



ÍNDICE POR SECTOR

03. Agricultura
04. Alimentos
06. Artículos del Hogar
07. Automotriz
07. Bebidas
09. Calzado y Cuero
09. Comunicaciones
10. Construcción
12. Energía
14. Frutas y Hortalizas
15. Ganadería
15. Industrias Metálicas
16. Laboratorios
16. Maquinaria Agrícola
17. Minería
17. Servicios Financieros
18. Servicios Informáticos
18. Supermercados
20. Textil e Indumentaria
21. Transporte

EMPRESAS MENCIONADAS

19. ADRs	21. FerroExpreso	19. Rosafer
22. Aerolineas Argentinas	20. Fundación Pro Tejer	06. Samsung
03. AGD	20. GAP	05. Sancor
17. Agrometal	13. Gas Natural Fenosa	18. Soicos
21. ALL	03. Grobocopatel	21. TBA
09. Alpargatas	22. Grupo Cioffi	21. Techint
17. Banco Ciudad	11. Grupo Monarca	04. Tecnoagro
03. Bioceres	15. Grupo Perez Companc	09. Telecom
06. CALA	12. GyP	09. Telefónica de Argentina
13. Cammesa	22. Hertz	11. The Related Group
19. Cencosud	10. JT Inmobiliaria	18. Visa
06. Coradir	09. Kappa	18. Vodafone
05. Danone	22. Leadgate	06. Whirlpool
15. Druetta	20. Leuru	12. YPF
13. Eden	21. Mac Air-Aero Chaco	
12. Edenor	18. Mastercard	
12. Edesur	06. Molinos Rio de la Plata	
19. Eki	05. Nestlé	
12. Enarsa	21. Pluna	
08. Familia Zuccardi	14. Porta Hermanos	



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

Notibreves IES® - Año 11 - Nro. 507
IES Consultores - Investigaciones Económicas Sectoriales

Registro de la Propiedad Intelectual N° 975.138. Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723. Prohibida su reproducción total o parcial, sin previa autorización por escrito del editor.

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

Propietario: IES Consultores - Investigaciones Económicas Sectoriales

Director: Lic. Alejandro Ovando

Economista Jefe: Lic. Eduardo Álvarez

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

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

Formulario de suscripción a NOTIBREVES IES:

Precio mensual: \$ 650.- (v. electrónica)

Precio por semestre: \$ 3.900.-

Empresa:

Actividad: Sector de su interés:

Persona de contacto: Cargo:

Dirección: CP:

Localidad: Pcia.: País:

Telefax: Email:

Oficina comercial: Uruguay 343 Piso 6°. C1015ABG Ciudad de Buenos Aires. Argentina.
Telefax: (54 11) 4866-1742 / 4374-6187 / Emails: info@iesonline.com.ar; info@ecodesul.com.ar www.iesonline.com.ar



AGRICULTURA

Las retenciones frenan el crecimiento del área con girasol

Las retenciones a la exportación son una fuerte traba para que el girasol, el cuarto cultivo en importancia del país después de la soja, el maíz y el trigo, aumente su superficie sembrada, que en los últimos años tuvo un declive importante versus su potencial. Si bien las retenciones, del 32% para el grano de girasol y el 30% para el aceite, no figuraban en la agenda de un congreso con trasfondo científico, se instaló en las charlas de pasillo. El girasol, un cultivo clave para zonas agrícolas menos favorecidas que casi no tienen alternativas estables de producción de verano a este grano, tiene retenciones apenas por debajo de la soja, que tributa 35%. "Son un impedimento sobre todas las áreas marginales de siembra, como el oeste de La Pampa, Chaco y Santiago del Estero", dijo Ricardo Negri, presidente de la Asociación Argentina de Girasol (Asagir). Negri afirmó que Asagir propuso al Gobierno avanzar en una disminución gradual de los derechos de exportación, hasta llevarlos al nivel del maíz, que hoy paga una tasa del 20%. Por retenciones a la exportación de este cultivo, el Estado embolsa poco más de u\$s 200 millones. Según Asagir, bajarlas al 20% representaría un costo fiscal "mínimo" de no más de u\$s 70 millones. Con esa señal, dicen los productores, la superficie sembrada podría crecer. Según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, esta campaña, cuya cosecha ya comenzó, se implantaron 1,8 millones de hectáreas. Es un crecimiento levemente mayor a los 1,7 millones de hectáreas del ciclo anterior. Para recordar, en 2007 el cultivo tuvo una siembra de 2,6 millones de hectáreas, 40% más. La Argentina fue perdiendo el podio como productor. Su cosecha, que sería de 3,5 millones de toneladas esta campaña, ya es inferior a los 9 y 8 millones de toneladas, respectivamente, de Rusia y Ucrania. Con terreno perdido, hoy la Argentina está en el segundo lugar como exportador de aceite, desplazado por Ucrania. En este contexto, las coincidencias entre los productores

