

REVISTA

MÁS INDUSTRIAS

ALIANZAS
INTELIGENTES



NUEVO GOBIERNO, NUEVAS MEDIDAS QUÉ IMPACTO TENDRÁN EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS DEL PAÍS

PÁG. 26



Etiquetado energético de las viviendas y su impacto en el sector de la construcción

PÁG. 16



Lo que 2023 nos dejó

PÁG. 22



La economía del conocimiento, clave para el desarrollo económico argentino

PÁG. 30

COMPRES PAMPEANO

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN



Herramienta Comercial



Informate sobre Empresas adheridas:

¡MÁS BENEFICIOS PARA LAS INDUSTRIAS Y SUS CLIENTES!

produccion.lapampa.gob.ar

Banco de La Pampa

Producción MINISTERIO

LA PAMPA Gobierno en Acción

Tel: 02954-452600-Internos: 1340/1225 / Email: comprepampeano@lapampa.gob.ar

Alianzas inteligentes



STAFF

DIRECCIÓN
Guillermo Iaquinandi

EDICIÓN
Lic. Federico Iaquinandi

PRODUCCIÓN INTEGRAL
MÁS INDUSTRIAS

RECONOCIMIENTOS

CDSR Concejo Deliberante de Santa Rosa
Declarada de Interés Municipal por el Honorable Concejo Deliberante de la ciudad de Santa Rosa, La Pampa. (Resolución N° 04/2020)

CD Cámara del Empresariado La Pampa
Declarada de Interés Legislativo por la Cámara de Diputados de la Provincia de La Pampa. (Resolución N° 06/2020)

CONTACTO

- Oficina comercial: Alsina 95 piso 12 of. 6 - Bahía Blanca
- 291 539 6319
- www.masindustrias.com.ar
- hola@masindustrias.com.ar
- [/masindustrias](https://www.facebook.com/masindustrias)
- [@mas_industrias](https://www.instagram.com/mas_industrias)

Escaneá el código e ingresa a nuestra web!



HOJA PRODUCIDA CON MATERIAL ECOLÓGICO

Un año de muchos cambios...

Por Guillermo Iaquinandi

... logros e incertidumbre para el común denominador de la gente. Y digo cambios porque el 2023 fue un año electoral con lo que eso implica. Muchos meses de escuchar agravios, insultos y desplantes, siendo los protagonistas todos aquellos que con una cuota de poder, pretendían avasallar a las instituciones y a las personas con un objetivo muy claro, "llegar". Algunos llegaron y otros se quedaron en el camino. Y hoy la realidad nos muestra que la Argentina tiene un nuevo Presidente, respaldado por un caudal de votos y por una sociedad en busca de un cambio. Y ese cambio llegó de la mano de una persona, Javier Milei, quién según dice, va a cambiar a la República Argentina. Y acá es donde hago hincapié, en la incertidumbre que expreso en el primer renglón, y que el pueblo tiene en todas sus formas, ya que si bien eso es lo que pretendemos todas las personas de bien, somos conscientes de que es un ser sin experiencia en la gestión pública y que lo que lo avala son sus conocimientos como economista. Entiendo que lo mejor que podemos hacer todos los ciudadanos que pretendemos que nuestro país sea pujante, productivo y equitativo, es no poner palos en la rueda, que para eso somos especialistas.

Cuando mencioné también los logros, me refería puntualmente a nosotros como editorial. Y esto lo destaco porque siempre fuimos cautos a la hora de tomar decisiones, tal vez demasiado. Y siempre lo hablamos con Fede, mi coequiper en todo, con quien comparto lo bueno y lo malo. Por suerte siempre han pesado más las cosas buenas que las malas. Cuando hablo de logros, les comento que en esta edición se van a encontrar con dos situaciones que seguramente a ustedes como lectores les va a poner felices, como a nosotros. La primera de ellas es que llegamos a la EDICIÓN 50 de MÁS INDUSTRIAS, un logro cumplido en esta primera etapa de vida. En segundo término, concretamos lo que nos habíamos planteado como objetivo hace un tiempo atrás, que era producir una revista casi en su totalidad, con hojas ecológicas. Misión cumplida!!!

Quiero, en esta última edición del año, agradecer a todas las empresas e instituciones que nos acompañan, al equipo incondicional de trabajo, a las familias y amigos, y a todos aquellos que son parte de **Más Industrias**. A todos MUCHAS FELICIDADES!!!

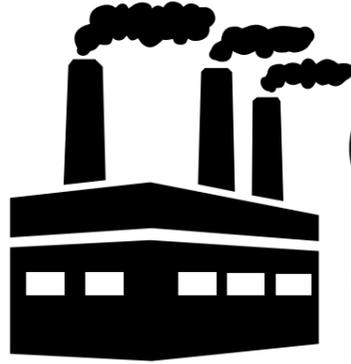
Hasta el próximo año!!!

ÍNDICE

32	34
4 La historia de los Fenoglio, el apellido del chocolate argentino	28 Axel Córdoba: "Hay que tener ganas y, sobre todo, un propósito que vaya de la mano con los ideales"
6 Vaca Muerta se encuentra ante el desafío de crear recursos humanos	30 La economía del conocimiento, clave para el desarrollo económico argentino
8 La guerra por los semiconductores aumenta las tensiones entre Estados Unidos y China	32 José Irastorza: "Vivimos una sequía climática, política y económica"
10 Las 3 "D" que guiarán el mercado de fusiones y adquisiciones	34 34 Exposición Rural de Santa Rosa: una celebración del campo y la industria
12 Lego, la marca de los ladrillos más famosos del mundo	36 Clima Expert: 20 años de excelencia en climatización y compromiso con el cliente
14 Hongos, el biomaterial del futuro que se abre paso en la industria	38 JF Solar: una empresa sustentable que brinda soluciones en energías renovables
16 Etiquetado energético de las viviendas y su impacto en el sector de la construcción	42 FM & Asociados: líderes en desarrollo e innovación local
18 Desafío empleos verdes: perfil profesional y desarrollo sostenible	44 NE Distribuciones: "Nos involucramos de manera completa en el producto que vendemos"
20 Actualidad empresarial	44 SD Energías Renovables, con todos sus productos en Bordeu
22 Lo que 2023 nos dejó	46 Deco Garden crea espacios de relax en casa
26 Nuevo gobierno, nuevas medidas, qué impacto tendrán en los sectores productivos del país	48 Inova: ¿Qué es la RM dinámica?

La Editorial no se responsabiliza por las opiniones vertidas en los artículos firmados, como tampoco del contenido de los anuncios publicitarios. Registro de Propiedad Intelectual - Título de Marca Nro.: 2.681.969

www.masindustrias.com.ar



GRANDES PERSONALIDADES DE LA INDUSTRIA ARGENTINA

la compañía quedó en manos de su hijo Diego, que con 20 años abandonó los estudios para hacerse cargo del negocio familiar.

Junto a su hermana y su madre —luego se incorporarían dos hermanos más—, habían quedado a cargo de Fenoglio, que ya contaba

y llegan las quejas, pero siempre la calidad se sobrepone a la cantidad para los Fenoglio.

Leticia, también hija de Diego, está a cargo de la fábrica que poseen en Valencia, ya que hace tiempo traspasaron fronteras y están hoy presentes en 16 países.



Diego Fenoglio, fundador de Rapanui

LA HISTORIA DE LOS FENOGLIO, EL APELLIDO DEL CHOCOLATE ARGENTINO

Fueron los creadores del chocolate en rama y también fueron pioneros en el rubro en Bariloche, la Capital Nacional del Chocolate. Esta es la historia de la familia Fenoglio.

En 1939, Aldo Fenoglio llegó a la Argentina junto a su esposa Inés Secco. Huían de la guerra y habían tenido que dejar atrás la chocolatería que poseían en Turín, en el norte de su Italia natal. Sin embargo, su pasión por el chocolate artesanal los acompañó en el nuevo rumbo que tomaron.

Instalados en Bariloche, en 1948 fundaron la primera chocolatería de la ciudad que luego haría de ese rubro una marca de distinción. El local se llamó Tronador, como el cerro local, funcionaba como cafetería y, al lado, tenía la fábrica de chocolates con el apellido familiar.

En los 60 el local pasó a llamarse Fenoglio. De la mano del turismo, comenzaron a crecer, y sus productos, a hacerse cada vez más conocidos. Aldo falleció repentinamente en 1970 y

con un gran prestigio, por lo que no faltaban clientes. Sin embargo, la calidad del producto había mermado. Diego planteó a su familia la necesidad de invertir en un producto de calidad premium, pero ellos decidieron no innovar.

En ese momento, Diego decidió seguir su instinto y fundó Rapanui en 1996, empresa que hoy factura 1.600 millones de pesos anuales y emplea a más de 600 trabajadores en doce locales. Sobrevivió a la crisis de 2001, al coronavirus e incluso a la erupción del volcán Puyehue que mantuvo aislada a Bariloche casi dos meses.

DE BARILOCHE AL MUNDO, CON ESCALA EN BUENOS AIRES Y VALENCIA

Rapanui posee trece locales repartidos entre Bariloche y el AMBA, más uno en Pinamar que abre sólo en temporada alta. Existen proyectos de llegar a Rosario, Mendoza y Córdoba. Para arribar a Buenos Aires, la marca sumó los helados, más propicios para el clima de la zona.

De los helados, que se fabrican en cada local y en el mismo día, se encarga uno de los hijos de Diego, Aldo. La marca posee además una planta procesadora de pulpa en el Mercado Central, donde se eligen las mejores frutas cada día, las procesan y las envían a las sucursales. A veces, eso genera faltantes de gustos

Esa fábrica se abrió para abastecer los mercados de Estados Unidos y Europa, incluso lograron conquistar los paladares de los reyes del chocolate, los suizos. Además, desde Bariloche, la empresa abastece los mercados de Chile, Colombia, Uruguay, Perú y México.

El legado familiar se mantiene más vivo que nunca. La firma ha recibido muchos pedidos de franquicia, pero los Fenoglio eligen resguardar su marca y mantener bajo su órbita los más de sesenta productos que elaboran, monitoreando la calidad que distingue a la marca en cada rincón que se saborea una de sus creaciones. ■



DJM
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

📍 DONADO 1020, BAHIA BLANCA 📞 291 5236000 / 5237000
📱 Djm Materiales 📷 Djmconstruccion

R&C
Implementos Agrícolas
de Ricardo Iglesias

TODA LA LÍNEA DE SILOS AÉREOS DE AUTOCONSUMOS Y SINFINES.

📞 2302 607386 📍 Calle 9 nro 1620 (oeste) - Gral. Pico - La Pampa

LECAR MAR-MEL CELE

GADEA
CARLOS C. GADEA e Hijos S.A.

VENTA MAYORISTA Y MINORISTA

- ✓ COMBUSTIBLES
- ✓ SILOBOLSAS
- ✓ LUBRICANTES
- ✓ CANJE
- ✓ ¡Y MÁS!

📍 Av. Arturo Illia 1225, Sta. Rosa, La Pampa. 📍 Mitre y Alem, Sta. Rosa, La Pampa.
📧 Administración: ccgadeaeh@gmail.com 📞 2954 648566 / 475879 / 640917

Llegamos a donde más nos necesitas...

NEXO
CLIMATIZACIÓN AMBIENTAL

CALEFACCIÓN CENTRAL
DISTRIBUIDORES

PEISA **Caldia**

📍 Viamonte 332 - Bahía Blanca. CP B800AKJ 📞 (0291) 452-9595 🌐 www.nexoclimatizacion.com.ar
✉ contacto@nexoclimatizacion.com.ar

Desde 1947

El Pampero
TRANSPORTE

Servicios Logísticos S.R.L.

Nuevo Servicio Semanal
CHACHARRAMENDI • LA REFORMA
CATRIEL • 25 DE MAYO

SERVICIOS DIARIOS
Santa Rosa - Buenos Aires - Rosario - Río Cuarto - Córdoba
Bahía Blanca - Distribución en toda La Pampa y zona de influencia

Distribución - Archivos de documentos
Almacenamiento de mercaderías - Guarda muebles

📍 Casa Central: Parque Industrial - Av. J. M. de Rosas s/n
Santa Rosa - La Pampa

🌐 www.el-pampero.com.ar
✉ elpampero@cpenet.com.ar

📞 (02954) 42 - 2510 | Lin. Rot.

VACA MUERTA SE ENCUENTRA ANTE EL DESAFÍO DE CREAR RECURSOS HUMANOS

El crecimiento de Vaca Muerta es innegable: todos los indicadores apuntan a que continuará batiendo récords de producción, acrecentando las exportaciones y generando recursos energéticos como nunca antes Argentina lo había hecho. Sin embargo, ese mismo proceso tiene una contracara: la eventual falta de disponibilidad vinculada a la creación de recursos humanos para la industria hidrocarbúfera.

Sólo Neuquén, donde se encuentra el corazón de la formación geológica, de manera ininterrumpida durante los últimos 26 meses lleva creados 136.000 puestos de trabajo; la gran mayoría, vinculados a la producción de gas y petróleo, así como la actividad que se genera alrededor. Operarios, supervisores, incluso ingenieros, son puestos que el sector solicita y cuya búsqueda se multiplica. Con los proyectos en marcha de cara al futuro, esas necesidades se incrementarán permanentemente.

CUELLOS DE BOTELLA

El crecimiento repentino y poco planificado más allá de la mera extracción de recursos naturales causó en la zona un desfasaje entre la llegada de trabajadores y la infraestructura apropiada para recibirlos, como servicios básicos o lugares para hospedar a las personas que buscaban residir en el área. Desde la industria y el sector público vienen realizándose acciones aún insuficientes para superar estos denominados "cuellos de botella" con el objetivo de alinearse al crecimiento en el ritmo de producción.



A esta problemática se suma la traba que puede ocasionar la falta de personal calificado. Proyectan que para 2026, la cantidad de trabajadores empleados de manera directa en Vaca Muerta crecerá un 150%. De los 37.000 (números de enero) que hoy se encuentran afiliados a gremios vinculados con la actividad, pasarían a unos 91.000 en el lapso de tres años.

El aumento en la capacidad de evacuación del gas triplicará la actividad en Vaca Muerta antes del final de la década, requiriendo mucha más mano de obra. Por la alta tecnificación de la industria en sí, sumado a los altos sueldos que ofrece, la demanda de trabajadores atraerá a migrantes internos e incluso extranjeros. No sólo Añelo, sino otras ciudades como Cipolletti, Centenario, Cinco Saltos o Plottier van a

sentir el impacto del crecimiento demográfico repentino.

FORMACIÓN Y PLANIFICACIÓN

La Fundación YPF realizó una investigación y un diagnóstico sobre la situación, tanto de la Cuenca Neuquina, como del Golfo San Jorge en Santa Cruz. El trabajo alinea los perfiles laborales que la industria demandará con la necesidad de modernizar la formación educativa en todos sus niveles.

Actualmente, la Argentina ofrece la carrera de Ingeniería en Petróleo en seis universidades. Sin embargo, la cantidad de egresados está lejos de cubrir la demanda y muchas empresas recurren a ingenieros en otras áreas.

Otros organismos como el Instituto Argentino de Petróleo y Gas vienen desarrollando acciones puntuales como prácticas profesionales en escuelas técnicas orientadas a hidrocarburos en Neuquén y Santa Cruz. También, tecnicaturas y posgrados vinculados a la actividad en la Universidad de Río Negro y la Universidad del Comahue.

Si Vaca Muerta sigue el camino trazado, y los vaivenes políticos y económicos del país no obstaculizan su crecimiento, será necesario que todos los actores, tanto del sistema educativo en sus tres niveles, como del sector privado y de la dirigencia política, busquen puntos de acuerdo y lineamientos a seguir para aprovechar al máximo y de la manera más eficaz la gran oportunidad que Argentina tiene por delante en materia energética y de generación de divisas. ■



VALLE DE ROBLES S.A.
2004

La higiene es un gran valor que ofrecen a las personas las empresas e instituciones.

