcelo Mindlin y que administra empresas vinculadas al sector energético y de hidrocarburos con cotización en el mercado bursátil local y en Wall Street, acaba de anunciar la refinanciación de una serie de Obligaciones Negociables (ON) por US$ 500 millones que tiene tiempo de cancelar hasta el 21 de julio de 2023. Se trata de las ON Clase T que serán reemplazadas por las ON Clase 9 denominadas en dólares, a tasa de interés fija igual a 9% nominal anual y por el mismo valor de US$ 500 millones, aunque con un vencimiento extendido hasta el 8 de diciembre de 2026. Si bien Pampa Energía no recibirá fondos en efectivo procedentes de esta oferta de canje, utilizará la nueva emisión de ON para refinanciar parte de su deuda a corto plazo. Los bonos que serán canjeados fueron emitidos el 21 de julio de 2016, apenas 2 meses después de que el grupo Pampa se quedara con la mayoría accionaria de Petrobras Argentina, la subsidiaria local de la petrolera estatal brasileña por la cual pagó US$ 892 millones. En el caso de las ON Clase 9 serán emitidas bajo el programa global de emisión por hasta US$ 2.000 millones. Los tenedores de las ON Clase T podrán elegir por ingresar al proceso de manera temprana hasta el 6 de julio mientras que la fecha de vencimiento de la propuesta será el 20 de julio, excepto que sea prorrogada o cancelada anticipadamente por Pampa Energía. En cuanto a la fecha de liquidación está prevista para el 8 de agosto, en cumplimiento con la aprobación del BCRA para acceder al mercado cambiario comenzando desde el 1 de agosto de 2022, a los fines de obtener los dólares necesarios para pagar la contraprestación en efectivo total. Ocurre que la oferta incluye dos opciones, la A y la B cuyos términos y condiciones se encuentran en el prospecto de

emisión de los nuevos títulos e incluyen una combinación de dinero en efectivo y nuevas ON. Según explica la compañía en su documento, "la consumación de la Oferta de Canje está condicionada a la presentación válida en la Oferta de Canje de US$ 350 millones o más del monto de capital total en circulación de Obligaciones Negociables Existentes". Pampa Energía encara la refinanciación de esta deuda de manera paralela a su estrategia orientada a minimizar el impacto de la inestable situación económica y financiera del país en sus operaciones. Se trata de un procedimiento de recompra de acciones en el mercado de capitales, política que viene llevando a cabo desde el 2018 y que continuará este 2022, tras haber casi duplicado sus ganancias integrales que, en el primer trimestre llegaron a $ 30.226 millones contra los $ 19.550 millones de igual período de 2021. El objetivo es limitar la distorsión que creó la crisis cambiaria entre el valor económico de sus empresas y el precio de las cotizaciones de las acciones en el mercado bursátil. De ese modo, busca resguardar el posible daño que el inestable escenario actual le puede causar al precio de los títulos de Pampa Energía y de varias de las empresas que conforman el grupo o donde participa como principal accionista como Transener o Transportadora de Gas del Sur (TGS). En mayo, el directorio de la empresa aprobó un nuevo plan para la adquisición de acciones propias "con la finalidad de disminuir la diferencia entre el valor de la sociedad en base al valor de los activos, y el valor de la misma en base al precio de cotización de sus acciones". En esta oportunidad, el monto a invertir en la recompra de acciones alcanza los US$ 30 millones o el que resulte necesario hasta alcanzar el 10% del capital social. Ese dinero será destinado a adquirir una cartera de acciones que no podrá superar, en conjunto, el límite del 10% del capital social de Pampa Energía. En cuanto al precio a pagar por título, será de hasta un máximo de US$ 22 por ADR en el New York Stock Exchange, y de $ 194 en Bolsas y Mercados Argentinos S.A.