argentinos de que hay que bajar las retenciones al girasol son contundentes. "Con las retenciones te queda un ingreso por hectárea que complica el margen", señaló Luis Arias, productor de La Pampa. "Con las retenciones bajó el área y difícilmente la Argentina vuelva a ser el principal productor mientras se mantenga la estructura de retenciones actuales", destacó Santiago Sánchez, analista de Aceitera General Deheza (AGD).

Prevén una mayor producción de soja

La posibilidad de que los productores cuenten en la Argentina con una soja resistente a la sequía y la salinidad significa una inversión de entre u\$s 20 y 40 millones. Bioceres, una sociedad de investigación local con más de 230 accionistas en su composición, entre ellos decenas de agricultores y empresarios de renombre como el productor Gustavo Grobocopatel y el farmacéutico Hugo Sigman, cerró una alianza con la estadounidense Arcadia Biosciences para lanzar al mercado estas variedades entre 2015 y 2017. Esta soja, cuya marca será comercializada con el nombre de Verdeca, permitirá incrementar los rindes un 15%, según subrayan en ambas empresas. Está patentada en la Argentina y, entre otros mercados, en los Estados Unidos. Y es un caso único porque invierte los términos de generación de esta clase de tecnología: en vez de venir desde el exterior -como ocurrió con el gen de resistencia al herbicida glifosato en la soja-, es generada aquí y por productores. "Nuestra idea es trabajar juntos y ofrecer un conjunto de tecnologías", precisó Eric Rey, presidente y CEO de la compañía. "Esta vinculación nos permitirá llegar al mercado con una propuesta de valor; nos permitirá complementarnos", añadió Marcelo Carrique, director en ejercicio de la presidencia de Bioceres. Las empresas van a realizar la inversión en los próximos cuatro años para poner en el mercado la revolucionaria soja. Federico Trucco, CEO de la firma argentina, precisó que el primer producto que verá la luz será la soja que aumenta la resistencia a la sequía y la salinidad. Además, habrá un producto que ayudará a un uso más eficiente de ciertos nutrientes claves para la producción de las plantas, como nitrógeno. "A partir de ese momento, las semillas Verdeca irán incorporando nuevos eventos biotecnológicos, que aportarán mejoras en la producción y en la calidad nutricional [como en la composición de aceites]", informaron las empresas. De acuerdo con estimaciones que manejan las compañías, con la tecnología de resistencia a sequía un 15% de aumento en el rinde de la soja representaría un valor

extra de U\$S 180 por hectárea para los productores. "Tomando la producción total de América del Norte y América latina, la aplicación de las tecnologías de Verdeca podría significar un beneficio adicional de aproximadamente US\$ 14.000 millones por año para el continente", indicaron. La alianza entre las compañías es exclusiva para el cultivo de soja. De todos modos, el presidente de Arcadia dejó abierta la puerta para más proyectos. "Hoy es exclusivamente para soja, pero esto no quiere decir que no exploremos oportunidades en otros productos", dijo.