☎ 291-468-6017

📍 @symhigiene

📱 @symhigiene

🌐 www.symhbc.com.ar

📍 Brandsen 56/58, Bahía Blanca



DecoGarden

CREÁ RINCONES ÚNICOS EN TU HOGAR Y DALE UN TOQUE ESPECIAL A TUS ESPACIOS.

DECORENTAL
Alquiler de mobiliario y accesorios para tu evento.

Muebles de Jardín
Juegos de rattán, mesas, sillas, resposeras, diversión al aire libre y más.

Parrillas
Parrillas a gas, leña y eléctricas. Accesorios para el asador.

Kamado Argentino
Descubrí toda la magia de asar o ahumar de la cocina japonesa.

¡Seguinos en Facebook e Instagram!

📍 Brown 631, Bahía Blanca ☎ 291 404 14 60

📱 @decogarden.official 🌐 www.decogardenoficial.com.ar ✉ ventas@decogardenoficial.com.ar

MARKET DATA

LA GUERRA POR LOS SEMICONDUCTORES AUMENTA LAS TENSIONES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA

Aunque eclipsada por los conflictos bélicos en Europa del Este y Medio Oriente, la guerra comercial entre las dos principales potencias globales sigue creciendo. **Uno de los terrenos donde se está librando este enfrentamiento es el de los semiconductores o microchips**, pequeños procesadores que hacen funcionar todo tipo de dispositivos eléctricos desde smartphones y automóviles hasta lavarropas y drones, pasando por los motores de Inteligencia Artificial, los satélites y los equipamientos militares más avanzados.

Hace tiempo que Estados Unidos viene imponiendo restricciones a las compañías que los fabrican y comercializan, limitando la venta de componentes, procesadores y gráficas a empresas chinas. Como respuesta, China anunció que restringirá las exportaciones de galio y germanio, dos materiales fundamentales para la fabricación de microchips.

Mientras tanto, Intel, Qualcomm o Nvidia, empresas norteamericanas líderes del mercado, mantuvieron reuniones con la Casa Blanca para flexibilizar medidas. Es que dejar de venderle a China significa perder muchísimo dinero.

EN CHINA NO SE CONSIGUEN

China es la gran fábrica del mundo, sobre todo en lo que respecta a aparatos electróni-

cos. Tesla, Apple, Sony, todas las marcas más importantes tienen plantas de producción ahí. Sin embargo, el gigante asiático depende de la importación de los chips de última generación para hacer funcionar sus productos. Es lo que Estados Unidos busca bloquear.

Muchos pasos para alcanzar los últimos avances en materia de semiconductores dependen de los desarrollos estadounidenses o de las empresas japonesas y neerlandesas, quienes controlan la producción de máquinas capaces de imprimir los diagramas de circuitos integrados. Se podría decir: **poseen las máquinas que hacen las máquinas que hacen microchips**. Washington logró que ambos países se adhieran a sus prohibiciones.

Países Bajos, en particular, es un jugador relevante porque allí se encuentra ASML, la única compañía capaz de suministrar equipos fotolitográficos de última generación, vitales para la fabricación de los procesadores. Esta nación limitó las visas a estudiantes chinos para que no puedan formarse en los conocimientos que poseen.

PROBLEMA GLOBAL

Más allá de los países involucrados directamente, **la guerra de los semiconductores es un conflicto que afecta a la comunidad mundial**. Tanto la administración de Joe Biden

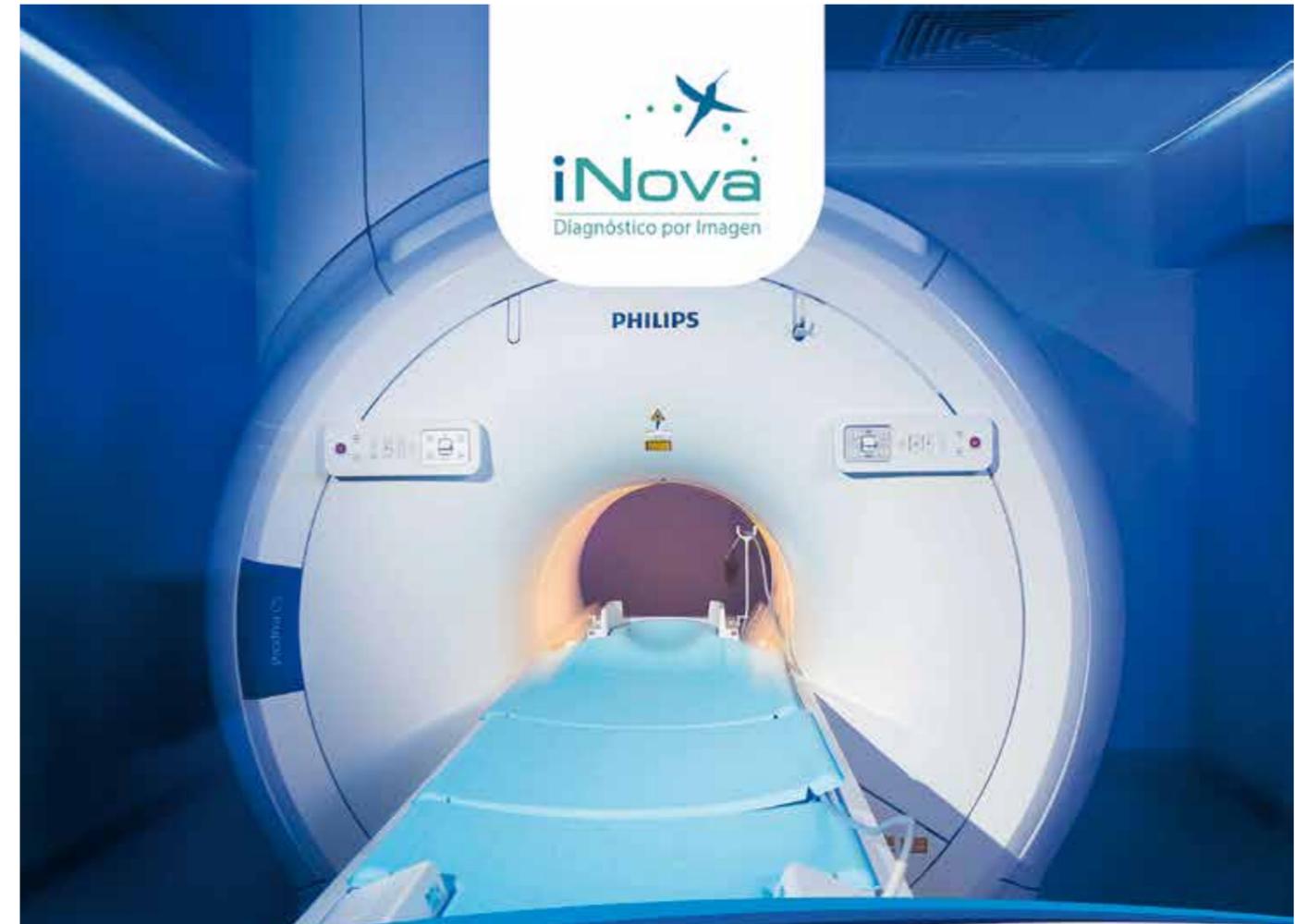


como el gobierno de Xi Jinping saben que aumentar las tensiones es contraproducente para sus propios intereses, por lo que se mueven en una delgada línea.

Las prohibiciones estadounidenses afectan a sus principales empresas y también a sus socios comerciales: China suministra casi la mitad de los chips que usan Corea del Sur e Israel, por lo que ambos países se enfrentan a un desabastecimiento. También Estados Unidos corre el riesgo de que, sin apoyo internacional, el sector tecnológico chino, con el tiempo, se vea fortalecido.

Algo parecido le puede suceder al Partido Comunista Chino, que ya intentó restringir su nivel de importaciones de tierras raras (los mencionados galio y germanio) y sólo logró hacer crecer el contrabando y que países como Vietnam y Australia desarrollen su minería para abastecer a los compradores, generándole a China pérdidas millonarias.

Lo que está claro es que está en juego el futuro de la alta tecnología en todo el planeta, con los peligros y las oportunidades que eso representa —recientemente una comitiva estadounidense visitó Brasil para llevar adelante ahí un megaproyecto de fabricación de microchips—, que pocas manos y pocas voces son las que toman las decisiones, y que el tenso equilibrio actual puede romperse en cualquier momento. ■



ÚNICO CENTRO EN BAHÍA BLANCA Y ZONA DE INFLUENCIA QUE CUENTA CON 3 RESONADORES, 2 TOMÓGRAFOS MULTISLICE Y 1 EQUIPO DE CÁMARA GAMMA.

+ 410.000 estudios realizados en **117** especialidades médicas | **22** Técnicos y **19** profesionales médicos **ALTAMENTE CALIFICADOS**

LIDERAZGO Y EVOLUCIÓN CONTINUA en diagnóstico por imágenes

+54 291 4265451

info@inovadiagnostico.com.ar

Lavalle 31, Bahía Blanca

www.inovadiagnostico.com.ar



MARKET SHARE

LAS 3 "D" QUE GUIARÁN EL MERCADO DE FUSIONES Y ADQUISICIONES

En una industria envuelta en los vaivenes de la economía global, con cada vez menos acuerdos entre gigantes, aparecen valores alternativos que serán claves para pensar lo que viene.



El mercado de fusiones y adquisiciones atravesó en 2021 un auge en lo que respecta a compras multimillonarias donde abundaban las cifras desorbitantes. Si bien ese tipo de transacciones está en declive, los especialistas aseguran que operaciones de otra índole, más enfocadas en una planificación estratégica por parte de las empresas que adecúan sus agendas a los tiempos que corren, pueden comenzar a acaparar el panorama en los próximos meses.

Desde comienzos de 2023 se vio una merma, tanto a nivel global como local,



en los volúmenes del mercado de fusiones y adquisiciones (M&A, como se lo conoce por las siglas en inglés de *merges and acquisitions*). Los principales motivos para la cautela de los inversores fueron las turbulencias de la economía global, afectada por los conflictos bélicos un Ucrania y Oriente Medio, y una alta inflación, lejos de los números argentinos, pero récord para muchos países, que llevó a los principales bancos centrales a aumentar las tasas de interés para contenerla.

A raíz de eso, **en el primer semestre de 2023 disminuyeron un 4 % las transacciones en relación con los ya bajos niveles del último tramo de 2022.** En el caso de las de mayor tamaño, superiores a 1.000 millones de dólares, la caída fue aún superior: un 11 % respecto del período previo, y un 56 % en relación con el pico alcanzado en 2021.

Por debajo del umbral de los 1.000 millones de dólares, durante los últimos dos años el descenso fue más moderado, del 20 %.

Un informe elaborado por una de las principales consultoras empresariales, PwC, presente en más de 150 países, indica que existe una gran posibilidad de que, por cuestiones de valor adicional en las operaciones, el mercado de fusiones y adquisiciones comience a crecer nuevamente.

¿CUÁLES SERÁN LAS CLAVES SEGÚN LOS ESPECIALISTAS?

En el trabajo titulado "Tendencias globales de la industria de fusiones y adquisiciones:

actualización de mitad de año de 2023", PwC hace referencia a la necesidad que tienen las empresas de agregarle valor a cada transacción que realizan, priorizando determinadas áreas correspondientes a nuevas agendas globales y estrategias propias para optimizar recursos.

En ese sentido, el informe hace referencia a **las tres "D" que conducirán el flujo de las M&A:**



Una de ellas es la **Digitalización**, que no sólo apunta a la transformación tecnológica que el mundo atraviesa, de la cual las empresas son conscientes y buscan en ese sentido ampliar su cartera, sino que incluye los cambios disruptivos que la Inteligencia Artificial ya comenzó a introducir.



Otra es la **Descarbonización**, a partir de la necesidad de modificar los hábitos en relación al cuidado medioambiental e ir hacia una transición energética, que produce fuertes variaciones en el mundo de las fusiones y las adquisiciones. Además, los créditos verdes y los bonos sustentables abren oportunidades de negocios en esa dirección.



Por último, está la **Desglobalización**, en pos de fortalecer la cadena de suministros y la logística para que aquella no se vea afectada ante la incertidumbre que la economía mundial provoca actualmente, reduciendo costos y esquivando problemáticas futuras. ■

apiLipack®

INDUSTRIA DEL PACKAGING

Bolsas en cartón y papel
Cajas y estuches
Folletería Offset
Barnizado UV
Barnizado sectorizado
Laminado
Hot Stamping
Troquelados
Montajes en cartón y microcorrugado

EXPERTOS EN PACKAGING GASTRONÓMICO

+54 9 291 426-0834

apilipack@gmail.com

Remedios de Escalada 203 Bahía Blanca

www.apilipack.com

seguinos en nuestras redes

HIER

HIER LOGISTIC S.R.L.

EQUIPOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES

PASSO 222, PUNTA ALTA (B 109), BS. AS., ARG.
54-2932-450268.
GESTION@HIER.COM.AR
WWW.HIER.COM.AR

¿CÓMO FUE?

LEGO, LA MARCA DE LOS LADRILLOS MÁS FAMOSOS DEL MUNDO

Ladrillos, muñecos, videojuegos, parques. Lo que comenzó como una pequeña carpintería es hoy una de las empresas más grandes del mundo.

Se puede decir que Lego, líder en venta de juguetes a nivel mundial, es hija de la Gran Depresión de 1929. Tres años después de aquel acontecimiento que sacudió las finanzas globales, un carpintero danés llamado Ole Kirk Christiansen decidió cambiar el rumbo de su pequeña empresa de muebles y, por influencia de uno de sus hijos, orientarla hacia la fabricación de juguetes de madera.



Buscando cómo ofrecer productos más económicos, tanto él como su hijo Godtfred Kirk, ya asentado en la firma, decidieron incursionar en la inyección de plástico, un material más barato y versátil que la madera. En 1947 Lego adquirió su primera máquina, dando paso al momento que marca la transformación de la empresa para siempre: la creación de los bloques encastrables.

Sin embargo, el famoso ladrillo con su forma característica, llegó recién en 1957: tres tubos huecos que podían apilarse, patentado al año siguiente. Su exclusividad expiró décadas después, permitiendo a muchas marcas ofrecer juegos similares.

CONQUISTA DE NUEVOS MERCADOS

La expansión comenzó por los países vecinos: Noruega, Islandia y Suecia fueron los primeros destinos a los que arribaron las cajas de juegos Lego.

En 1955 fue presentado en la Feria Internacional del Juguete de Núremberg, aunque el recibimiento no fue bueno. Sin embargo, insistiendo y teniendo el objetivo claro, lograron introducirse en algunas pocas tiendas del norte alemán.

Para finales de los años 50 ya había oficinas de venta abiertas por toda Europa. La llegada al mercado estadounidense, el siguiente paso, se dio de la mano de Samsonite como subsidiaria, pero la asociación duró poco, y en 1972 se creó Lego USA.

LEGO SYSTEM

El universo de Lego comenzó a expandirse con nuevas gamas. En 1966 apareció una de las más exitosas: Lego Train. También se lanzaron Lego Technic (con el nombre de Expert Builder), Lego Town (el actual Lego City) y Lego Boats.

Aún no existían los muñequitos de Lego, que llegaron en 1978, todo un ícono de la marca que al día de hoy lleva, nada más ni nada menos, que 4 billones fabricados. Cuando se lanzó Lego Pirates, en 1989, se introdujo un detalle que revolucionaría la marca: las variantes en las expresiones faciales.