Energía Argentina firmó el contrato para la provisión de cañerías del gasoducto Presidente Néstor Kirchner

Energía Argentina y la empresa SIAT S.A. firmaron el contrato para la provisión de cañerías para el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner y sus obras complementarias. Agustín Gerez, Presidente de la empresa, resaltó que "la firma de este contrato es un hito fundamental para este proyecto transformador, que sin dudas va a marcar el rumbo de la Argentina en los próximos 25 años y nos encamina hacia la soberanía energética" y agregó que "esto refleja el enorme esfuerzo y dedicación que le asignamos al proyecto para que el mismo pueda estar en condiciones operativas conforme al cronograma licitatorio de construcción". "El gasoducto Presidente Néstor Kirchner va a hacer posible que sectores residenciales, comerciales e industriales de nuestro país accedan a energía a precios competitivos, que por la coyuntura internacional se convirtió en un insumo crítico, impulsando así el empleo y la producción", explicó Gerez. El contrato firmado consiste en la compra de 582 km de cañerías de 36 pulgadas de diámetro y de 74 km de cañerías de 30 pulgadas, que serán utilizadas para la primera etapa del Gasoducto Néstor Kirchner entre Tratayén (Neuquén) y Saliquelló (Buenos Aires) y para sus obras complementarias. El Gasoducto Presidente Néstor Kirchner permitirá ampliar un 25% la capacidad del sistema de transporte de gas natural argentino. Además será fundamental para el desarrollo de la producción en Vaca Muerta, ya que permitirá que ese insumo llegue hacia los grandes centros de consumo del país, mejorando íntegramente el comportamiento del sistema de transporte de gas.

FRUTAS Y HORTALIZAS

San Miguel vende parte de sus operaciones en Perú y Sudáfrica y cambia el foco de su negocio

San Miguel, empresa argentina líder en la producción y exportación de limones, venderá parte de sus operaciones en Perú y Sudáfrica para capitalizarse y focalizará su negocio en la producción de derivados del limón. Según informó a la bolsa, seguirá operando en la Argentina, Uruguay y en el país africano. “Con esta transacción la compañía apunta a fortalecer su estructura financiera y realocar capital en nuevos proyectos de inversión orientados a ampliar su oferta de productos en su negocio industrial para el abastecimiento de ingredientes naturales a sus clientes estratégicos de todo el mundo”, estimó la compañía en un comunicado. Según indicaron, la oferta fue realizada por Citri&Co y

representa el 100% de las acciones de San Miguel Fruits Perú y San Miguel Fruits South Africa, así como también la exclusividad en la comercialización de la fruta fresca que la compañía continuará produciendo desde la Argentina y Uruguay. Los Miguens-Bemberg tienen 30% de participación accionaria; la familia Otero Monsegur, el 24% y el 26% restante es de la ANSES. El resto cotiza en el mercado en accionistas minoritarios. “En San Miguel estamos muy entusiasmados de iniciar este nuevo capítulo de su exitosa historia enfocando nuestra estrategia en el desarrollo y crecimiento del negocio de Ingredientes Naturales a través de nuevos proyectos de inversión para seguir abasteciendo a nuestros clientes de todo el mundo”, explicó Pablo Plá, CEO de San Miguel. “Confiamos en que Citri&Co tiene todas las condiciones para seguir impulsando al próximo nivel las operaciones de fruta fresca de Perú y Sudáfrica, así como también contribuirá positivamente con San Miguel para potenciar la comercialización de su negocio de fruta fresca”, concluyó. San Miguel nació hace 65 años y es la compañía líder en la producción de cítricos del hemisferio sur. Hasta ahora dividía su negocio en la producción y exportación de limones, y en la fabricación de sus derivados como insumos para otras industrias, por ejemplo, la de bebidas. Ahora apunta principalmente a este último. La decisión se tomó luego de que se combinaran varias dinámicas relacionadas con la sobreoferta de limones en el mundo, cambios en las ventanas de exportación global y el aumento de la deuda. “Hoy procesa más de 340.000 toneladas de limón desde sus operaciones de la Argentina, Uruguay y Sudáfrica, lo que representa un 15% de la producción mundial de ingredientes naturales, negocio en el que la Argentina ocupa el primer lugar entre los países productores con un 60% de participación global”, indicaron. La firma elabora aceites esenciales, jugos y cáscara deshidratada que exporta a compañías de alimentos, bebidas y fragancias y sabores. Sin embargo, la firma no abandonará la producción primaria del todo. “San Miguel continuará produciendo y exportando alrededor de 60.000 toneladas de fruta fresca desde los países rioplatenses que serán comercializadas por Citri&Co”, indicaron en la empresa sobre su negocio de producción primaria.