Pese a la lluvia, recortan las proyecciones de cosecha de soja y maíz

Pese a que las últimas lluvias beneficiaron la producción agrícola, especialmente en la zona núcleo agrícola del centro del país, la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) recortó sus últimas estimaciones de cosecha de soja y maíz. De esta manera, ubicó sus proyecciones por debajo de las demás estimaciones del mercado. La entidad santafesina indicó que la producción de soja será de 44,5 millones de toneladas, mientras proyectó la de maíz en 20 millones, ambos guarismos inferiores a su anterior estimación, un mes atrás. A mediados de la semana pasada, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires estimó que la soja alcanzará las 46,2 millones de toneladas, mientras proyectó una producción de maíz de 21,3 millones de toneladas. Para el Ministerio de Agricultura, por su parte, la soja podría alcanzar como máximo un volumen de 45 millones de toneladas, aunque las estimaciones oficiales arrojaron un piso de 43,5 millones de toneladas, mientras que el maíz tiene un rango estimado de producción de entre 20,5 millones de toneladas y 22 millones de toneladas. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), estimó a mediados de febrero una producción de 48 millones de toneladas de soja y 21,7 millones de toneladas de maíz. La Bolsa de Rosario explicó que si bien se padeció un enero con escasas lluvias, las precipitaciones de principio de febrero posibilitaron una recuperación importante de la humedad de los suelos de la zona núcleo, con excepciones en Córdoba y el sur de la provincia de Buenos Aires. Aún así, prevé un rendimiento promedio de 24 quintales por hectárea de soja y 55 quintales por hectárea de maíz.



ALIMENTOS

La zafra podría verse afectada por las trabas a la importación

Las medidas que restringen las importaciones afectaron considerablemente al sector agrícola. Incluso, en lo que respecta a maquinarias, el golpe se profundizó. "Venimos sufriendo el problema desde el año pasado, cuando la Nación cerró la Licencia No Automática de importación de tractores", explicó Renzo Ferro, de Tecnoagro. Aclaró que los inconvenientes se presentan en el caso de equipos extranjeros, pero sugirió que la continuidad de la medida podría repercutir dentro. "En la Argentina no hay una industria que sustituya lo importado: se produce una sola marca, y ni ofrece una gama completa de tractores ni puede abastecer a todo el país", afirmó. No obstante, dijo que el problema hoy se da en la compra de maquinaria foránea: "no está permitido el ingreso de tractores. Venimos sufriendo un déficit terrible". Preciso que el promedio de venta de 80 tractores por año se derrumbó a 15 en 2011. Ricardo López (Zafra SA) cuestionó el modo en que se impulsaron las restricciones a las importaciones. "Estas medidas deberían haberse aplicado en forma gradual; para ofrecer a las empresas un horizonte de previsibilidad que les permitan efectuar los cambios o buscar sustitutos de los productos importados", criticó. A su criterio, incluso, estas medidas podrían haber ido acompañadas por otras, previas: "se podrían haber dictado normas de promoción, para interesar a los empresarios a realizar inversiones para producir en el país lo importado; así se habría creado más empleo y se habría fortalecido la industria nacional". López, además, alertó sobre otras medidas que podrían tomarse. "Ya hay anuncios de gravar los bienes de capital extrazona con el 14% -hoy en 0%-, subir el IVA en maquinarias agrícolas al 21% -hoy en el 10,5%- y llevar hasta el 35% el arancel de importación para países fuera del Mercosur", dijo. Ante esto, no se muestra optimista: "el panorama en la importación de maquinaria agrícola es incierto".

Subas en las segundas marcas

Los precios de alimentos y artículos de limpieza de segundas marcas registraron en febrero una suba promedio del 6,39%, según un relevamiento realizado por la asociación de consumidores Adelco. Los aumentos fueron liderados por los tomates larga vida (con un alza del 74,4%), la lavandina (20,4%) y el arroz (20%). La entidad además precisó que en el caso de las marcas líderes la suba fue menos pronunciada y en el último mes se ubicó en 2,58%.

Impulso a la exportación de aceite refinado

Jorge Ingaramo presentó un trabajo en el que sostiene que si se modifican los aranceles y se premia la exportación de valor agregado, como la de aceites refinados, las ventas al exterior podrían crecer u\$s 500 millones. Y estimó un aumento de la recaudación impositiva de u\$s 44 millones, una vez descontada la pérdida por la rebaja de los derechos de exportación. También se proyectan inversiones en plantas de refinados de aceites por u\$s 160 millones. En tren de sostener lo que planteó Ingaramo, Gustavo Idigoras del Centro de Estudios del Sistema Agroalimentario de la Universidad de Lomas de Zamora, señaló que el ranking de exportaciones mundiales de aceites refinados fue liderado por Holanda en 2006-2010, con una participación de 11% del total. Este es un país que es importador neto de aceites crudos, que luego refina y, dado el excedente que genera, a su vez exporta, por ejemplo, al resto de los países miembros de la UE. “En cambio, se observa que los principales países productores y exportadores – Argentina y Brasil – tienden a privilegiar las ventas externas de aceites con menor grado de elaboración”, sostuvo. Argentina es el mayor exportador mundial de aceites, pero en el caso de los aceites refinados se ubica en el cuarto lugar, con 7% del total, y con una evolución negativa en los últimos cinco años, de 2.7%. “Además – destacó – que Argentina es el país con la relación más baja entre exportaciones de aceites refinados y exportaciones de aceites crudos del mundo”.