CRISIS Y ACTUALIDAD

A fines de la década del 90, los nuevos lanzamientos no tuvieron la recepción esperada, y el cambio de hábitos de los más jóvenes hicieron quedar a Lego como algo del pasado. Incluso estuvo al borde de la quiebra. En medio de la delicada situación, Jørgen Vig Knudstorp asumió como CEO y decidió retornar a las bases. Auditó las cuentas, redujo los costos, Lego vendió sus parques y se centró en la fabricación de piezas. Dos años después, ya la empresa dejó de tener números en rojo en sus balances.

Actualmente, Lego pertenece a los descendientes de Ole Kirk Kristiansen, aunque los puestos directivos están en otras manos. Es la marca de juguetes más vendida en todo el mundo: sólo durante 2021, Lego facturó 7.000 millones de euros, abriendo 165 nuevas tiendas (95 de ellas en China). Se crean 500 bloques por segundo, unos 21 billones al año, con los cuales Lego sigue incentivando y promoviendo el uso del ingenio y la imaginación generación tras generación. ■



CERTIFICADOS POR
PEIAC
ACCESO POR CUERDAS

ACCESO POR CUERDAS

ESCALADA INDUSTRIAL SRL

ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS
INSPECCIÓN
MONTAJE
MANTENIMIENTO GRAL.

CONTÁCTENOS
+54 11-3548-1483

www.escaladaindustrial.com.ar

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

Servicios Metalúrgicos

PUERTAS Y PORTONES

PORTONES CORREDIZOS, LEVADIZOS Y DE ABRIR
PUERTAS: MEDIDAS ESPECIALES
TRABAJOS PERSONALIZADOS Y A MEDIDA

291-155072389 **291-155396756**

Tte. Farías 435, Bahía Blanca.

administración@mtm.com.ar



HONGOS, EL BIOMATERIAL DEL FUTURO QUE SE ABRE PASO EN LA INDUSTRIA

Está ahí, sólo que no le prestamos atención. Incluso la ciencia lo ha pasado por alto. El micelio, la compleja estructura que sustenta el crecimiento de los organismos pertenecientes al reino de los hongos, toma cada vez más protagonismo por sus propiedades y la ventaja de estar asociado a prácticas más amigables con el medio ambiente.

Las propiedades del reino fungi, el **reino de los hongos**, son claves para mantener el equilibrio dentro de los ecosistemas. Funcionan como los grandes recicladores de la naturaleza: descomponen los desechos y los transforman en nutrientes, incluidos los más peligrosos generados por los humanos, como los derivados del petróleo o los pesticidas.

Existen, se calcula, entre dos y cuatro millones de variedades de hongos. Algunos son imperceptibles al ojo humano y otros, como el hongo de miel, conforman la estructura viva más grande del mundo.

De estos poderosos organismos, la humanidad se ha valido con fines medicinales, gastronómicos o incluso como fertilizantes en la agricultura. Hoy, frente a los desafíos ambientales que enfrentamos, están adquiriendo un nuevo protagonismo y se presentan como un revolucionario biomaterial que ya se está utilizando con aplicaciones tan diversas como la construcción o la industria textil.

LA CLAVE ES EL MICELIO

Si pensamos en un hongo, seguramente la imagen que se nos viene a la mente es la de la típica seta con "sombrero". Si bien no es incorrecto, es sólo una pequeña porción del vasto y complejo reino del cual esa representación es parte.

Dentro de ese reino se encuentra el micelio, formado por un conjunto de ramificaciones diminutas denominadas hifas que constituyen la parte vegetativa del hongo. Se expande bajo tierra, a gran velocidad si las condiciones son las adecuadas.



El micelio es la porción del hongo que sirve como biomaterial por su alta resistencia y su plasticidad. Ya ha comenzado a reemplazar al telgopor, al cuero —Stella McCartney, diseñadora de lujo e hija de Paul, fue la primera en lanzar un bolso a partir de micelio, seguida por la marca francesa Hermès— y, de manera incipiente, también comienza a usarse en la construcción para reducir el uso del acero y el hormigón.



Al tratarse de un elemento orgánico, puede ser compostado y es completamente biodegradable. Estructuras, muebles, ataúdes y almohadillas para auriculares son algunas otras aplicaciones para las que el micelio ha sido empleado por pequeños emprendimientos y startups, pero también por gigantes de la industria, como el caso de Dell o IKEA que lo utilizan para empaquetar productos. Incluso la NASA experimenta con él para crear viviendas en marte debido a su capacidad para resistir en los entornos más hostiles.



DESARROLLO EN ARGENTINA

En una etapa aún experimental y con poco desarrollo comienzan a emerger proyectos vinculados a este material alternativo en nuestro país. Por ejemplo, está el caso de HIFAS, en La Plata, que fabrica objetos de decoración para interiores y jardines, además de brindar asistencia a emprendedores que busquen ingresar al mundo de la micofabricación.

Como sucedió con el cannabis, se está formando alrededor del micelio una comunidad que el 17 de septiembre celebró su primer encuentro, la Expo Fungi, en la ciudad de Buenos Aires. Fueron miles los que durante dos días participaron de talleres, charlas, degustaciones y "desconferencias" donde los participantes fueron quienes definieron la agenda mientras compartían conocimientos e inquietudes. ■



REDUCÍ los gastos de electricidad en tu empresa



NUESTRAS SUCURSALES:
Bahía Blanca - Río Colorado - Choele Choel -
Neuquén Capital (Próximamente)
www.jfsolar.com.ar

ETIQUETADO ENERGÉTICO DE LAS VIVIENDAS Y SU IMPACTO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

En Argentina, donde el sector de la construcción significa el 40 % del consumo total de energía, representantes de la industria proponen el etiquetado energético en las viviendas como una manera de evaluar rápidamente las alternativas constructivas para disminuir el consumo.

El trabajo que presentó el ingeniero Roque Stagnitta en el congreso "Etiquetado energético en la vivienda, una decisión impostergable", demuestra claramente que le conviene más a la Argentina invertir en mejorar la eficiencia energética que importar gas (*). Aún en el caso de que los recursos que tenemos alcancen, siempre va a ser preferible disponer de un excedente para exportar gas durante los años de la transición energética hasta que todo sea energía renovable.

P ¿De qué manera están impactando estos cambios en los desarrolladores inmobiliarios?

Cada vez más. Ya hay muchos emprendimientos en los cuales los carteles de obra indican la etiqueta de eficiencia energética de los departamentos que se van a vender. Esto impacta directamente en el proceso de venta. Ya los desarrolladores están tomando conciencia de que es mucho más fácil, entre comillas, vender un departamento que tiene etiqueta B o A que uno que tiene G porque va a implicar un menor consumo para el usuario final. Falta todavía crear conciencia en el usuario final. Creo que ese es el gran desafío que tenemos los que trabajamos en el sector.

El Grupo de Instituciones por el Etiquetado Energético de Viviendas, integrado por el Argentina Green Building Council, la Asociación Nacional de Industrias de Materiales Aislantes y el Instituto de la Construcción en Seco, está trabajando junto con la Secretaría de Energía de la Nación en la difusión del etiquetado, que será la forma en la que se construirá en el futuro, según interpretan.

La provincia de Santa Fe ya tiene una ley que establece los requisitos para realizarla. Río Negro, Mendoza, Entre Ríos y Tucumán también cuenta con leyes, todavía no reglamentadas, y hay dos proyectos nacionales que servirían de marco para que las demás provincias puedan adherirse.

Más Industrias conversó con Francisco Pedrazzi, integrante del Grupo, sobre el impacto que esta medida puede tener sobre los sectores de la construcción e inmobiliario y los beneficios que puede traer a la economía de nuestro país.

P ¿Cuál es el impacto que el etiquetado de viviendas podría tener en el ahorro energético de la Argentina?



Francisco Pedrazzi, integrante del Grupo de Instituciones por el Etiquetado Energético de Viviendas

P ¿Esto puede influir en el costo de la construcción o en el precio de venta de las viviendas?

Muy poco. No son costos significativamente más altos que construir de una forma ineficiente. Y además, con los valores actuales del costo de energía y las tendencias futuras, el mayor costo que pudiera tener se repaga en un período muy corto de 3, 4 años. A partir de ahí, comienza a ahorrarse en las facturas de electricidad y gas.

P ¿El sector está preparado para estos cambios o hay cierta resistencia todavía?

Resistencia no hay. Creo que hay falta de conocimiento por parte de los constructores. Los proyectistas, los arquitectos todavía no conocen bien lo que es el etiquetado y cómo los puede ayudar. Ofrecerles esa ventaja a sus clientes puede tener un ahorro en las facturas. También hay que crear conciencia sobre el impacto ambiental porque implica un ahorro directo en las emisiones de dióxido de carbono. Hay que recordar que la Argentina firmó la neutralidad cero en carbono para el año 2050, con lo cual tenemos que trabajar en ese sentido. ■

(* El costo promedio ponderado de importación de gas licuado por barco en 2022 fue de USD 28/MBTU mientras que el precio equivalente de gas ahorrado nunca supera los USD 10/MBTU para viviendas unifamiliares, según el informe.

EQUIPAT FUSIÓN **PRO COM**

REPRESENTANTE COMERCIAL

DISTRIBUIDOR MAYORISTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y AFINES

NUESTRAS EMPRESAS

BREMEN
QUALITÄT UND DESIGN.

DUROLL
Máquinas para la Construcción

Rapisec EL ALBAÑIL

ALGUNAS DE NUESTRAS MARCAS

SC
MATERIAL LÍQUIDA

RESORTECNICA
La calidad, nuestro compromiso

LATYN
GRUPO

VOSS
2000

Oxen

Kuwait

02927-432214

291-4290093

9 DE JULIO 449, MEDANOS - BS. AS

OFICINA COMERCIAL:
TTE. FARIAS 49, BAHÍA BLANCA - BS AS

AGUADAS ALOMAR S.R.L.

- ✓ BOMBAS
- ✓ MOLINOS
- ✓ TANQUES AUSTRALIANOS
- ✓ CAÑOS
- ✓ BEBEDEROS
- ✓ GRUPOS ELECTRÓGENOS

Sistema de bombeo con energía solar

Av. Sgo Marzo Sur 1398, Sta Rosa
(02954) 42 4915 / 38 8500
alomargaston@hotmail.com

DESAFÍO EMPLEOS VERDES: PERFIL PROFESIONAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Por Ing. Alejandro Perez Martin, coordinador de CS-Consultora Ambiental

Por su geografía y matriz productiva, Argentina es un país afectado por el cambio climático. Inundaciones, sequías prolongadas, incendios, epidemias de dengue y zika, retroceso de los glaciares, entre otras, son algunas de las consecuencias que este fenómeno global evidencia localmente, y debemos trabajar en medidas de mitigación y adaptación para hacerles frente.

El ser humano como especie forma parte de ecosistemas donde las condiciones naturales se ven afectadas por el cambio climático y esto trae consigo consecuencias socioproductivas negativas, específicamente en los empleos que más dependen de los recursos naturales, como la agricultura y el turismo. Así, **los trabajadores más vulnerables a perder sus empleos son: los informales, los estacionales, los jóvenes y los que se desempeñan en pequeñas y medianas empresas.**

Dada la centralidad que tienen los activos naturales en la estructura productiva de Argentina, la transición hacia una economía verde representa un paso necesario para reducir la vulnerabilidad del país y consolidar una matriz productiva baja en carbono que le permita posicionamiento, accesos a nuevos mercados y un crecimiento económico a través de buenas prácticas, en un contexto mundial donde el mercado a través de sus usuarios, clientes y consumidores exige, cada vez más, productos y servicios sostenibles.

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), **los empleos verdes representan una medida mixta (de adaptación + mitigación frente al cambio climático) y una oportu-**

unidad única para generar trabajo decente que procure preservar el ambiente, tanto en los sectores tradicionales como en los emergentes, bajo los siguientes conceptos: inclusión, equidad, igualdad de género y transición justa.

En este contexto, se destaca la necesidad e importancia de trabajar en el sistema educativo nacional, específicamente, a través de la incorporación de "Habilidades Verdes" en los planes curriculares que presenta la educación formal, en busca de perfiles técnicos/profesionales que ingresen al mercado laboral, propongan y desarrollen mejoras de triple impacto; es decir, con impacto ambiental, social y económico positivo. Por ejemplo: valorización de subproductos para generar nuevas unidades de negocio y reducir la generación de residuos, efluentes y emisiones que afectan a los ecosistemas; consumo responsable y eficiencia productiva para reducir gastos de energía, agua e insumos; generación de energías limpias, entre otras.

Fuese cual fuese la especificidad, las Habilidades Verdes se definen como la capacidad que tiene un profesional técnico de interrelacionar aspectos económicos, ambientales y sociales, determinando características favorables y no favorables de cada acción, resolviendo



Alejandro Perez Martin, coordinador de CS-Consultora Ambiental

con ética y responsabilidad profesional la búsqueda de un balance entre estos tres aspectos.

Por lo anterior mencionado, la inclusión de técnicos/profesionales con habilidades verdes, sin distinguir: especialidades (profesiones), ámbito (público/privado/ONGs) y escalas (emprendedores, PyMEs, empresas/gobiernos) representa una estrategia clave en pos de lograr un cambio de paradigma productivo que nos dirija hacia un modelo de desarrollo sostenible que tenga como centro de la escena a los empleos verdes, reales agentes de cambio. ■



«CAMBIO SUSTENTABLE»
Consultora Ambiental

GESTIÓN AMBIENTAL + SUSTENTABILIDAD



2954-683912
cslapampa@gmail.com
www.cambiosustentable.com.ar



POLINAM S.R.L.

Fábrica de tubería de PVC, PEBD y PEAD



Redes de agua, cloaca y gas, para obra civil y obra pública.

Distribución de materiales para instalaciones domiciliarias, agropecuarias e industriales.

ventaspolinam@gmail.com

0291-40300430 / 291-4030039



POLINAM SRL



Grandes Obras y Particulares



Somos una empresa con **más de 20 años de experiencia**, especializada en la comercialización de equipos de aire acondicionado y calefacción para el hogar y la industria.

☎ **2954-846554**

✉ **ventas@climaexpert.com.ar**

📍 **Av. Luro 140. Santa Rosa, LP**

www.climaexpert.com.ar

¡Seguinos en las redes!









Comercializamos las mejores marcas del mercado.




ACTUALIDAD EMPRESARIAL

Metropallets despierta talentos en sus trabajadores

Con el Programa Despertando Talentos, **Metropallets**, la empresa B bahiense dedicada a la fabricación de pallets reciclados, logística y distribución, desarrolla las habilidades blandas de sus colaboradores.

Quienes ingresan a trabajar en la planta de la compañía, a través de un role play, pueden elegir entre nueve áreas y liderarla por un día, lo que requerirá capacidades de negociación, resolución de conflictos, empatía y solidaridad, todas habilidades que les servirán en el futuro.

"Ese programa responde a nuestra política de contratación, que es la de incluir personas con barreras al empleo. Todo ese colectivo de personas tiene oportunidades con nosotros", relató Ariel Munzi, director de la empresa.

Con el tiempo "las personas se van empoderando. Empiezan a tener herramientas, no solo para el trabajo, sino para su vida personal", aseguró.

Contactos:

+54 9 2914 42 9933
www.metropallets.com.ar
@metropallets

**Gregori ahora significa también herrajes**

Gregori Herrería se prepara para abrir un nuevo local dedicado a la automatización y herrajes en Colón 725, Punta Alta. De esta manera, con Gregori Herrajes la firma suma un nuevo servicio al ya tradicional de herrería, aberturas y automatizaciones que brinda en su local de Remedios de Escalada 1339.

"La idea de complementar el servicio con una casa de herrajes surge a través de la distribución de motores porque van de la mano", contó Julián Gregori, su titular, quien aclaró que "para automatizar un portón necesitás tener buenas ruedas, estabilizadores o buenas bisagras con un buen motor". El local de Gregori Herrajes tiene una ubicación más céntrica que el anterior dado que está en la calle de ingreso de Bahía Blanca a Punta Alta y a cuatro cuadras de la calle principal.