GANADERÍA

La faena bovina continuó por la senda de la recuperación en mayo

En mayo se faenaron 1,15 millones de cabezas bovinas en Argentina, lo que significa un crecimiento del 10% en relación a abril y del 18% en comparación con mayo de 2021, según un informe del Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas ABC. No obstante, el documento aclara que ese incremento interanual debe ser analizado con lupa: sucede que mayo de 2021 fue el momento en que comenzaron a regir las restricciones a las exportaciones de carne vacuna, y eso derrumbó los números de la faena en aquel momento. Ahora, por el contrario, gran parte de la mejora de los números tiene que ver precisamente con la decisión que tomó el Gobierno de liberar los envíos al exterior de carne faenada de vacas de las categorías D y E. Y son esas vacas “añosas” el principal motivo por el que las estadísticas muestran un repunte, de acuerdo con el análisis del Consorcio. “Al considerar el número de días hábiles, se advierte un aumento respecto de los primeros meses de 2022, una tendencia que ya se había apreciado en abril”, señaló Mario Ravettino, presidente del Consorcio ABC. Y completó: “Con respecto de 12 meses atrás, se registró un incremento importante, aunque debe tomarse en consideración que a mediados de mayo de 2021 comenzó a regir la suspensión de las exportaciones de carnes bovinas, lo que limitó la actividad en las plantas exportadoras y redujo el total sacrificado”. En lo que respecta al mencionado peso de las hembras, mientras que en los primeros 3 meses de 2022 significaron el 45% de la faena, el valor subió al 47% en abril. “El incremento se concentró en vacas y dentro de estas las más añosas, con 8 o más dientes, una tendencia que fue estimulada por la excepción para las exportaciones de Vaca D y E. El nivel actual es récord desde que se comenzó a aplicar el criterio de tipificación por dentición en abril de 2019”, precisó el Consorcio. En cuanto a los machos, se observa también una leve caída en la contribución de los novillitos, mientras que los novillos aumentaron un punto su participación dentro de la faena total, con una suba del 8% respecto del

acumulado en los primeros meses de 2021. De esta manera, a mayo de 2022, la producción de carnes bovinas se ubica en 1,23 millones de toneladas peso res, según estimaciones de la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario (DNCCA), 3% por encima de los primeros 5 meses de 2021. “El consumo aparente ha experimentado un incremento comparado con 2021, ubicándose en el orden de 47 kg/hab/año, un aumento del 2% respecto de enero-mayo de 2021”, concluyó Ravettino.

SERVICIOS INFORMATICOS

La industria local del gaming sigue sumando a nuevos inversores

En 2021, la industria del gaming generó $ 560 millones en ingresos en Argentina y se calcula que hay más de 22 millones de jugadores y más de 5 millones de espectadores de e-sports. Ese potencial de crecimiento atrae a los inversores que, de una u otra forma, buscan participar del negocio. Recientemente, la fintech Ualá anunció que se sumará a Isurus como sponsor oficial del equipo. Fundado en 2011 por Facundo Calabró, Isurus es la organización de e-sports de más amplia trayectoria en América Latina. Pasó de ser un proyecto personal creado desde una habitación en la ciudad de La Plata, a ser un club central de la escena gamer regional que compite en las ligas y torneos más importantes de la región y con la mayor cantidad de clasificaciones a los torneos más importantes del mundo como Worlds, MSI, ESL Pro League, DreamHack Masters Dallas, Blas Premier, entre otros. Isurus es una comunidad formada por más de 100 personas entre coaches, jugadores profesionales, analistas, psicólogos, kinesiólogos, nutricionistas, creadores de contenido y marketing de primer nivel. Desde sus inicios, Ualá apuesta a los e-sports para acompañar una pasión que comparte una gran parte de su comunidad: 1 de cada 6 usuarios se identifican como gamers, de los cuales el 50% tiene entre 13 y 23 años.