El mercado de leche infantil argentino tiene cada vez más jugadores extranjeros

El crecimiento de la demanda de leches infantiles en la Argentina y en el mundo desató una verdadera carrera por abastecer un mercado cada vez más especializado y exigente. La Argentina ocupa el tercer puesto como consumidor en la región, detrás de México y Brasil. Pero más allá del crecimiento del consumo, que sólo en 2010 se expandió 14%, la Argentina se volvió atractiva para los grandes jugadores mundiales como productor. Prueba de esto es el reciente acuerdo al que arribó la estadounidense Mead Johnson Nutrition (MJN) con la cooperativa láctea SanCor para inyectar capital y quedarse con el 80% del negocio de alimentos infantiles SanCor Bebé. El acuerdo deberá ser avalado por los socios de la cooperativa, que lo tratarán en asamblea a mediados de marzo. Según el gerente de Relaciones y Comunicaciones de la firma, Sergio Montiel, “habrá más jugadores interesados en entrar al negocio en la Argentina”. La producción nacional de leche superó los 11.000 millones de litros en 2011, marcando un récord histórico. MJN es líder mundial de ventas de productos de nutrición infantil para bebés de hasta un año y se ubica por debajo de Nestlé en consumidores a partir del primer año de vida. Los demás grandes jugadores a nivel mundial son Danone, que en el país participa en el negocio de Nutricia-Bagó; el laboratorio estadounidense Abbott, la suiza Nestlé y el también estadounidense Pfizer. Para SanCor, el acuerdo supone la posibilidad de llevar la marca SanCor Bebé a la región. Según explicó Montiel, la inversión para llegar a los nuevos destinos hubiese sido demasiado grande y los plazos demasiado extensos para aprovechar el crecimiento del negocio. Las fórmulas infantiles, consideradas bienes de lujo según la tipificación usada por la Secretaría de Comercio Interior para habilitar aumentos al sector lácteo, duplicaron sus ventas en la Argentina en los últimos cinco años, hasta 2010, y siguen expandiéndose. Se trata de productos dirigidos a complementar o suplir la lactancia materna, siempre por indicación médica, que en la Argentina se venden bajo las marcas Nutrilon y Vital, de Nutricia-Bagó; SanCor Bebé; Crecer, de La Serenísima y Nido, de Nestlé, entre otras. Según la consultora CCR, el consumo de este tipo de productos alcanzó las 9.888 toneladas en el país en 2010, con una facturación total del segmento que superó los u\$s 152 millones. Pero más allá de la Argentina, Las apuestas de los grandes jugadores mundiales como MJN, cuya marca más conocida es Enfamil, están dirigidas a los mercados de mayor crecimiento, como Medio Oriente y especialmente, la región Asia Pacífico. En la última región el aumento del

consumo habrá crecido 12,1% entre 2007 y 2012. China es una de las grandes promesas de este rubro, con 20 millones de nacimientos anuales y una tasa de expansión del consumo de fórmulas infantiles del 20%. Europa y norteamérica son mercados con moderado potencial de crecimiento.

Compra en golosinas

Molinos Río de la Plata adquirió el 49,83% de Compañía Alimenticia Los Andes (CALA) por U\$S 8,8 millones a la chilena Comercial Carozzi, y de esta manera incrementó su participación en la sociedad hasta el 99,6%. Los Andes es la fabricante de golosinas, galletitas y caramelos con las marcas Billiken, DRF y Nugatón. La empresa de la familia Perez Companc había puesto en pie en Los Andes en octubre de 2008, con la compra del 49,4% de las acciones.