Contactos:

+54 2932 44 0630
@herreriagregori

**La primera concesionaria de autoelevadores en el sur bonaerense**

Autoelevadores DG, dedicada al servicio integral de autoelevadores y venta de equipos, próximamente abrirá las puertas de su nuevo local como sede de la primera concesionaria de autoelevadores en el sur de la provincia de Buenos Aires.

En el salón de ventas los asesores comerciales ofrecerán diferentes alternativas en cuanto a prestaciones de los equipos disponibles. En un primer piso, operarán las oficinas administrativas junto a una sala de reuniones equipada para la atención personalizada del cliente.

El mantenimiento y la reparación de equipos como controles preventa y postventa serán prestados en la nave contigua al salón de ventas, a cargo de personal especializado que brindará la más alta calidad de atención y profesionalismo.

Además, habrá un sitio para capacitaciones y conferencias, según contó Emanuel Gorjón, titular de la firma, que podrá ser visitada en Alfredo Palacios 810, colectora del Camino Sesquicentenario, a poca distancia de la intersección con la Ruta Nacional 3 Sur.

Contactos:

+54 2915 12 2321
autoelevadoresdg.com.ar
@autoelevadoresdg

**Casillas homologadas para el trabajador del campo**

Casillas RG recibió la Licencia para Configuración de Modelo de parte de la Secretaría de Industria de la Nación, que es otorgada a los fabricantes de acoplados para que los compradores que adquieran sus unidades puedan patentarlas.

La empresa se desempeña hace más de veinte años en la provincia y tiene una amplia gama de diseños de casillas para el trabajador agrícola y petrolero. Recientemente, recibió la visita de la ministra de Producción de La Pampa, Fernanda González, y su equipo de trabajo, con el que trabajan permanentemente. Poder vender las casillas homologadas "implica que cumplen con todos los requisitos legales para poder transitar las rutas con las medidas de seguridad requeridas", detalló Matías Ramos, encargado de Producción y Ventas de la empresa.

Contactos:

+54 2954 15 22 3636
casillasrg.com.ar
@rgcasillasrurales



TOYOTA

TOYOTA MATERIAL HANDLING MERCOSUR



El poder de la excelencia:

EQUIPOS DE CALIDAD Y SERVICIO TÉCNICO SOBRESALIENTE. TODO EN UN SOLO LUGAR.

Cuando eliges nuestros equipos, estás eligiendo **calidad y rendimiento garantizados**. Y además, tienes la tranquilidad de contar con un servicio técnico acorde, listo para superar tus expectativas en cada paso de tu experiencia con nosotros.



AUTOVIA3
EQUIPOS INDUSTRIALES

0810-220-5001
www.autovia3.ar

BAHIA BLANCA | MAR DEL PLATA | OLAVARRIA | TRELEW | CIPOLLETTI

LO QUE 2023 NOS DEJÓ

La Argentina está cerrando un año complejo, movido como pocos. Para el empresario, para el emprendedor, para el administrador de un campo, el 2023 estuvo signado por la inflación, la falta de insumos y la volatilidad del tipo de cambio. Mirando hacia atrás, **Más Industrias** resume cómo se desempeñaron sectores clave de la economía argentina este año.

CONSTRUCCIÓN

Según el Indec, **la actividad en la construcción viene cayendo desde abril** y confirmó esta tendencia con una baja de 0,1 % en septiembre en relación al mes anterior y de 4,5 % en relación al mismo mes del año pasado, atenuado solamente por el crecimiento en Asfalto, un indicador del nivel de obra pública.

Luego del salto cambiario del 14 de agosto, los precios de insumos subieron por encima del 20 % y la escasez de importados se agravó. El costo promedio en dólares de los últimos tres años (de agosto a agosto) fue de 645 dólares por metro cuadrado, un 22 % menos que los tres años anteriores.

“Con la alta inflación es muy difícil hoy fijar el precio para las obras. En la inversión privada también: el inversionista que en su momento apostaba a la construcción, está en un compás de espera aguardando qué va a pasar con las variables económicas”, expresó Diego Moguiliansky, presidente de la Delegación Bahía Blanca de la Cámara Argentina de la Construcción.

Luego de unos meses de crecimiento lento, en la segunda mitad del año los rubros de empleo formal y mano de obra lograron mantenerse. Según el Ileric, el empleo formal creció un 0,9 % mensual en agosto, tras bajar en junio y julio.



“Básicamente, la mano de obra se ha mantenido por el empecinamiento que tenemos de apostar siempre al trabajo, y la realidad es que muchas empresas están consumiendo su capital de trabajo y eso hace que muchas obras no se hayan parado. En todo el país, hay varias que se han parado o ralentizado”, comentó Moguiliansky.

“Si hay una palabra para definir lo que viene es incertidumbre”, resumió el especialista y aclaró: “creemos que Argentina tiene mucho por hacer, muchas posibilidades, así que esperamos que la gente que nos gobierne pueda estar a la altura de todo el potencial que tiene nuestro país para crecer”.

TURISMO

En los primeros nueve meses del año ingresaron 5,3 millones de turistas no residentes, que gastaron cerca de 3.710 millones de dólares, según informó el Ministerio de Turismo de la Nación. De acuerdo con esos datos, **Argentina fue el país de la región que más turistas extranjeros recibió en lo que va del año** y septiembre fue el sexto mes consecutivo en el que ingresaron más que la cantidad de argentinos que viajaron al exterior.

Alentados por el tipo de cambio favorable para ellos, los visitantes internacionales marcaron la diferencia este año ayudando al desarrollo del sector, especialmente a partir de abril, cuando la cotización del dólar libre saltó de 400 pesos a casi 500 en días.

En el total de enero a septiembre las cifras de visitantes fueron similares a las de 2019, antes del inicio de la pandemia. **Además, en varios meses se rompieron los máximos históricos, como ocurrió en la temporada invernal, incluido agosto.**

Según datos oficiales, en la temporada de invierno, la Argentina registró un número histórico de turistas: 5,5 millones de personas recorrieron el país, 6,7 % más que el año pasado. De esa cifra, 600.000 fueron extranjeros.

El gasto total durante la temporada de invierno llegó a 410.633 millones de pesos,

Alianzas inteligentes

un 54,7 % superior al año pasado a precios constantes, de acuerdo con la Confederación Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa (CAME).

Otro factor decisivo en este sector fue el lanzamiento del Previaje, que en su primera etapa, en 2020, sirvió para sostener a la industria frente a la pandemia y minimizar el daño. **Postpandemia, consiguió romper la estacionalidad.**

En este sentido, un hecho a destacar fue el récord registrado en el fin de semana extra largo de octubre. Viajaron 1.518.090 turistas, un 15 % más que el año pasado y un 43 % más que en 2109, con plena ocupación en los principales destinos del país.

CAMPO

La sequía que comenzó en 2022 y se extendió durante los primeros meses de 2023, y el fenómeno de La Niña durante tres años seguidos tuvieron un profundo impacto en los cultivos, especialmente en la región central del país.

Según datos oficiales, la actividad agropecuaria cayó en agosto un 27,1 % interanual, con una repercusión equivalente a 3 % del PBI, además del impacto en otras actividades. **Las pérdidas ascenderían a unos 25.000 millones de dólares.**

De acuerdo con la Bolsa de Comercio de Rosario la producción para la campaña 2022/23 de soja fue de 20 millones de toneladas, un 54,3 % menos que la anterior, que fue de 43,8 millones. También fue la peor performance desde 1999.

“En términos generales fue una campaña muy compleja”, menciona un informe del



Grupo Cencerro. “Los cultivos arrojaron rindes muy por debajo de los de campañas anteriores donde los números fueron realmente buenos. A principios de la campaña 22-23 los precios proyectados eran buenos respecto de los promedios históricos y, al mismo tiempo, las empresas planeaban una alta inversión. Con el tiempo, se comenzó a ver una baja de los precios”, continúa.

Para el caso del trigo, se estima una cosecha de 11,5 millones de toneladas para la campaña 2022/23, un 48 % por debajo que la anterior. Y en cuanto al maíz, la BCR calculó una producción de 36 millones de toneladas, lo que significa un 39 % menos que la campaña anterior.

La sequía también tuvo impacto en la ganadería, siendo una producción particularmente perjudicada por los insumos dolarizados y un comercio pesificado a la venta, sumado a la alta inflación. Según un relevamiento de la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina (FADA) hasta agosto la faena de cabezas de ganado había caído un 16 %. Se vieron bajas en los porcentajes de preñez y destete e incluso mortandad de hacienda, por lo que se espera una merma en la producción de terneros a destetar en el otoño de 2024.

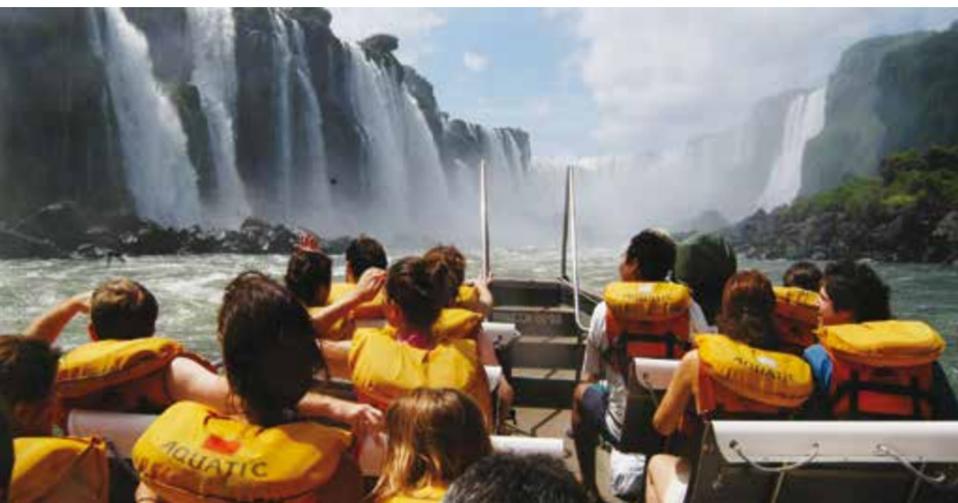
“Comparado a la 21-22, el precio en dólares del ternero se derrumbó (fue el más bajo en los últimos diez años si comparamos precios históricos) y en una gran cantidad de empresas esta unidad de negocio ha dado pérdidas, sobre todo en diversas zonas de Córdoba y Santa Fe”, concluye el informe de Grupo Cencerro.

COMERCIO EXTERIOR

Según el informe Intercambio Comercial Argentino del Centro de Economía Interna-

cional, dependiente de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, en los primeros nueve meses de 2023 las exportaciones totalizaron 51.196 millones de dólares, lo que implicó una contracción interanual de 23,9 %, que se explica por una caída de 16,0 % en las cantidades y de 9,4 % en los precios.

Las importaciones fueron de 58.156 millones de dólares y retrocedieron 10,1 % en términos interanuales, producto de una caída de 6,5 % y 3,8 % en los precios y las cantidades, respectivamente, principalmente por precios más bajos y menos cantidades importadas de la categoría Combustibles y lubricantes.

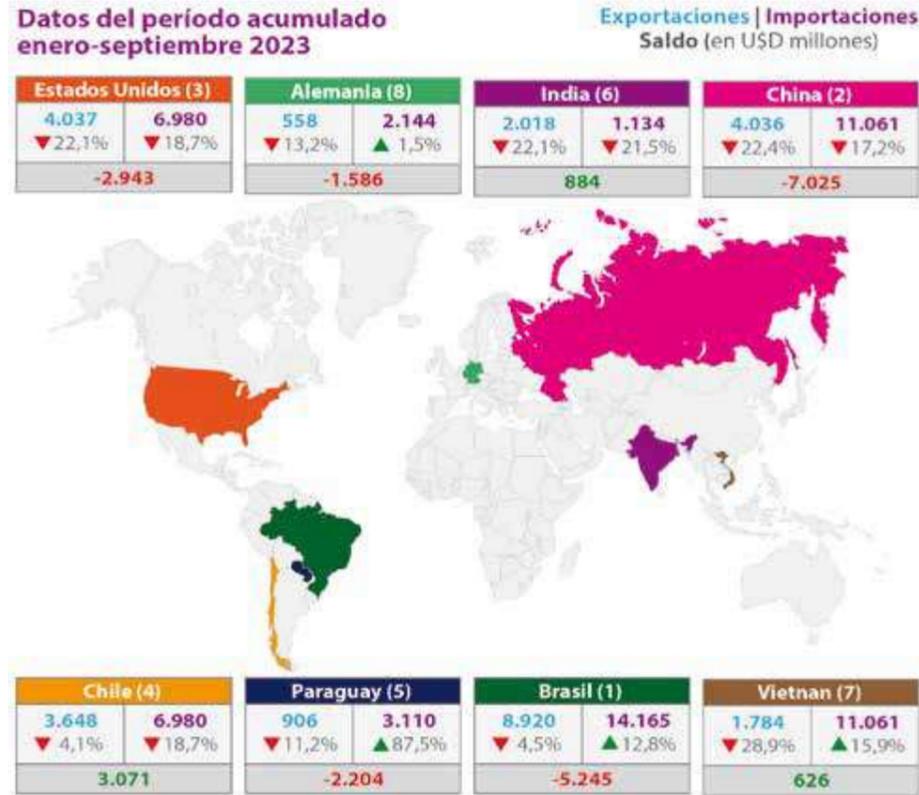


En este período, el saldo comercial fue deficitario en 6.960 millones de dólares, cuando en los primeros nueve meses de 2022 había tenido un superávit de 2.579 millones de dólares.

Los tres principales socios de nuestro país —Brasil, China y Estados Unidos— explicaron en conjunto 33,2 % de las exportaciones y 55,4 % de las importaciones. Por su parte, la participación de la Unión Europea fue de 10,4 % de los envíos y de 14,1 % en las compras.

Las caídas más significativas en las exportaciones se dieron en productos como: trigo, harina y pellets de soja, maíz, aceite de soja en bruto y biodiésel; mientras que los mayores incrementos se dieron en vehículos para transporte de mercancías, aceite de soja excluido en bruto, vehículos para transporte de personas y cilindrada ≤ 1.000 cm³, gas natural en estado gaseoso y carbonato de litio.

2023 fue un año lleno de desafíos y con algunas oportunidades para los empresarios que supieron aprovecharlas. Los diversos obstáculos que debieron sortear mostraron resiliencia en un entorno desafiante en el que la capacidad para adaptarse y la flexibilidad parecieron ser a la vez las claves para el crecimiento y lecciones valiosas para el futuro. ■



Enfoque integral de sostenibilidad.

www.abertecno.com

SEGUINOS

aberTecno[®]
TECNOLOGÍA EN ABERTURAS

Lauquen
TEXTIL S.R.L.

(2392) 412400
(02392) 15623691

PRODUCTOS

- ESLINGAS PARA 9000, 20000 y 40000 KILOS.
- CINTAS PARA PERSIANA.
- SOGAS DE 2 MM HASTA 19 MM.
- CINTAS PARA FRUNCIR CORTINAS Y CORDONES DE ALGODÓN Y POLIÉSTER.
- FIJACIONES DE CARGA CON CRIQUES Y GANCHOS PARA 1000 y 5000 KILOS.

Amegüino 148 - Trenque Lauquen - Bs. As. - CP 6400
lauquentextil@gmail.com

Eficiencia energética

Por su diseño y construcción, las aberturas de aberTecno, permiten el máximo aislamiento térmico, disminuyendo el consumo de energía.

Las Ventanas Eficientes poseen una etiqueta que fue desarrollada por IRAM a pedido de la Subsecretaría de Ahorro y Eficiencia Energética (Ministerio de Energía y Minería), en conjunto con el IRAM, el INTI y diversas cámaras del sector, bajo la norma IRAM 11507-6: etiquetado de eficiencia energética carpintería de obra ventanas exteriores.