Ualá con banco propio

El Banco Central notificó la aprobación de la transferencia de 100% del paquete accionario de Wilobank S.A.U., que fue el primer banco digital en la Argentina, a Bancar Technologies Limited (Ualá). Eduardo Eurnekian, fundador de Corporación América y propietario de Wilobank, se incorporará como accionista de Ualá. Al adquirir Wilobank -"Wilo", en la jerga-, Ualá también hará pie como banco en Modo, la billetera digital de los bancos del sistema que fue organizada para pelear el negocio de medios de pago con el imparable MercadoPago. El fundador de Ualá, Pierpaolo Barbieri, explicó el rumbo que adquirirá el negocio de la fintech nacida hace 5 años: “El banco es transformacional porque nos va a permitir ampliar la gama de productos que ofrecemos en el ecosistema financiero. Porque la regulación argentina está construida de forma tal que ciertos productos solamente pueden ser otorgados mediante una entidad financiera según la Ley 27.893”. Y agrega: “Las cuentas sueldo, en las que se acreditan las jubilaciones, las pensiones y la asistencia social no se pueden hacer si no es en una entidad financiera, porque las fintech no pueden tener la cobertura de depósitos de Sedesa. Siempre quisimos poder recibir las cuentas sueldo, es lo que nos piden los usuarios. Tenemos una plataforma de pago gratis, que ahora ofrece inversiones FCI en nuestra propia Alyc, Ualintec Capital, que tiene productos de T+0, dólar MEP, Cedear; también el vertical de Bis, que tiene el link de cobros, acuerdos con Tienda Nube, con el mPos nuestro; damos servicios al pequeño emprendedor, luego tenemos el negocio de seguros y asistencia”. Sobre quién será la competencia directa en esta etapa, dice: “Siempre pensé que mi competencia principal es el efectivo, todavía vivimos en una sociedad en donde el 75% de los pagos en Argentina como 85% en Colombia y México son efectivo. Cuando tenés efectivo, no lo tenés invertido entonces yo ya tengo 2 millones de personas con cuentas comitentes en Ualá que pueden depositar en fondos T+0 de liquidez que es uno de los más rendidores del mercado porque tiene las comisiones más bajas. Nuestro competidor principal obviamente es Mercado Libre y después las otras fintech y bancos. Pero yo digo siempre que la competencia eleva al capitalismo, especialmente en la Argentina, a la que le falta competencia”. Barbieri aclara: “Ualá no se convierte en banco, sino que va a tener un banco que ofrecerá estos servicios. Tenemos muchas cosas por hacer de sistemas para integrar la operación de "Wilo" al ecosistema de Ualá”.