ARTICULOS DEL HOGAR

Computadoras nacionales

La fabricación de computadoras fijas y portátiles marcó un nuevo récord al superar las 3.380.000 unidades en 2011, según precisó un informe elaborado por la Cámara Argentina de Maquinas de Oficinas, Comerciales y Afines (Camoca). De esta manera se multiplicó por más de diez la producción nacional, ya que en 2010 se habían fabricado en el país menos de 300.000 computadoras. El Ministerio de Industria además precisó que del total de equipos, el 22% fueron producidos en el polo tecnológico de Tierra del Fuego, bajo el nuevo régimen de promoción con el que cuenta la isla y que fue aprobado hace tres años.

Abren una planta en el Sur

La empresa argentina Coradir anunció la apertura de una nueva planta en la ciudad de Ushuaia, en la que comenzará la producción de monitores de LCD y LED. Para Coradir se trata de su tercera fábrica en el país y se suma a las que ya tiene en operaciones en la ciudad de Buenos Aires y San Luis. Actualmente, Coradir fabrica computadoras personales, televisores LCD y LED con decodificador integrado Stavid-T, monitores, decodificadores de televisión digital, pantallas táctiles, pantallas LED, notebooks, netbooks, luminarias LED y sistemas de energía solar.

Asistencia regional

La agencia de marketing directo di Paola manejará desde la Argentina las redes sociales y el programa de relacionamiento con clientes de Whirlpool en América latina. La empresa contará con un equipo de profesionales en las oficinas de Buenos Aires que asistirán a los clientes y operarán las redes de Whirlpool en la Argentina, Chile, Perú, Guatemala, Colombia, Ecuador, Venezuela y el Caribe.

Samsung busca exportar minerales a Corea para compensar importaciones

La empresa coreana Samsung avanza en varios proyectos para mejorar la deficitaria balanza comercial del sector. Además de comenzar a fabricar más productos a través de socios locales, como lavarropas en Lanús, la filial apunta también a exportar minerales argentinos a Samsung C&T, firma del grupo asiático dedicada a la construcción, ingeniería y el comercio. "Estuvimos investigando qué productos podríamos vender a nuestra matriz para compensar la importación de componentes. Fuimos a la Secretaría de Minería para conocer qué minerales se producen y quiénes los hacen, ya que Samsung C&T adquiere muchos de estos productos en el mundo. Buscamos derivar sus compras también a la Argentina", explicó Alfredo Franzese, director de Legales de Samsung Argentina. Entre los minerales bajo análisis, figuran hierro, aluminio, zinc, carbono, silicio, litio, níquel, manganeso, cromo y cobre, entre otros. El proyecto forma parte de una serie de iniciativas que directivos de la empresa presentaron a fines de enero al secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, para contribuir a equilibrar la balanza comercial de electrónica. Entre ellos, también figura la

fabricación de baterías para notebooks, celulares y cámaras en el país, con el objetivo de dejar de importarlas. Hoy, la mayoría de los productos electrónicos se fabrican en el país, en Tierra del Fuego, en virtud del control a las importaciones. Sin embargo, la industria local demanda componentes importados para poder producir, lo que genera un déficit de divisas. Se estima que se importaron piezas y kits de electrónica por u\$s 4.000 millones en 2011, de los cuales casi la mitad fueron para celulares. Samsung C&T, una empresa con ingresos por u\$s 11.000 millones anuales, se dedica al comercio, la construcción e ingeniería en sectores como energía, soluciones ambientales y recursos naturales. Opera en 45 países, pero hasta el momento no tiene presencia en la Argentina. Es conocida, entre otros proyectos, por haber construido la torre más alta del mundo, el edificio Burj Khalifa, en Dubai, inaugurado dos años atrás. “No sabemos cuántos minerales podríamos exportar; la capacidad de compra de Samsung C&T es muy grande, pero dependerá del tipo de producto que necesite y de su precio y disponibilidad en el país. Si se concreta sólo el 10% de lo que pensamos, sería por un importe muy importante”, dijo Franzese. Además, podría adquirir otros productos como cereales, granos, harinas o incluso aletas de tiburón, que el grupo comercializa en Asia. “No apuntamos a vender soja porque es ya una exportación tradicional de la Argentina; nos enfocamos a otros productos con menor visibilidad en el mercado internacional”, explicó el ejecutivo. Así, busca asegurarse la provisión de componentes importados para seguir fabricando en el país con socios locales.