Esta etiqueta tiene como objeto, informar al consumidor sobre el comportamiento energético de las ventanas, de acuerdo con parámetros y valores definidos.

Son ventanas que ayudan a contener y conservar el calor dentro de la vivienda, evitando que entre el viento, el frío/calor y la lluvia.

Al mismo tiempo, permiten que la energía natural se mantenga dentro del hogar, sin perder temperatura, cuidando el uso excesivo de la calefacción/refrigeración.

Mediante la etiqueta, de uso voluntario, se califica el comportamiento energético a través de un sistema comparativo, compuesto por siete clases de eficiencia energética identificadas con barras de colores y letras en orden alfabético A, B, C, D, E, F y G, donde la letra A y de color verde se adjudica a las carpinterías más eficientes, y la G y de color rojo, a las menos eficientes. Esta calificación se realiza tanto para el período de calefacción como para el de refrigeración en las distintas zonas del país.

01 DISEÑO
Por su diseño y construcción, las Aberturas de ABERTECNO, permiten el Máximo Aislamiento Térmico, disminuyendo el Consumo de Energía.

02 CALIDAD
Las aberturas de PVC ofrecen el máximo aislamiento termoacústico, resistencia al viento, al fuego, estanqueidad, seguridad y resistencia al impacto de los agentes químicos y biológicos.

03 TECNOLOGÍA
La Calidad de los Compuestos de PVC, otorgan a los perfiles la mayor resistencia a la corrosión, al envejecimiento y al ataque químico, atmosférico y bacteriológico. No se deforman, mantienen su color y aspecto por años. El continuo crecimiento de ABERTECNO, se apoya sobre inversiones constantes en tecnologías de punta.

PLANTA PARQUE INDUSTRIAL - calle 6 y 7 - SANTA ROSA - LA PAMPA
ENCONTRAMOS EN: LA PAMPA - Santa Rosa / General Pico /// NEUQUÉN

A TRAVÉS DE ESTA ETIQUETA SE INFORMA AL CONSUMIDOR SOBRE EL COMPORTAMIENTO ENERGÉTICO DE LAS VENTANAS, DE ACUERDO CON PARÁMETROS Y VALORES DEFINIDOS.

NUEVO GOBIERNO, NUEVAS MEDIDAS

QUÉ IMPACTO TENDRÁN EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS DEL PAÍS

Javier Milei se presenta como un economista pragmático, de carrera. Aclaró que los primeros seis meses de su política de shock van a ser "duros", sin gradualismos, y que la población debe saber que "los resultados tampoco van a ser instantáneos". **Los analistas ya anticipan que el impacto inicial de su política fiscal va a ser recesivo en los primeros meses de 2024.**

"Todas nuestras medidas están apuntando a recomponer el equilibrio económico financiero y sin causar daño sobre los argentinos", manifestó Milei luego de las elecciones que lo consagraron como Presidente electo, pero ya se escuchan voces de algunos sectores en contra de lo anunciado.

A continuación, *Más Industrias* resume en pocas líneas el espíritu de las políticas económicas del próximo gobierno según lo anunciado hasta ahora con foco en los puntos que pueden ser de interés para el empresario argentino.

REFORMA DEL ESTADO

Como primer paso, La Libertad Avanza (LLA) propone "una reforma del estado, desre-



gular a fondo la economía". Implica un fuerte **recorte del gasto público del Estado y la eliminación y baja de impuestos** para potenciar el desarrollo de los procesos productivos que lleva adelante la actividad privada y potenciar la exportación de bienes y servicios. "El equilibrio se logrará recortando lo que haya que recortar", resumió.

LOS IMPUESTOS, UNA "TRAMPA LETAL"

Milei anunció que habrá una reforma en los impuestos "para que el sistema sea simplificado y no sea la tortura que es hoy".

"Tenemos que apuntar a un acuerdo con las provincias para llevar a una estructura amigable que no supere los 10 impuestos. Piense que hay 160 que solamente recaudan medio punto del PBI", reflexionó en una entrevista.

El plan incluye eliminar todos los impuestos distorsivos, empezando por los derechos de exportación (retenciones) y siguiendo con los que restan competitividad como ingresos brutos, débitos y créditos bancarios. También, el impuesto al valor agrega-

do que no debe contener regímenes de retenciones y percepciones "que han desnaturalizado su característica de impuesto neutro". Dará financiamiento estatal a partir de un régimen de regalías y concesiones por la explotación de recursos naturales.

EL CEPO CAMBIARIO, "UNA ABERRACIÓN"

El Presidente electo propone también una reforma financiera, que impulsará una banca libre y desregulada junto a la libre competencia de divisas. "Es un cercenamiento a la libertad, una aberración", dijo en referencia al cepo cambiario.

LLA propone liberar "inmediatamente" todos los cepos cambiarios, eliminando las restricciones para el acceso a la moneda estadounidense. **Se promoverá así la competencia de monedas** que permitan a los ciudadanos elegir el sistema monetario libremente o la dolarización de la economía utilizando las reservas brutas (todos los activos en oro y divisas con los que cuenta el país) y los títulos públicos del Banco Central (la deuda que el Tesoro nacional mantiene con la entidad), además de otros fondos.



DOLARIZACIÓN

El plan de dolarización se llevaría a cabo, a partir de "lograr que los dólares que están afuera del sistema vuelvan" gracias a la promoción del uso de la divisa en cualquier operación, según comentó el economista Emilio Ocampo, el creador del plan dolarizador en el equipo de Milei, aunque los analistas no ven este plan concretado a corto plazo. Según aclaró el Presidente electo, **la dolarización se implementaría en un año.**

Entre otros beneficios, con un tipo de cambio unificado, "los balances de las empresas se vuelven mucho más estables. Por ende, significan menos riesgo y, por ende, mucha más inversión", garantizó.

REFORMA LABORAL

LLA propone la sustitución de las indemnizaciones por despidos sin causa por un sistema de seguros de desempleo con el fin de evitar la litigiosidad. Esta flexibilización laboral llevaría a la creación de empleos en el sector privado.

La idea es reducir las cargas patronales que gravan el trabajo, promover la libertad de afiliación sindical, así como limitar temporalmente los mandatos sindicales y reducir los impuestos al trabajador.

"La reforma laboral tenderá a la libre contratación y a la reducción de los costos laborales, que será el vehículo para terminar con la informalidad laboral", según plantea. Esa reforma también deberá propiciar "el fin de la industria del juicio", deja en claro la plataforma electoral. El partido se propone recuperar, con inversión privada, las escuelas de artes y oficios, crear una bolsa de trabajo pública con financiamiento privado y reemplazar la actual Ley de Riesgos del Trabajo, sin efecto retroactivo, por una legislación acorde al contexto internacional.

En cuatro años de mandato, "si salen bien las cosas", el salario promedio de un trabajador registrado crecería seis veces, hasta llegar a 1.800 dólares, aseguró Milei.



INVERSIÓN PRIVADA

El plan de LLA también buscará incentivar las inversiones privadas para la ejecución de obras que fomenten el comercio y las economías regionales y favorezcan el intercambio de productos en todo el territorio nacional. Impulsará la inversión en turismo y la creación de unicornios tecnológicos, tecnología digital e inteligencia artificial.

A través de inversiones de capital nacional e internacional, fomentará la renovación de las maquinarias y tecnología de las empresas. Con este fin, "articulará los resortes necesarios" para la obtención de créditos blandos y a largo plazo para llevar a cabo las actividades ya mencionadas, según declaró.

INDUSTRIA

Según su plataforma electoral, **se promoverá las inversiones para el desarrollo tecnológico de la agricultura, pesca, minería, ganadería y agroindustria**, así como la mejora en los procesos productivos y de servicios.

También se incentivará las inversiones en comunicación, petróleo, gas, litio y energías renovables que generen puestos de trabajo genuinos e ingresos en divisa extranjera para el país.

EL CAMPO

Milei propone eliminar los impuestos inmobiliarios rurales de todo el país o mantenerlos por importes mínimos. **Simplificará y unificará distintos trámites que deben ser comunes** para AFIP, SENASA, INTA, INASE, Rentas, entre otras, y derogará la Ley de tierras para que cualquier persona, nacional o extranjera, tenga libre acceso a la propiedad de la tierra.

Propiciará una agricultura que aplique las buenas prácticas, contemplando la sustentabilidad del suelo y la preservación del medioambiente con la ayuda de la biotecnología y la agroecología. Reformulará el sistema de Emergencia Agropecuaria para que sea más ágil y que se pueda resolver en sede local.

Además, **eliminará todo tipo de aranceles de importación para insumos estratégicos y bienes de capital** como fertilizantes, insumos industriales, maquinarias y los de exportación en el marco de una economía abierta que propicie la industrialización de los productos de la cadena de valor.

EL PUERTO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Según la plataforma de LLA, se eliminarán las restricciones y "marañas laborales y administrativas que impidan eficaces actividades portuarias", en materia de almacenamiento, descarga, transferencia y embarque de productos y servicios. Para promover la industrialización de la pesca local se eliminarán las "cuantiosas restricciones imperantes". Asimismo, **se promoverán los convenios internacionales de intercambio comercial.**

Mientras navegamos la transición de un gobierno a otro, 2024 se nos plantea con más de una incertidumbre y las políticas económicas que Milei aplicará continúan en el centro del debate. Su eficacia y, sobre todo, su impacto en los diversos sectores productivos y en el crecimiento de nuestro país aún están por verse. ■

JOVEN EMPRESARIO ARGENTINO 2023

AXEL CÓRDOBA: "HAY QUE TENER GANAS Y, SOBRE TODO, UN PROPÓSITO QUE VAYA DE LA MANO CON LOS IDEALES"

Axel Córdoba, de 26 años, fue reconocido por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) con el **Premio Joven Empresario Argentino 2023** por su emprendimiento Hydroplus, un hidrogel biodegradable y no tóxico que ahorra agua destinada al riego e incorpora nutrientes para el crecimiento de las plantas.

Córdoba inició el emprendimiento junto a su socio, Denis Álvarez, cuando estudiaban Geología, tras detectar una problemática común a nuestro país y el mundo: la escasez de agua, y **desarrollaron un prototipo que reduce la frecuencia de riego a la mitad**. Hoy, el producto se vende en diversos puntos del país y se está dando a conocer en el exterior.

Más Industrias conversó con Córdoba, sobre los inicios del emprendimiento y le preguntó qué cambiaría para que los jóvenes emprendedores puedan desarrollarse mejor en nuestro país.

P ¿Cuáles son los principales obstáculos que tuvieron que enfrentar en el inicio?

R Tratar de vincular lo que era la universidad con la empresa. Llevarle nuestra idea a instituciones como el INTA, el INTI, y después estaciones experimentales, de prueba y comentarles hacia dónde queríamos llegar. Establecer con-

venios, alianzas, mientras estábamos rindiendo materias todavía. Fue bastante movida esta primera etapa, pero aprendimos un montón.

P ¿Qué conocimientos debe tener un joven empresario para emprender con éxito en la Argentina?

R Lo que más hay que tener es ganas y, sobre todo, un propósito que vaya de la mano con los ideales. Si ven en el camino que no tienen salud financiera, se van a ir para otro emprendimiento que sea más rentable, pero esa alma de emprendedor es lo esencial. Después, el conocimiento que van a ir absorbiendo en el camino: entender el plan económico financiero, que es lo esencial de cualquier emprendimiento junto con que cumpla con el triple impacto, que mejore la vida del entorno en donde están y que tenga impacto medioambiental positivo.

P Si pudieras cambiar algo para que los jóvenes emprendedores puedan desarrollarse mejor en nuestro país, ¿qué sería?

R Hoy en día en el país es muy difícil acceder a capital semilla a la hora de, por ejemplo, largar el prototipo. También, conseguir inversores. Hay muy poco apoyo del Estado en cuanto al arranque de los emprendimientos. El mayor apoyo que recibimos fue de instituciones



Axel Córdoba, ganador del Premio Joven Empresario Argentino 2023

privadas, de fundaciones o de otros emprendedores. Del Estado solamente encontramos desafíos en cada paso hacia la formalización del emprendimiento, hacia el crecimiento del producto, escalarlo.

P ¿Qué expectativas tenés para la empresa en 2024?

R En Hydroplus estamos buscando afianzarnos en el segmento de jardinería, huertas, proyectos de pequeña extensión. Y a futuro, expandirnos hacia la agricultura. Primero, tratar de cubrir la Argentina, ir hacia el Norte Grande, que es donde están teniendo en este momento el mayor problema de escasez de agua, y también en Patagonia, al Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Mi socio ahora está en España, donde hay muchísima demanda del producto. Hace poco estuvimos en Arabia Saudita, donde quedamos finalistas como representantes de Argentina en la Copa Mundial de Emprendedores. El interés también fue muy favorable y están esperando que empecemos a exportar el producto, para probarlo en sus regiones.

P Y para el país, ¿cuáles son tus expectativas?

R Esperamos que sea lo mejor. Lo que fuera que ocurra con el país que siempre vamos a estar los emprendedores, la gente que lo saca laburando. Esperamos que siempre sea para mejor. ■



TRANSIT



Transit Chasis - Van Mediana Techo Normal MT - Van Mediana Techo Elevado MT
Van Larga Techo Elevado MT / AT - Transit Minibus



Soluciones de movilidad
para empresas y flotas

VENTA DIRECTA DE FÁBRICA

NUEVA RANGER



XL 2.0L - XLS V6 3.0L 4WD



GUSPAMAR
CONCESIONARIO OFICIAL

/GUSPAMAR_OFICIAL
/FORDARG.GUSPAMAR
WWW.GUSPAMAR.COM.AR

LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO, CLAVE PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO ARGENTINO

Los Servicios basados en el Conocimiento (SBC) son parte de una economía clave para el despegue definitivo de la Argentina. **La economía del conocimiento es definida como el conjunto de actividades económicas que requieren del conocimiento humano especializado para crear valor y ofrecer innovadores productos y servicios que pueden ser aprovechados por todas las ramas de la producción.** A simple vista, podría parecer que este término se refiere exclusivamente al trabajo de programación frente a una computadora. Sin embargo, más allá del software y los servicios informáticos, abarca otras cadenas productivas como servicios empresariales (profesionales, publicidad, fotografía), educación en todos los niveles (pública y privada), industrias culturales (edición, impresión, radio y televisión, actividades culturales y de esparcimiento), investigación y desarrollo (pública y privada, desarrollo experimental), entre otras áreas.

Estas actividades son centrales por el hecho de ser transversales para el desarrollo productivo del resto de las actividades y porque pueden aportar, a través de las exportaciones, las divisas necesarias para lograr la estabiliza-

ción de la economía y garantizar el desarrollo económico. **Entre julio de 2022 y junio de 2023, las exportaciones en este ámbito registradas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) alcanzaron los 8.000 millones de dólares, con un crecimiento anual del 8,8 %, consolidándose como el tercer sector exportador.**

Sin embargo, a pesar de este auge, existen algunas restricciones para el desarrollo del sector como la fuga de talentos, la brecha competitiva con países referentes, la inestabilidad macro y la debilidad del sistema educativo en la generación de nuevos profesionales.

Más Industrias conversó con Gabriel Rodrigo, director general de Desarrollo de Economía del Conocimiento en La Pampa, para explorar este sector, su potencial y los desafíos que enfrenta.

¿Cómo se presenta la situación en la provincia de La Pampa en términos de empresas y empleo en este sector?

Estamos actualmente realizando un relevamiento en la provincia para comprender mejor la economía del conocimiento. En La Pampa, contamos con 156 actividades comerciales o productivas dentro del sector de las cuales el 82 % son servicios tecnológicos, el 13,9 % son servicios profesionales y el 2,5 % corresponden a empresas de comunicación y software. Esto nos indica que la mayoría de las actividades están centradas en servicios tecnológicos. Además, trece de estas empresas en la provincia se dedican exclusivamente a tecnología, mientras que otras catorce exportan productos relacionados con la economía del conocimiento, como servicios de arquitectura y proyectos.