SUSTANCIAS QUÍMICAS

Unipar, abrirá una planta en el Norte, por las productoras de litio

Unipar es la reina del PVC, el cloro y la soda cáustica en Argentina y Brasil. El grupo factura US$ 1.400 millones y cuenta con un fondo para eventualidades de US$ 400 millones. Unipar está en el país desde 2016 cuando compraron la belga argentina Solvay Indupa con planta en Bahía Blanca y otra más en Brasil. Como trabajan con materias primas como el agua y la sal para fabricar químicos ampliamente utilizables, el 95% de sus insumos son made in Argentina y a su vez exportan el 50%. Son el quinto mayor exportador del país. Argentina representa el 30% de sus ingresos. Ahora destinarán US$ 40 millones a una planta de soda cáustica en alguna de las 3 provincias productoras de litio: Catamarca, Salta o Jujuy. “Somos una empresa brasileña, estamos acostumbrados a manejarnos en esta región y tenemos que estar en ese negocio”, explica Mauricio Russomano, CEO de Unipar. Unipar ya provee la soda cáustica, imprescindible para la extracción del litio. Pero claro esa soda, que se llama perla porque se convierte en pellets, debe viajar 1.800 km en camión desde la planta de Bahía Blanca. “En la zona del litio hay sal, agua, necesitamos gas y energía eléctrica y un buen acceso a las rutas”, señala dispuesto a invertir con fondos generados en Argentina. Otro proyecto a punto de alumbrar es un parque eólico. Otro de sus productos estrella es el PVC, en plena transformación, desde los caños para la electricidad y el gas en el hogar hasta usos de los más curiosos, como los blister de los remedios al llamado cuero sintético. En Argentina son los únicos productores. En Brasil, los segundos. Tal vez por eso, Russomano dice no tener inconvenientes en el proceso productivo en el país. Y en cuanto a la inflación admite que le preocupa la aceleración en los precios de la energía a nivel internacional. “El problema es cuando comparamos con los Estados Unidos, sobre todo en los costos de los insumos. Nosotros competimos principalmente con ellos y los asiáticos. Los costos de logística y transporte son muy altos tanto en la Argentina como en Brasil”, afirma al detallar que invierten US$ 18 millones al año en mejoras para la planta de Bahía Blanca. Allí emplean 500 personas. Sobre cómo hacen para manejarse en un contexto de alta inflación, finaliza: “Trae una complejidad especial a la gestión. Miramos los costos, el stock, la protección de la caja, cuál es el mejor momento para comprar los insumos y cómo acortar los plazos de cobro. Somos una empresa brasileña, sabemos hacerlo”.

TEXTIL E INDUMENTARIA

TN&Platex invertirá US$ 50 M para expandir el negocio de confección

El empresario textil Teddy Karagozian, propietario de TN&Platex, sostuvo, sobre el problema que frena las decisiones de inversión en la industria argentina: “El problema no es el costo laboral porque los salarios son muy bajos. El tema es que los pasivos laborales son muy elevados y por eso yo pude comprar empresas regaladas, haciéndome cargo de ese pasivo”. De todos modos, destacó que su empresa mantiene sus planes de inversión, que representan unos US$ 50 millones durante los próximos 3 años. Esto incluye la instalación de nuevas plantas en La Rioja, Catamarca y Corrientes, donde comenzará a producir indumentaria, con la creación de unos 600 puestos de trabajo. Hasta ahora el negocio principal de TN&Platex fue la fabricación de hilados y telas. Recién en el último año incorporó la producción de medias y ropa interior con la tradicional marca Ciudadela. Y ahora, su intención es salir a competir en la fabricación de indumentaria, trabajando también para terceros, entre los cuales ya hay varios interesados de marcas conocidas, aseguró.

TRANSPORTE

Flybondi suma su sexto avión en medio de la puja por las bandas tarifarias con el Gobierno