AUTOMOTRIZ

En febrero cayó un 3,5% la venta de autos

El número de vehículos 0 kilómetro patentados en el primer bimestre del año creció poco más del 4% respecto al mismo período de 2011, aunque febrero marcó una caída del 3,51% respecto a igual mes del año pasado. La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) informó que en febrero se

patentaron 58.063 vehículos, por lo cual el acumulado del año ascendió a 170.865 unidades, es decir una suba del 4,01%, ya que en el mismo período de 2011 había arrojado 164.283 patentamientos. El informe de ACARA precisa que “a pesar de que febrero tuvo menos días hábiles que el año anterior, el bimestre enero- febrero, registró un incremento del 4 por ciento, manteniendo febrero un porcentaje similar de aumento en el promedio diario de patentamientos”. El presidente de ACARA, Abel Bomrad, subrayó que “en un mes de febrero con dos días hábiles menos que el del año pasado mantuvimos un ritmo de patentamientos constante, que se observa en el promedio diario de 3226 operaciones que superó al del año anterior que había sido de 3009 vehículos”. “Se observa un reacomodamiento de la demanda que luego de un mes tan fuerte como enero con 112.000 operaciones, y en realidad de un año tan intenso como el 2011, está considerado dentro de lo normal”, agregó el directivo. Bomrad planteó que habrá que “seguir de cerca” cómo evoluciona el nivel de patentamientos de marzo el que, dijo, ‘seguramente mostrará un crecimiento interanual moderado’, tal como se anticipaba ya a fines del año pasado. En el 2011, el patentamiento de unidades 0Km marcó picos inéditos de mejora superiores al 30% interanual. Enero había registrado un crecimiento del 8,35% respecto al mismo mes de 2011 al patentarse 112.802 vehículos, un crecimiento importante ya que arrastraba las ventas postergadas de diciembre, como ocurre habitualmente a fines de año. Esa estacionalidad en el patentamiento explica en parte la caída del 48,53% registrada en la comparación de febrero con enero. Al relevar los patentamientos por origen, se desprende que el 62% de los vehículos son de origen extranjero (35.581 unidades) y el 38% nacional (65.528). En tanto, en el primer bimestre del año creció poco más de 4% interanual.



BEBIDAS

Otorgan U\$S 25 M para renovar viñedos

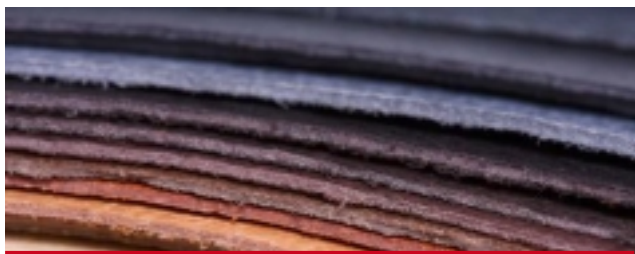
Unos 92 grupos de pequeños viñateros del país participaron del programa de integración realizado por

Coviar. Así, el proceso de integración agrupaba, a fines de diciembre de 2011, a 1.764 pequeños productores y casi un centenar de bodegas y establecimientos -pasas, uva en fresco- en el proceso de renovación de 9.215 hectáreas de viñedos en áreas productivas de Mendoza, San Juan y La Rioja. En lo que va de la aplicación del programa, se estima que entre el aporte no reintegrable que entrega como subsidio el Programa de Integración a pequeños productores, más la contraparte que viñateros y bodegueros suman al plan de transformación, se habrán invertido en el oeste vitivinícola, poco más de u\$s 25 millones en la mejora de viñas y bodegas. Esto ha movilizó la provisión y el comercio de cepajes, madera, alambre, maquinaria agrícola, agroquímicos, sistemas de riego y tela antigranizo. En este contexto, ya está abierta la segunda etapa del ciclo: los viñateros y bodegueros interesados pueden acudir a los centros vitícolas regionales y las dependencias de la Covar. Los productores -que no perciben el subsidio en dinero, sino en materiales, servicios y asistencia técnica- están recibiendo los certificados aprobados según el respectivo plan de negocios. Del total de 92 grupos integrados en el oeste vitivinícola, 53 son de Mendoza, 20 de San Juan y 11 de La Rioja. El 50 % de los aportes que está entregando el Programa han sido aplicados a la renovación de estructuras del viñedo, replante y alambres. Un 20% está dedicado a la reposición de plantas falladas por variados motivos; otro 10% se ha destinado a la aplicación de equipos de riego moderno; 10% a tela antigranizo y el resto a la compra y reposición conjunta de maquinarias. Incluso, varios establecimientos bodegueros líderes, habían ya acordado con el Banco de la Nación y el aval del Programa Integración/PROVIAR, el uso de la línea de crédito que, por \$ 100 millones, dispuso el ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación para las bodegas y establecimientos vitícolas que se hubieran sumado al Programa de Integración de Pequeños Productores. Además, otro de los aspectos destacados por los supervisores del Banco Interamericano de Desarrollo -BID, que con el aval del Gobierno Nacional financia la propuesta- es el cambio cultural productivo que procura la asociación y la permanencia de los técnicos profesionales que durante 4 años asistirán al viñatero y al bodeguero asociado.