Gabriel Rodrigo, director general de Desarrollo de Economía del Conocimiento en La Pampa

¿Por qué se cree que este fenómeno ya no representa simplemente a un sector de la economía?

En el Consejo Federal de Ciencia, Tecnología e Innovación discutimos la idea de no limitarnos a considerar esto como un único sector. La realidad es que diversas actividades, incluso fuera del ámbito tecnológico directo, están involucradas en la economía del conocimiento. Por ejemplo, empresas que producen alimentos pueden estar realizando transferencia tecnológica para replicar esos productos en otros países, sin necesidad de radicarse allá. Y cada vez que nos juntamos en el Consejo aparece una actividad nueva. Yo creo que a la larga vamos a entender que la economía del conocimiento no se limita al desarrollo de software; abarca una red interconectada de distintos sectores productivos tradicionales que incorporan y transfieren conocimiento. Es un entramado dinámico y en constante evolución que va más allá de la sectorización convencional.

¿Cuáles son las herramientas disponibles actualmente por parte del Estado para promover el desarrollo de este sector?

En La Pampa, trabajamos en colaboración con las iniciativas generadas a nivel nacional. La primera herramienta clave fue establecer un marco normativo a través de la Ley de Economía del Conocimiento, tanto a nivel nacional como provincial. Además, ofrecemos estabili-



dad fiscal durante diez años a las empresas certificadas que exportan o invierten en innovación y desarrollo. En términos de recursos, nos centramos en tres ejes: capital humano, conectividad y equipamiento. Brindamos capacitaciones y programas formativos para satisfacer la demanda del sector en áreas como programación, desarrollo y tecnologías de red. En cuanto a conectividad, la supervisamos a través de Empatel (la empresa de telecomunicaciones de La Pampa), logrando un acceso casi completo a la fibra óptica en toda la provincia. La mejora de la velocidad y la conectividad ha permitido que todos los puntos de la provincia puedan ofrecer servicios gracias a esta interconexión. Para equipamiento, el Ministerio de la Producción brinda herramientas para financiar la adquisición y mejora de equipos y sistemas productivos, utilizando líneas de crédito vigentes aplicables a todos los proyectos productivos en la provincia. Además, recientemente, se lanzó Insertar, un programa de subsidios laborales que complementa Potenciar la Pampa, ofreciendo apoyo financiero a empresas por la contratación de nuevos empleados.

¿Cómo se espera que sea el horizonte de crecimiento en los próximos años?

El sector ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, con un aumento del 179 % en facturación de 2018 a 2022. Sin embargo, se espera que este crecimiento se estabilice, proyectando un aumento del 8 % para el próximo año. Factores como la falta de recursos humanos disponibles y la

creciente competencia a nivel mundial pueden contribuir a este ajuste. Podríamos decir que seguirá experimentando crecimiento a tasas significativas, pero no alcanzará los niveles exponenciales que observamos en el pasado. Cuando un sector crece tan exponencialmente expone justamente las debilidades que tenemos, especialmente la escasez de recursos humanos, o más precisamente, la segregación de los mismos. Las empresas enfrentan un desafío significativo: si bien forman y capacitan a profesionales, estos no abandonan el país, sino que optan por iniciar emprendimientos propios y facturan de manera independiente a empresas extranjeras. Este fenómeno plantea un problema importante, que es la fuga de talentos.

¿Y la oferta de servicios?

La oferta de servicios ha evolucionado desde el software hasta incluir la ingeniería electrónica, así como otros servicios como arquitectura, diseño, audiovisual, diseño gráfico, comunicación, marketing y redes sociales. Actualmente, contamos con un alto nivel de formación y una respuesta efectiva en todos estos servicios, pero somos baratos al mundo. Argentina entrará en un proceso de apreciación de la moneda y vamos a dejar de ser baratos. Tenemos que empezar a ser competitivos, porque también el mundo se actualiza y es competitivo. Esta es una oportunidad que no debemos dejar pasar y tenemos que tratar de trabajar sobre eso para adaptarnos a este nuevo contexto. ■



EXPOSICIÓN RURAL DE BAHÍA BLANCA

JOSÉ IRASTORZA: "VIVIMOS UNA SEQUÍA CLIMÁTICA, POLÍTICA Y ECONÓMICA"

La Exposición Rural que se llevó a cabo del 28 de septiembre al 2 de octubre en Villa Bordeu sirvió de marco para que el presidente de la Sociedad Rural de Bahía Blanca, José Irastorza, se refiriera a la situación del sector y la incertidumbre sobre el cambio de gobierno.

"La situación del sector no deja de ser crítica y en el último año no acompañó para nada el clima. Tanto en los granos como en la carne, la producción se vio muy afectada por la sequía. La cosecha de soja pasó de 50 millones de toneladas a solamente 20, algo que para el productor resultó en una pérdida importante y también para el Gobierno, por la falta de divisas", contó Irastorza a *Más Industrias*.

P ¿Qué dejó la 139ª edición de la feria de Bordeu?

R Este año la exposición ganadera contó con una amplia cantidad de stands, 200 entre los pabellones cubiertos y los que estaban al aire libre. En cantidad de animales, al igual que el año pasado, se presentaron todas las razas. Se anotaron unos 540 y entraron algo de 490. También hubo un reacomodamiento de la hacienda, que se recuperó en parte porque el precio no había aumentado en referencia a los demás bienes.

P Además de los clásicos stands en la edición de este año hubo algunas novedades.

R Bordeu ya casi funciona sola. Nosotros no tenemos que salir a buscar inscripciones ganaderas o a vender stands. La gente desde hace tiempo sabe que desde julio pueden empezar a llamar para reservar el lugar que tuvieron el



José Irastorza, presidente de la Sociedad Rural de Bahía Blanca

año pasado porque tienen prioridad. Este año apostamos además a los food trucks para evitar las horas de cola por la comida y también pusimos baños en todo el predio porque la comodidad de la gente es nuestra prioridad.

P ¿Qué perspectivas tiene para después de las elecciones?

R Vivimos una sequía climática, política y económica. El productor agropecuario ha sido muy castigado a pesar de que lo único que le interesa es producir. Ya sea cosecha fina, gruesa, que tenga vaca de cría, de engorde, siempre le mete para adelante, aunque los precios no sean buenos o la producción no sea la ideal. Ahora, el sueldo de la gente, siempre queda atrás. Porque todos perdemos, no solo el productor. El ciudadano también, porque su sueldo siempre va detrás de la inflación. Por eso, más que perspectivas tenemos expectativas.

P ¿Qué necesita el sector agropecuario para levantar cabeza en el 2024?

R El productor necesita que por fin nos empecie a favorecer el clima y un gobierno que nos saque la pata de encima. Una cosa que mi padre decía es que el productor, lamentablemente, no podía elegir. Hay mucha incertidumbre en cuanto a quién dirigirá el destino de este país. Esperamos por el bien de todos que haya un cambio, no importa quién gane o de qué partido, pero que la cosa mejore para el sector y para el país es una necesidad más que imperiosa. ■



DISTRIBUCIONES
CONSTRUCCIÓN & HOGAR

Construcción & Hogar

📍 13 de Junio 3430, Bahía Blanca

☎ 291-4661051

📱 /nedistribuciones

CONSTRUCCIONES DE CALIDAD

Distribuimos nuestros productos de Bahía Blanca hasta Ushuaia.



Aberturas - Aislaciones - Construcción en seco
Cielorrasos - Cocinas - Decoración - Griferías - Baños
Impermeabilizantes - Pisos y Revestimientos

Roller Star
Argentina S.A.

PAVIR

Carpin CRUZ

MAJOS
GRIFERÍA

Aislotech
100% ALUMINIO PISO
DURA LO QUE SU TECHO DURA

LC
LA CASA DE LOS CRISTALES

WWW.NEDISTRIBUCIONES.COM

EXPOSICIÓN RURAL DE SANTA ROSA

UNA CELEBRACIÓN DEL CAMPO Y LA INDUSTRIA

La 97ª Exposición Agrícola, Ganadera, Industrial, Comercial y de Servicios de Santa Rosa volvió a ser un éxito este año. Durante tres días, ofreció una amplia gama de actividades y atracciones para todas las edades y gustos.

A pesar del complicado contexto económico, la exposición destacó lo mejor del sector productivo provincial, agrícola e industrial. Los stands, cubiertos en su totalidad, ofrecieron bienes, servicios, pero también juegos, sorteos y exhibiciones. Charlas especializadas en áreas cruciales como desarrollo agrícola, tecnología y empoderamiento de la mujer enriquecieron la experiencia. Como siempre, los cabañeros presentaron lo más destacado de la genética animal, incluyendo las razas bovina, ovina, equina, aviar y porcina.

PRIMERA EXPOSICIÓN FEDERAL DE ANGUS

Este año, además, la exposición tuvo una novedad importante: fue la primera Exposición Federal de Angus en realizarse en la provincia. Este evento marcó un hito, reuniendo a los exponentes más destacados de la raza Angus a nivel nacional. Entre los protagonistas de esta destacada exhibición se encuentra Ramón Gallarini, cabañero de Cabaña Curacó en General Acha, La Pampa, quien se alzó con el título de Gran Campeón Macho.

Gallarini, satisfecho por la victoria, compartió su emoción. "Fue algo muy especial para nosotros porque fue la primera exposición que

se organizó bajo la Asociación Angus Federal. Muy contentos y satisfechos. Que se repita de nuevo el triunfo nos motiva a seguir por el buen camino, creo que es lo más importante", dijo.



BENEFICIOS PARA EMPRESAS

Además del sector del campo, se pudo apreciar el trabajo de diversas empresas e instituciones de La Pampa. El presidente del Fondo de Garantías Pampeanas (Fogapam), Sergio Pereda, expresó su satisfacción por el acercamiento de los visitantes al stand.

"Se los notó muy interesados por la nueva herramienta que estábamos promocionando: el mercado de capitales. Estuvimos comentando las ventajas de operar con este sistema, la competitividad de las tasas y sobre la ventaja



Marcelo Rodríguez, presidente de AAGLP

de poder operar no solo con la venta de cheques de terceros sino, además, con la venta de cheques propios, permitiendo el autofinanciamiento de las pymes pampeanas", declaró.

El funcionario contó que también se recibieron consultas sobre la extensión de los beneficios de operar con FoGaPam y que quienes se acercaron se fueron contentos pensando en nuevos proyectos, con la posibilidad concreta de que estos se realicen. "La expo superó ampliamente nuestras expectativas y ahora los esperamos en nuestras oficinas para obtener un mayor asesoramiento y ayudarlos a concretar sus proyectos", finalizó Pereda.

El Grupo Resasco participó este año con una nueva propuesta y participaron juntas las cuatro concesionarias del grupo en La Pampa: Guspamar (Ford), Vernón (Peugeot y Citroën), Jeep (Jeep y RAM) y Génova (Fiat).

La Exposición fue un éxito de público que superó todas las expectativas y significó para la empresa tres días de acercamiento con su público y contacto con clientes de toda la provincia y zona de influencia.

Gustavo Ressa, gerente de FordPro en Guspamar, compartió su entusiasmo. "La respuesta del público en la Expo fue excepcional, evidenciada por la alta afluencia de personas interesadas en conocer y probar las unidades. Mucha consulta, mucho interés en ver las unidades, mucha gente que ya organizó para que a partir de hoy fueran al concesionario a programar su prueba de manejo con las unidades que teníamos en exhibición", resumió. ■



Soluciones
Prefabricadas
en Hormigón
Armado



MÁS DE
60 AÑOS EN
LA INDUSTRIA

INSTALACIONES
PARA FEEDLOT

VIVIENDAS Y
GALPONES

Trabajamos para la industria brindando soluciones sólidas y funcionales



PRODUCTOS RURALES



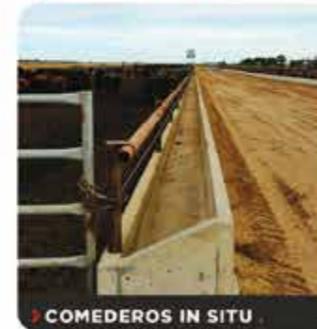
SILOS BUNKER



CELDAS



HORMIGÓN ELABORADO



COMEDEROS IN SITU



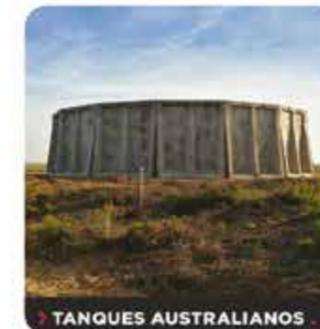
COMEDEROS PREMOLEADOS



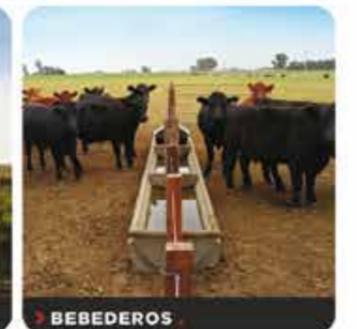
GALPONES



VIVIENDAS RURALES



TANQUES AUSTRALIANOS



BEBEDEROS



Instalaciones Premoldeadas



Tecnología y Producción



Descarga y Montaje



» www.varelarurales.com.ar

QUEMÚ QUEMÚ | LA PAMPA | ARGENTINA

Ramón Gallarini y el Gran Campeón Macho



CLIMA EXPERT: 20 AÑOS DE EXCELENCIA EN CLIMATIZACIÓN Y COMPROMISO CON EL CLIENTE

Con sede en Santa Rosa, La Pampa, Clima Expert se dedica a la distribución y venta de productos relacionados con la climatización, incluyendo aires acondicionados, sistemas de climatización industrial y comercial, ventilación, aislamiento, calefacción, biomasa y energías renovables. Los servicios incluyen el asesoramiento en la compra, además de la guía de profesionales técnicos para la colocación de los productos y su funcionamiento.

Durante sus dos décadas de existencia en un sector altamente especializado del mercado, **la empresa ha logrado destacarse y convertirse en un referente.** ¿Cuál fue el camino recorrido para alcanzar este notable éxito? **Más Industrias** dialogó con Armando Aníbal Haberkorn, socio gerente de la firma, para conocer mejor su historia y los servicios que brinda.

P ¿Cuál es la visión que tienen de futuro y qué estrategias están implementando?

R Nuestra visión es seguir creciendo y estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías en el mercado. Anualmente, asistimos a congresos nacionales e internacionales para explorar las últimas alternativas y tecnologías, algunas de las cuales aún no se aplican en Argentina. Además, invertimos en la capacitación constante de nuestro equipo técnico. Si bien consideramos la posibilidad de expandir nuestra zona de influencia en el futuro, somos prudentes y preferimos avanzar de manera firme y decidida. Nuestra prioridad es ofrecer soluciones a medida, acompañadas de un servicio y calidad excelentes para garantizar la satisfacción total de nuestros clientes.

P ¿Qué recomendaciones brinda Clima Expert a los consumidores que buscan mejorar la eficiencia energética en sus sistemas de climatización y calefacción?