Flybondi recibió a su sexto avión y, con esa incorporación, la low cost busca seguir creciendo, en medio de la pelea por la implementación de las bandas tarifarias en los pasajes aéreos domésticos, que, según estipula el Decreto 879, publicado en el Boletín Oficial el 24 de diciembre, deberían empezar a regir a fin de junio. Con la incorporación de esta aeronave, la empresa pasa a tener la flota más grande desde que comenzó a operar en 2018. Se trata del Boeing 737-800 NG con matrícula LV-KDR, con 189 asientos de única clase, misma capacidad que las otras 5 aeronaves que tiene la aerolínea de bajo costo. "Su llegada marca uno de los hitos más importantes de la compañía. Después de muchos meses de trabajo muy fuerte de todas las áreas, superamos la máxima capacidad de flota que teníamos hasta el momento. Además, facilitamos más generación de empleo, más rutas y más posibilidades para que las personas puedan tener la libertad de volar", declaró Mauricio Sana, CEO de Flybondi. Flybondi tiene previsto el arribo de otros 4 aviones, para así llegar a un total de 10 unidades, con las que busca consolidarse en la industria, impulsada por la reactivación de la demanda. Mientras busca seguir creciendo, Flybondi mantiene su resistencia al reestablecimiento de las bandas tarifarias. En ese sentido, aguarda la definición del Ministerio de Transporte Nacional y la Administración Nacional de Aviación Civil (ANAC) sobre cuáles serán los precios mínimos y máximos que regirán en los pasajes de vuelos de cabotaje. Fue por este tema que el 22 de febrero pidió una medida cautelar. La causa cayó en el del Juzgado Nacional en lo Contencioso Administrativo Federal Número 9 y subrogante del 7. Hasta ahora, la compañía no recibió respuesta. En tanto, el Juzgado Federal de Ejecuciones Fiscales Tributarias Número 2 la embargó por una deuda de $ 3,4 millones con la (AFIP, en concepto de un Impuesto a las Ganancias impago, con fecha de vencimiento de enero. Mientras tanto, la empresa sigue adelante con su "Plan 2X", con desembolsos por US$ 42 millones. "Implica una inversión y un compromiso muy sostenido con el país. Aún nos quedan muchas más buenas noticias por anunciar", adelantó Sana. Desde que inició actividades, Flybondi ya movilizó a más de 4 millones de usuarios. El 20% de los pasajeros son personas que vuelan en avión por primera vez en su vida. En mayo, alcanzó una cuota del mercado de cabotaje de 13%. Vuela a 16 destinos domésticos: Buenos Aires, Bariloche, Comodoro Rivadavia, Corrientes, Córdoba, El Calafate, Jujuy, Mendoza, Neuquén, Posadas, Iguazú, Salta, Santiago del Estero, Trelew, Tucumán y Ushuaia. Además, en su red regional, tiene operaciones en 2 destinos internacionales: Río de Janeiro y San Pablo, en Brasil.

Viva Air hizo su primer vuelo en Argentina

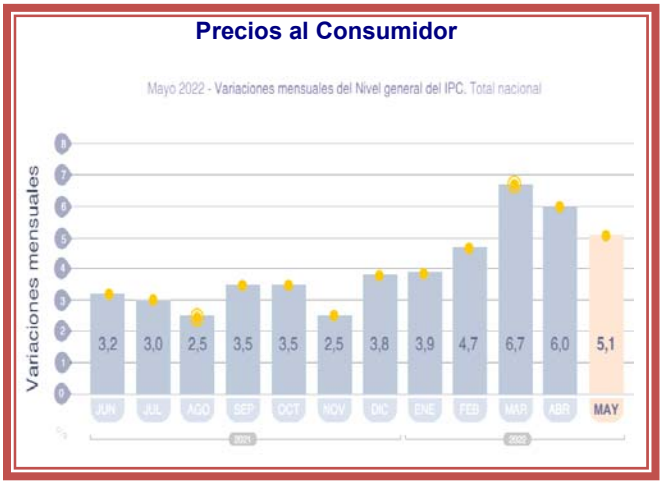
La llegada del Airbus 320 Neo con capacidad para 188 pasajeros y el color amarillo que caracteriza a Viva Air marcó el inicio formal de las operaciones de la compañía aérea colombiana en el mercado de las low cost doméstico en donde apunta a encarar un agresivo plan de crecimiento para los próximos 2 años. Viva Air había obtenido la aprobación oficial a mitad de abril, cuando la ANAC emitió una resolución que le permitía realizar traslados regulares de pasajeros y carga. La autorización fue otorgada para un máximo de 7 frecuencias por semana a Bogotá y otras 7 a Medellín. Sin embargo, la empresa hará uso de 4 a cada destino. El objetivo inicial de la aerolínea es poder transportar a 130.000 pasajeros durante 2022. De esos vuelos, 4 serán entre Bogotá y Buenos Aires y otros 4 entre Medellín y Buenos Aires durante los primeros meses de actividad, ya que en octubre sumaría 1 nueva frecuencia semanal con la meta puesta en operar 1 vuelo diario en junio de 2023. Por lo menos así lo anticipó Félix Antelo, CEO del Grupo Viva. El ejecutivo precisó que el objetivo es sostener la oferta de tarifas entre un 40% y un 50% más baratas que las que brinda la competencia, que se ubican en torno a los US$ 1.000 si se adquieren en Aerolíneas Argentinas y las estadounidenses American Airlines o LATAM. "Es la primera vez que una línea ultra low cost desembarca en el mercado argentino y que además lo hace con 8 vuelos semanales", agregó Antelo, quien aseguró además que la ruta a Ezeiza se encuentra en el top 10 dentro de los 60 destinos que Viva Air opera en la actualidad. Fundada en 2009 bajo el nombre de Fast Colombia S.A.S., inició operaciones en 2012 y su actual centro de operaciones es el Aeropuerto Internacional José María Córdova de Rionegro, que brinda servicio a Medellín. Desde abril pertenece al Grupo Avianca cuyo accionista mayoritario ahora es el millonario Declan Ryan, también dueño de la aerolínea europea Ryanair. El holding, que también es