R Optimizar la eficiencia energética del aire acondicionado es un proceso relativamente sencillo, aunque puede implicar ciertos costos, dependiendo del estado de los equipos o si se requiere asistencia técnica. Una de las medidas más efectivas es realizar el servicio de limpieza de filtros, lo cual mejora el rendimiento del equipo y prolonga su vida útil. Es importante destacar que un filtro de aire obstruido puede reducir significativamente la eficiencia del sistema, lo que a su vez puede aumentar el consumo de energía. Otras recomendaciones incluyen mantener puertas y ventanas cerradas para evitar fugas de aire y pérdida de temperatura. Asimismo, sugerimos considerar



Armando Aníbal Haberkorn, socio gerente de Clima Expert

la instalación de un termostato programable, que permitirá al equipo ajustarse de acuerdo a la programación establecida o a la presencia en la sala. Una medida importante es la sectorización, especialmente en proyectos de instalación desde cero. Aunque implica un gasto adicional en la etapa inicial, a largo plazo resulta beneficioso, ya que permite dirigir la climatización hacia áreas específicas según la demanda. Esto evita que todo el sistema opere a máxima capacidad en toda la vivienda, lo que se traduce en una mayor eficiencia y menor consumo de energía. ■



MÁS
INFORMACION

Av. Luro 140, Santa Rosa, La Pampa
02954 416020
54 9 2954 846554
info@climaexpert.com.ar
climaexpertlapampa



CREAMOS JUNTOS EL
TRABAJO A TU MEDIDA

- Trabajos en acero inoxidable
- Portones corredizos, levadizos
- Estructuras metálicas
- Cubiertas de techo
- Herrería de Obra en general

Constituyente Sur 1841, Santa Rosa L.P. Cel. 2954-15601872 Tel. 2954-702692

insumosmetalurgicosrl@gmail.com insumosmetalurgicosrl



VENTA, CORTE Y DOBLADO DE CHAPA



Leé todos los días la mejor información en www.masindustrias.com.ar

Maquinas BONO
Máquinas Especiales Automáticas
Neumáticas y Mecánicas
Todo para la industria del agua envasada.
PARQUE INDUSTRIAL SANTA ROSA (L.P.) / Tel.: (02954) 15479906 - 15699540 / Email: maqbono@yahoo.com.ar

Osmosis inversa para zonas rurales.

Máquina Lavadora y Embotelladora Automática de 10, 12 y 20 litros. 500 Bidones p/ hora.

Productos para el hogar, la ropa, la pileta y el automotor:

San Francisco
Calidad superior...

Detergente, suavizante, lavandina concentrada, cloro puro, regulador de PH, agua tridestilada refrigerante, anticongelante ¡y mucho más!

Parque Industrial Gral. Pico - La Pampa 321276/335624
administracion@quimicasanfrancisco.com.ar ventassanfranciscoiq@gmail.com

JF SOLAR: UNA EMPRESA SUSTENTABLE QUE BRINDA SOLUCIONES EN ENERGÍAS RENOVABLES

JF Solar fue fundada en 2018 por Joaquín Peñagaricano y Francisco Aulestiarte, actuales socios gerentes, con la idea de importar paneles solares desde China. Hoy cuenta con tres sucursales en funcionamiento: Bahía Blanca, Río Colorado y Choele-Choel, además de una amplia red de distribuidores oficiales en diferentes puntos del país.

Aulestiarte habló con *Más Industrias* sobre sus planes de expansión y el trabajo que realizan con marcas líderes a nivel mundial con el fin de brindar tecnología de punta a sus clientes.

sistemas de respaldo de energía y sistemas on-grid (inyección a red), los cuales permitirán a los grandes usuarios aliviar sus consumos, vender energía a la red de distribución y acceder a beneficios impositivos y crediticios.

P ¿Cuáles son las ventajas de la energía fotovoltaica?

R Lo principal es poder cubrir hasta el 100 % de la demanda de energía eléctrica realizando un análisis financiero de amortización del proyecto. Esto trae múltiples beneficios para el usuario, como un costo operativo de maquinaria y naves industriales a prácticamente cero, equipos con vida útil de treinta años; seguridad en la continuidad de la producción, independientemente de las condiciones de la red; capacidad de trabajar en zonas remotas sin acceso a energía eléctrica, protección ante eventuales aumentos en la tarifas energéticas en un mercado altamente volátil, como es la energía; y posibilidad de certificar su empresa como tipo "B", lo cual brinda preferencias en licitaciones y permite acceso a créditos y beneficios fiscales, entre otras ventajas.

P ¿Quiénes son sus clientes?

R Acercamos soluciones a productores agrícolas y ganaderos que funcionan 100 % con energía fotovoltaica porque, además de los costos, se evitan las emisiones de CO₂ prove-

P ¿Qué podrán encontrar quienes se acercan a la sucursal que abrirán próximamente en Neuquén Capital?

R La gente podrá acceder a nuestros servicios integrales en sistemas de energía, back up, UPS, bombas para satisfacer las necesidades hídricas más exigentes, sistemas fuera de red para proyectos aislados y, por supuesto, sistemas conectados a la red para grandes consumidores de energía. Pueden encontrar soluciones a problemas energéticos en todas las escalas, desde iluminar un terreno o alimentar pequeños electrodomésticos hasta soluciones industriales de cientos de MWh. Puntualmente, en Neuquén estaremos enfocados en satisfacer las demandas del sector industrial, con



Francisco Aulestiarte, socio gerente de JF Solar

nientes de la quema de combustibles fósiles en generadores a explosión, combinando esto con la comodidad de tecnología de punta que trabaja de manera automática. También, empresas industriales que se alinean a nuestro ideal proporcionando la posibilidad de generar su propia energía limpia, segura y a un bajo costo.

P ¿JF Solar también brinda atención al cliente, pre y postventa?

R Sí, contamos con un equipo de ingeniería y técnicos calificados que acompañan en todo el proceso, desde el cálculo y diseño, instalación, trámites ante las autoridades correspondientes y un soporte postventa para responder con rapidez y eficacia ante cualquier eventualidad. También tenemos logística propia para llegar a cualquier rincón del país.

P El slogan de la empresa es "Ser sustentable es posible". ¿Es una meta que pueden alcanzar la mayoría de las empresas?

R Creemos firmemente en eso. Nuestros sistemas son escalables, soportan cualquier necesidad energética y se ajustan a todos los presupuestos. Somos un equipo de trabajo apasionado por la tecnología, la energía y por el medio ambiente y creemos que siempre es factible en proporción a las necesidades y presupuesto de cada usuario. ■



Consultanos!

2954 61-0492



TRANSPORTE EXPRESS

VAQUE®



Servicio
Express 18 hs.



Transporte
de cargas



Trámites
Personales y
Gestiones



Salidas
diarias a
Buenos Aires

www.transporteVaque.com.ar

f @transporteVaque



HOTEL HUEMUL
PATAGONIA ARGENTINA

Su descanso y comodidad es nuestro objetivo

★ ★ ★

TIERRA DEL FUEGO 335 - Neuquén
Tel: (0299) 430 9366 | (0299) 15 595 9987

www.huemulhotel.com.ar
reservas@huemulhotel.com.ar




CADA DÍA, DESDE HACE MAS DE 15 AÑOS, BRINDANDO NUESTRA EXPERIENCIA, PERSONAL CALIFICADO Y TECNOLOGÍA DE PUNTA EN EL RUBRO DE LA MADERA PARA BRINDAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE EXCELENCIA A TODOS NUESTROS CLIENTES DEL CENTRO DEL PAÍS.

MADERAS, HERRAJES, PRODUCTOS DE FERRETERÍA, PISOS FLOTANTES Y VINÍLICOS, CÉSPED SINTÉTICO, DECK DE PVC, PAPELES DECORATIVOS

SERVICIO DE CORTES

PANTOGRAFIADO

PEGADO DE CANTOS

OPTIMIZADOR DE CORTES ON-LINE

PARQUE INDUSTRIAL SANTA ROSA - LA PAMPA

+54 2954 558651
+54 2954 582095

MISIONESMADERAS.COM.AR @MISIONESMADERAS



CASILLAS RURALES

Pensadas para el confort del trabajador...

Av. Rivadavia 698, Macachín, La Pampa
(02953) 452649 | (2954) 223636 / 364701
info@casillasrg.com.ar

www.casillasrg.com.ar



SD ENERGÍAS renovables

TECNOLOGÍA APLICADA AL AGRO

JOSE HERNANDEZ 1141 - 8000 BAHIA BLANCA
ventas@sdrenovables.com.ar - www.sdrenovables.com.ar
291 - 404 1003 291 - 456 2218

servicios digitales

Representante Oficial de: **LORENTZ** Bombas solares

Partner Oficial: **alhua** SEGURIDAD ELECTRÓNICA

ENERGÍA SOLAR INTERNET RURAL
BOMBAS SUMERGIBLES SOLARES
CAMARA DE SEGURIDAD RURAL
DOMOTICA PARA EL AGRO
AMPLIFICADORES TELEFONIA 4G

20 AÑOS al servicio de la gente



NORTE CONSTRUCTORA

✓ DIVISIÓN POLIURETANO ✓ MÓDULOS HABITACIONALES
✓ ENTREGAS EN TODO EL PAÍS

Avenida Circunvalación 549 General Pico, La Pampa.
02302 537224 cesarmiranda241080@gmail.com

/viviendas.norte /viviendas.norte



FM & ASOCIADOS: LÍDERES EN DESARROLLO E INNOVACIÓN LOCAL

La consultora en desarrollo e innovación organizacional para el sector público y privado **FM & Asociados**, con sede en Bahía Blanca, fue recientemente admitida por el Ministerio de Economía de la Nación para integrar el Registro Nacional de Articuladores de la Economía del Conocimiento.

Desde 2021 la conforman: Franco Menichelli, politólogo y magister en Políticas y Desarrollo, asesor en el sector público y privado; el ingeniero y especialista en Gerencia y Vinculación Tecnológica Bernardo Raskovsky; el ingeniero en Gestión de Calidad y Ambiente Marcos Vorobey; y el arquitecto José Pombo. Además, forman parte Mario Martín, asesor en Comunicación Estratégica y Digital, y Gonzalo Manino, especialista en Administración Aduanera y Comercio Exterior.

Actualmente, trabajan en modalidad híbrida, virtual y presencial con varios municipios y pymes de todo el territorio nacional, desean ampliar su operatoria y **contribuir de esa manera con el desarrollo local y productivo de nuestro país**. En una charla con **Más Industrias**, Menichelli se refirió a los proyectos actuales y las áreas en las que se desempeñan.

¿Qué destaca a FM & Asociados como consultora?

Prestamos servicio de una manera simple y ágil. Los socios se involucran en cada proyecto, dependiendo de las necesidades del cliente. Nuestros principales servicios son: gestión del financiamiento y articulación intersectorial, como presentaciones ante entidades gubernamentales con el fin de obtener créditos

Posicionados, crédito fiscal y Aportes No Reembolsables; planes de desarrollo organizacional; Comunicación estratégica con capacitación a demanda; estudios de mercado y de opinión; NPS, que son encuestas de satisfacción de clientes; gestión del cambio y la innovación; planes de negocios; aplicación de beneficios e incentivos públicos y sostenibilidad ambiental y calidad.

¿Cómo desarrollan sus proyectos hoy, en el momento difícil que transita el país?

En un contexto tan movido, nos involucramos en proyectos y trabajos puntuales. De esa manera, representamos una solución para las necesidades coyunturales de la organización sin convertirnos jamás en una carga.

¿Cómo pueden colaborar para posicionar y hacer despegar un proyecto o empresa?

Nuestros servicios pueden ser muy útiles, por ejemplo, a pymes industriales, grupos empresarios y municipios que requieran gestionar el financiamiento de sus proyectos de inversión o políticas públicas, como la modernización de maquinaria, la creación de parques industriales y nodos; o bien, para quienes necesiten planificar estratégicamente su negocio o un sector de la economía local. Por otro lado, ofrecemos servicios relativos a la comunicación, charlas y capacitaciones sobre: venta consultiva, planificación estratégica, gestión de la innovación, mejora continua y normas de calidad, entre otras áreas.

¿Qué trabajo puede destacar de los últimos que llevaron a cabo?



Franco Menichelli, titular de FM y Asociados

Hemos conseguido el financiamiento para crear el Nodo Tecnológico de Villa General Belgrano. Ese fue un logro importante de nuestra gestión en equipo con el Gobierno de Córdoba y el Municipio. Hace unos meses terminamos de desarrollar un Plan Estratégico de Negocios para una fábrica de aberturas de PVC y DVH Leichoak, involucrando variables comerciales de su organización y la gestión ambiental y de calidad.

Como tercer caso, está el Plan Estratégico Sectorial de Economía del Conocimiento que desarrollamos para la localidad de Anisacate este año. Hemos conseguido financiamiento y construido la hoja de ruta tanto para desarrollar pymes como municipios. Quienes deseen saber más sobre nuestro trabajo, pueden entrar a www.fmyasociados.com.ar donde encontrarán toda la información en detalle y cómo pueden ponerse en contacto. ■

2914073406
Zapiola 13, Bahía Blanca
www.fmyasociados.com.ar
info@fmyasociados.com.ar

CONSULTORIA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN LOCAL

- Asesoramiento para Municipios
- Economía del Conocimiento + Gestión de la Innovación
- Gestión del Financiamiento + Articulación Intersectorial
- Comunicación Estratégica
- Desarrollo Productivo: Pymes y Emprendedores



Somos una **pinturería** dedicada a productos y servicios para el **automotor**, el **hogar**, la **obra** y la **industria**.

- 📍 Avenida Colón 1288 (casa central)
- 📍 Necochea 436
- 📍 Castelli 2575
- 📍 14 de Julio 3481
- ☎ 291-5131125
- 📧 pintureria_servicepaint
- 🌐 www.pintureriaservicepaint.com



Brillante

La Pampa S.R.L.

Artículos de Limpieza

VENTAS POR MAYOR Y MENOR

ENVÍOS A DOMICILIO SIN CARGO (02954) 600709

Facebook icon Más que Brillante

TODO PARA EL MANTENIMIENTO DE SU PISCINA

H2O BIO
PRODUCTO DE APLICACIÓN MENSUAL ALGUCIDA BACTERICIDA

Representante oficial de **tecnoclor**

PILETAS DE FIBRA

SOLUTIONS KIT
PARA MANTENER SANA EL AGUA DE SU PISCINA

NUEVA SUCURSAL

📍 Telén 1912, esq. Unanue
02954-389290

🏠 Santa Rosa, La Pampa.

📍 México y Circ. Sgo. Marzo Sur
02954-600709 / 773388

✉ brillantelapampa@gmail.com

📍 Av. Perón 2187, Santa Rosa
02954-832222



EXPOSICIÓN RURAL DE SANTA ROSA

NE DISTRIBUCIONES: "NOS INVOLUCRAMOS DE MANERA COMPLETA EN EL PRODUCTO QUE VENDEMOS"

Por segundo año consecutivo, el titular de NE Distribuciones, Néstor Etchepare, presentó su stand en la Exposición Rural de Bordeu para mostrar todos los productos que sumó a su catálogo luego de inaugurar una nueva sede en Don Bosco 889. Etchepare habló con Más Industrias sobre el proceso de fidelizar al cliente.

trajimos de todo porque sumamos a nuestro catálogo de ventas grifería, baños, sanitarios, revestimientos y hasta una puerta de aluminio con placas de piedra a medida. Estamos siempre apostando a más productos y variedad porque la variedad hace al éxito de la venta.

P ¿Qué productos están presentando en la exposición?

R Nos especializamos en aberturas, pero

P ¿Con qué se encontraron en esta nueva edición de la Rural de Bordeu?

R Por segundo año consecutivo, tuvimos la suerte de experimentar la calidez de la gente, en muchos casos necesitada del contacto cara a cara y de estrechar lazos que a veces con tanta tecnología se pierden. Tratamos de formar lazos de unión y fidelizar a nuestros clientes a partir de lo personal. Cuando contrato un empleado, me quedo con la mejor persona. Y a partir de ahí, formamos grandes equipos.

P ¿Cómo logran mantener la relación precio-calidad en los productos?