dueño de Viva Air Perú, quiere lanzar una tercera aerolínea low cost en el continente para países de América del Sur y Central antes de que finalice el 2022. Hasta esa fecha, la compañía estará centrada en su expansión internacional que debió paralizar por la pandemia. En estos primeros 10 años de actividad, la empresa lleva transportados 30 millones de pasajeros y ha realizado 230.000 vuelos, con un 85% de factor de ocupación. Solamente en el 2021, transportó 10 millones de pasajeros contra los 6 millones de 2019. De las rutas que actualmente opera, 46 son domésticas dentro de Colombia y Perú, y otras 14 son internacionales a Estados Unidos, México, Perú, República Dominicana, Argentina y en breve se le sumará Brasil. Desde el 2021 el aeropuerto de Medellín funciona como Hub o centro de conexiones. "A partir de estas nuevas rutas entre ambos países le ofrecemos a los argentinos la posibilidad de llegar al resto de las playas de Colombia y de otros importantes centros turístico en El Caribe; Miami y Orlando, por ejemplo", aseguró Antelo. El ejecutivo también explicó que la flota de aviones que utiliza Viva Air "es la cuarta más moderna del mundo y amigable con el medio ambiente y los objetivos de reducción de las emisiones de carbono". En la actualidad, solo Aerolíneas Argentinas y Avianca vuelan a la capital colombiana, con lo cual la principal competencia de Viva Air será la compañía aérea estatal.

EL NÚMERO DE LA SEMANA

5,1%

Es el incremento del mes de mayo de la inflación, lo cual implicó una desaceleración respecto al avance de los meses previos. La suba fue impulsada por los precios núcleo de la economía, junto con las subas de salud y combustibles, entre otros.



EL CONCEPTO ECONÓMICO

LIDERAZGO VS. PODER

Si bien, ambos conceptos tienen algo en común; influir sobre otras personas, las diferencias entre uno y otro son abismales y no necesariamente porque uno cumpla un rol antagónico. Algunos afirman que el poder es algo malo y la verdad es que no es así, a menos que se utilice de mala manera. El poder, como tal, es un recurso valioso que puede ser conferido a una persona, ya sea por su experiencia, trayectoria o conocimientos en una materia específica y, por ende, se designa esta responsabilidad en él.

El liderazgo en cambio es una batalla que primero debe ganarse, para que la confianza de los demás le sea transferida. Es a través de las acciones que un líder valida su capacidad de influir sobre otras personas y quienes luego de haber visto su desempeño, lo reconocerán de manera natural como un líder.

El liderazgo acarrea consigo el poder, pero con menor grado de incertidumbre que cuando una persona ocupa una posición de poder y no se sabe con certeza cuáles fueron los criterios para designarle esa función.

FUENTES DE INFORMACIÓN:

Diario Ámbito Financiero, Buenos Aires Económico (BAE), Buenos Aires Herald, Clarín, El Cronista, La Nación, La Prensa, Página/12, Revista *Informe industrial*, Oficinas estatales y organismos públicos, Otras fuentes privadas. **Nota:** Todos los derechos están reservados. Queda prohibida su reproducción total o parcial, en cualquier idioma o formato, sin previa autorización por escrito del editor.