R El mercado está muy variable, pero seguimos apostando siempre a la calidad comercial y a nuestra responsabilidad. A veces hemos sacrificado gran parte de la ganancia y hasta, en algunos casos, hemos perdido plata, pero siempre conservando lo de que, si damos la palabra, la vamos a cumplir. La atención al cliente incluye algo que en estos tiempos se está perdiendo, que es la post-venta. Nos involucramos de manera completa en el producto que vendemos y con la gente. ■



Leé **todos los días** la mejor información en www.masindustrias.com.ar

SD ENERGÍAS RENOVABLES, CON TODOS SUS PRODUCTOS EN BORDEU

SD Energías Renovables estuvo presente con su stand en la 139ª edición de la exposición organizada por la Sociedad Rural de Bahía Blanca de la mano de su titular, Pablo Faure. Más Industrias habló con él sobre su experiencia en la feria.

P ¿Qué productos seleccionaron desde SD Energías Renovables para mostrar en la feria?

R Trajimos equipos de bombeo solar, fotovoltaico, luz para el campo, termotanques solares y grupos electrógenos, entre otras cosas que son un importante complemento a lo que trabajamos para equipar motorhomes y casillas rodantes. Menos el amoblamiento, hacemos toda la parte eléctrica, gas y agua. Y también vendemos extractores, climatizadores, calderas y la instalación eléctrica interna. Trajimos para mostrar, por ejemplo, productos

que funcionan con luz solar para los campos y se adaptan perfectamente para patios de hogares en la ciudad. También, herramientas, cá-



maras de seguridad solar. Venimos hace años trabajando en los campos para las aguadas o la vigilancia con cámaras autónomas que se ubican en cualquier lugar y directamente transmiten por celular la señal.

P ¿Qué productos busca el público que se acerca al stand?

R El público es bastante amplio. En general, la gente se inclina mucho por lo fotovoltaico con la idea de ahorrar lo que más puedan en las facturas de luz. En el campo hacer un tendedo eléctrico hoy resulta muy caro y los productores agropecuarios preguntan mucho por el bombeo solar. Hoy, el molino casi está en extinción y el reemplazo directo, sin lugar a dudas, es el bombeo solar. El que tiene un molino y se le rompe, sin dudas se pasa al solar. Anda muy bien, es eficiente y no tiene tantos problemas o costos. ■

STEEL PLAC
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS EN SECO

Venta y distribución de materiales para construcción en seco

✓ STEEL FRAME INTELIGENTE

✓ ESTRUCTURAS DE VIVIENDAS A MEDIDA

Placas - Perfiles - Masillas - Tornillos
Cielorrasos de PVC y desmontables

Brown esquina Villarino, Bahía Blanca 291 510 3616

GREGORI
HERRERÍA

- Persianas metálicas
- Herrería de obra
- Automatizaciones
- Lo mejor en seguridad electrónica
- Más de 55 años de trayectoria

Remedios de Escalada 1339 (Punta alta) 2932-440630

herreria.gregori@gmail.com herreria_gregori Herrería Gregori- Punta Alta



DECO GARDEN CREA ESPACIOS DE RELAX EN CASA

2020 fue para algunos una oportunidad para apreciar el hogar y dedicar recursos a embellecerlo. Aquel año, que para muchos negocios significó el fin, representó para la bahiense Deco Garden el inicio.

Más Industrias habló con Francisco Burgos, titular de la empresa, sobre cómo nació su emprendimiento y cómo creció y diversificó sus productos adaptándose a las demandas del mercado.

¿Cómo empezó Deco Garden?

Arrancamos hace tres años vendiendo muebles y juegos infantiles para el patio en plena pandemia, entendiendo que la gente buscaba este tipo de mobiliario porque estaba muchas horas en la casa. Yo me dedicaba a la gastronomía, vi esta oportunidad y cambié de rubro a algo que quería hacer hace muchísimos años. Con el correr del tiempo, fuimos aprendiendo, mejorando la calidad de los productos y la variedad. Hoy tenemos en stock más de 1.200 productos activos y 6.000 productos por catálogo para patio, pérgolas, quinchos y galerías. Además, tenemos mercadería con marca propia que elaboramos en Córdoba. De la mayoría de las marcas buscamos tener exclusividad, por lo menos en nuestra zona de influencia, que es entre Bahía Blanca y 400 kilómetros a la redonda, siempre para el Sur, como con Garden Life, Quality Plastic, Istilart, Tromen y Kamado Argentino. Estamos trabajando, más que nada, un concepto integral de los lugares de relax: no solamente queremos vender el mueble, sino poder aggiornar y hacer toda la decoración de ese espacio.

Recientemente, hicieron una alianza con otra empresa local.

Si, nos unimos a una decoradora y creamos una nueva unidad de negocio que se llama Deco Planner. Hacemos el concepto integral del armado y la decoración de toda la casa; ella trabaja lo interior y nosotros lo exterior. Ahí trabajamos con desarrolladores, fideicomisos, hoteles y clientes particulares.

¿Qué es Deco Rental?

Es una unidad de negocio donde le resolvemos una situación al cliente para un evento personal, familiar, institucional, desde gente que viene a buscar una maceta para la entrada para un cumpleaños hasta gente que se lleva mesa, sillas y carpa para un bautismo. Buscamos tener productos diferenciadores y no en cantidad. O sea, no alquilamos cien mesas, setenta sillas. Ya hay gente que lo hace. Nosotros buscamos tener un producto que nos diferencie.



Uno de los valores que destaca a la empresa es el valor que le dan a la sonrisa.

Desde el primer día definimos atender con una sonrisa y saludar con nuestro nombre, sea de manera personal, desde la web o desde el teléfono. Presentarnos es sumamente importante porque es un valor agregado. Que el cliente no sea alguien que solamente viene a dejar un dinero a cambio de un producto, sino que lo hagamos sentir que es parte. Y en Google estamos muy bien posicionados por eso. Capacitamos a todo el personal para trabajar desde ese lado.



Francisco Burgos, titular de Deco Garden

¿Qué proyectos tienen para el año que viene?

La perspectiva es seguir creciendo. Tenemos ganas de abrir una sucursal más; estamos resolviendo si en Bahía o afuera. Queremos hacer un sector premium para poder mostrar un poco más lo exclusivo. Después, es muy difícil saber qué va a pasar. Creo que todos tenemos ganas de que a la Argentina le vaya bien, sea quien fuera el gobierno. Los que apostamos todos los días queremos que esto salga adelante y que podamos tener oportunidades. Internamente, estamos convencidos de que el año viene va a ser muy bueno. ■



Casa Bernabé

FERRETERÍA A GROINDUSTRIAL
EQUIPOS DE RIEGO, REPUESTOS Y SERVICIOS

Av. Colón 1162, Bahía Blanca

(0291) 455-5655

(0291)154-063877 / 154-315877

www.casabernabesca.com



ESI Elementos e indumentaria para la Seguridad Industrial

Av. Santiago Dasso 3775, B. Blanca 291-447-3624
ventas@esiargentina.com
@esiseguridadindustrial

Leé **todos los días** la mejor información en www.masindustrias.com.ar

TECNOGEN

SOLAR ENERGÍAS RENOVABLES

TECNOGEN ARGENTINA SRL



Energías Renovables

Ponemos a disposición de nuestros clientes la posibilidad de ocuparnos de TODO lo relacionado con **Kits / paneles solares** y **bombas de agua solares**.

Innovación en **energía solar**, impulsamos el cambio.

Armamos tu KIT de energía solar a medida.

CONSULTANOS
+54 9 291 429-9700

HANBURO SUSTENTATOR LORENZ

Almafuerte 399 esq. Roca, Bahía Blanca, Argentina.

ventas@tecnogen.com.ar www.tecnogen.com.ar



INOVA: ¿QUÉ ES LA RM DINÁMICA?

El centro de diagnóstico por imágenes de alta complejidad de Bahía Blanca Inova, que este año festejó los 500.000 estudios realizados, **es un referente en la región por contar con los más prestigiosos profesionales de la medicina.**

Por sus tres resonadores de alta gama, sus dos tomógrafos de 128 cortes y su cámara gama —la más moderna en Bahía Blanca y la zona—, y la variedad de estudios que en él se pueden realizar, se destaca de otros centros de diagnóstico. Uno de ellos es la **resonancia magnética dinámica (RM Dinámica)**, una técnica de última generación mediante la cual se pueden detectar anomalías en el suelo pélvico que afecta a parte de la población, especialmente a las mujeres.

Más Industrias conversó con la Dra. Úrsula Muller (M.P. N° 2266), especialista en Diagnóstico por Imágenes, Tomografía y Resonancia de este centro quien, tras estudiar detenidamente el proceso, identificó la secuencia necesaria y específica para poder realizar esta técnica de avanzada que no se realiza en otros centros de la región.

P ¿Qué es la RM dinámica?

R La RM dinámica mediante resonancia mag-

nética es una técnica muy útil para la valoración de las anomalías del suelo pélvico. Ofrece la posibilidad de observar tanto la anatomía como la función de las estructuras pélvicas.

P ¿Qué son las anomalías del suelo pélvico?

R Las anomalías del suelo pélvico son una serie de alteraciones estructurales y funcionales de los órganos pélvicos que afectan a un porcentaje significativo de la población femenina, disminuyendo notablemente su calidad de vida. Estas anomalías forman un grupo muy heterogéneo que comprende desde el descenso excesivo del hiato pélvico hasta invaginaciones, prolapso, incontinencia o dificultad en la evacuación.

P ¿Qué aporta este estudio en particular a las personas con esta condición?

R La pelvis dinámica se ha convertido en una técnica altamente eficaz para la valoración de estas alteraciones. Aporta una visión de conjunto del contenido de la pelvis que permite valorar de manera simultánea sus diferentes compartimentos a la vez que posibilita la visualización de los músculos del hiato pélvico.



Dra. Úrsula Muller, especialista en Diagnóstico por Imágenes, Tomografía y Resonancia de Inova

Es posible, asimismo, obtener registros de imágenes tanto en reposo como en movimiento.

P ¿Quiénes deben realizarse este estudio?

R Este estudio va dirigido a todos aquellos que tengan anomalías del suelo pélvico. Sin embargo, la población femenina es la más afectada (90 %) debido a la mayor frecuencia de anomalías del suelo pélvico como incontinencia de orina, prolapso, etcétera. Todo esto se ve favorecido por antecedentes de múltiples partos o histerectomía, entre otros factores. Con frecuencia, se dan dos o más anomalías en un mismo paciente. Por ejemplo: el prolapso vesical y uterino.

P ¿La duración del estudio es prolongada?

R Para nada. En 20 minutos se realiza el estudio. Es un método simple que no utiliza radiación ionizante ni contraste endovenoso.

P ¿Hay factores de riesgo para patología de piso pélvico?

R Sí, los factores son múltiples: el sexo femenino, la menopausia, la obesidad, los antecedentes de múltiples partos, la cirugía pélvica previa y la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC).

El centro de diagnóstico Inova pone el foco en la prevención, la docencia, la investigación y la promoción del mantenimiento de la salud y enfatiza la importancia de realizar periódicamente los estudios médicos correspondientes a cada edad y condición. ■



Imagen del piso pélvico según se ve en la RM Dinámica

Ya acompañamos 724 proyectos de MiPyMEs Pampeanas ¡Te esperamos para potenciar el tuyo!

F o G a P a m
FONDO DE GARANTÍAS PAMPEANAS

SOMOS TU RESPALDO

CONTACTOS

✉ info@fogapam.com.ar

🌐 www.fogapam.com.ar

📞 2954-534524

📞 2954-702050

📍 Av. Luro 346



BARTEL
PRODUCTOS DE LIMPIEZA

DUARTE 753 - STA. ROSA - L. P. | TEL. (02954)427477 | CEL. (02954) 15628908 / 15665951

RICHTER
CARPINTERÍA Y DISEÑO

T. (+02954) 68-5728
C. marioalfredorichter@gmail.com
D. Santiago Alvarez 1756

Santa Rosa (L.P.)
COMPRE PAMPEANO
INDUSTRIA ADHERIDA

LEÑOSTORE

ENTREGA INMEDIATA Y A DOMICILIO
INSTALACIÓN GARANTIZADA
ASESORAMIENTO PROFESIONAL
VERIFICACIÓN DEL LUGAR PARA LA INSTALACIÓN
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y CAÑERÍAS

Núke BOSCA TRÖMEN FORZA

Av. Colón 447, Bahía Blanca (0291) 451-0076 info@lenostore.com.ar

Transporte El Tata
COMISIONES - TRÁMITES - CONTRARREEMBOLSOS

Santa Rosa (L. P.)
Catrilo 2272
(02954) 412041
(02954) 15.403145
(02954) 15.685171

Bahía Blanca
Av. Cerri 841
(0291) 15.4055243

EXVECA MEDICINA - ESTÉTICA - FISIOTERAPIA
ODONTOLOGÍA - LABORATORIO

Garibaldi 174 - CP: 6300 - Sta Rosa | La Pampa 02954-424972 y rotativas exveca@gmail.com

EQUIPAR
INSTALACIONES COMERCIALES

AMASADORAS / BALANZAS
CORTADORAS / EMBUTIDORAS
FREEZER / FREIDORAS
GONDOLAS / HELADERAS
HORNO / PICADORAS / ETC.

ARTÍCULOS DE BAZAR PARA GASTRONOMÍA

Pueyrredón 956 - Sta Rosa - L. P. equiparwb@yahoo.com.ar
(02954) 455806 15674373 /equiparinstalaciones

La Cámara

Por **MÁS** y **MEJORES** pymes.

Av. Villegas 150 (6400) Trenque Lauquen.
+54-02392-412000 / 15674404
camcomtlauq@cetl.com.ar
www.lacamaraentrenque.com.ar
La Cámara de Trenque

Líneas de FINANCIAMIENTO

Potenciamos
la pampeanidad

RADICACIÓN DE EMPRESAS EN ZONA FRANCA Y PARQUES INDUSTRIALES

DESTINO

Construcción de galpones o
estructuras administrativas.

Monto Máximo:
\$50.000.000

Tasa Bonificada:
HASTA 18 PUNTOS

Plazo:
HASTA 7 AÑOS



02954-452737 / 452600 interno 1341
02954-15597601
asistenciafinanciera@lapampa.gob.ar

Producción
MINISTERIO

LA PAMPA
Gobierno en Acción



¿NO PAGÁS TUS SUELDOS CON EL BANCO DE LA PAMPA? ENTONCES... "FELIZ 2024"

¿CÓMO QUE NO
PAGÁS LOS SUELDOS
CON EL PAMPA?

Siempre te lo decimos, si pagás tus sueldos con el Pampa tenés más beneficios.

Y para vos que siempre pagues los sueldos con nosotros, financiá los aguinaldos y tu capital de trabajo. Entrá a ebanking y obtené tu préstamo aguinaldo.



Tasa 79% TNA hasta el 15/01/2024

CON EL BANCO DE LA PAMPA, NO LO DUDÁS.

► bancodelapampa.com.ar

CFT: 116,5%

Banco de La Pampa

PUBLICIDAD - CARTERA COMERCIAL: Sujeto a evaluación crediticia y condiciones de contratación del Banco de La Pampa. TNA: Tasa Nominal Anual. TEA: Tasa Efectiva Anual. CFT: Costo Financiero Total Expresado en forma de Tasa Efectiva Anual sin IVA. El CFT incluye capital, interés y seguro de vida del 0,061% cuando corresponda para un préstamo de \$100.000. Tasa de Interés Fija, TNA: 79,00%. TEA: 115,0%. CFT: 116,5% El CFT está calculado para un plazo de 6 meses con amortización de cuota mensual por sistema francés.

Inclusión
& Diversidad

El Banco de La Pampa por la Diversidad, Inclusión y Equidad de Género
La Pampa Libre de Violencia

Instituciones en La Pampa: Secretaría de la Mujer, Géneros y Diversidad. Lisandro de la torre N° 581, TE.: 02954-428270

► LÍNEA 144