Argentina puede convertirse en el principal exportador de vino a Brasil

El gobierno brasileño decidirá este mes si comienza a imponer salvaguardias al ingreso de vinos importados, medida que no afectaría a la Argentina y Uruguay, por formar parte del Mercosur. En cambio, sí perjudicaría a

Chile, que gracias a acuerdos exporta sus vinos a Brasil bajo arancel cero y es el principal proveedor de ese país. De concretarse, la medida favorecería sobre todo a Argentina, ya que la imposición de un arancel de 27% a la importación de Chile tornaría más competitivos a los vinos argentinos en Brasil, tercer destino del país. La secretaría de Comercio Exterior brasileña estudia el pedido de la industria y avanza en una investigación para evaluar si existen graves daños o amenazas a los productores del país vecino, estudio que será vital para definir barreras a la importación. La medida había sido pedida por el sector vinícola brasileño en agosto pasado y el 16 de febrero, durante la visita a la Fiesta de la Uva en Caxias do Sul, la presidenta Dilma Rousseff prometió tomar medidas previstas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) contra prácticas comerciales "asimétricas y dañosas" a la industria. Los vinos extranjeros dominaron el 78,8% del mercado de vinos finos de Brasil y, mientras Chile aportó la mayor parte, con el 36,6% de las importaciones, Argentina proveyó el 22,9% y Uruguay apenas el 1,7%. Así, Argentina sería la más beneficiada en caso de aplicarse aranceles, cupos u otras medidas. En el país, las bodegas están expectantes a la posible aplicación de salvaguardias, si bien algunos desconfían de que la medida llegue a implementarse. "Un impuesto de 27% sería determinante para los vinos de media y baja gama, que son los que dominan el mercado. Beneficiaría muchísimo a los vinos argentinos, pero creo que será difícil que se aplique. Chile tiene compromisos con Brasil y estimo que acudiría ante la OMC. Además, importa muchos productos de Brasil, con lo cual podría tomar represalias", explicó Juan Carlos Pina, gerente de Bodegas de Argentina, entidad que nuclea a empresas locales. Las bodegas brasileñas aducen que los vinos importados compiten en forma desleal con los locales al gozar de ventajas tributarias en sus países. "A menos que demuestren que Chile subsidia a la producción, algo que dudo, será difícil que apliquen medidas", agregó Pina. En tanto, desde la Unión Vitivinícola Argentina (UVA), otra entidad del sector, destacaron la importancia que la medida tendría para el país. "Como integrantes del Mercosur, deberíamos tener ventajas y sí creo que puede aplicarse; los vinos de Chile ingresan a Brasil con arancel cero desde hace años. También le eliminaron el cupo de importación, que si excedía debía pagar impuestos", comentó José Alberto Zuccardi, presidente de UVA y titular de la bodega Familia Zuccardi. "Si se aplica, tendríamos una ventaja comparativa adicional importante junto con Uruguay, las ventas crecerían muchísimo", agregó. Pero, al mismo tiempo, Zuccardi indicó que el problema en Brasil es también el alto impuesto interno para todos los vinos, locales y extranjeros, que conspiran contra el consumo.



CALZADO Y CUERO

Moreno reflota los míticos botines Sacachispas como marca de bajo precio

La empresa Alpargatas acaba de ceder a otra de las ya cotidianas presiones con las cuales se maneja Guillermo Moreno, cada vez que se plantea un objetivo. Sea para controlar precios, cerrar importaciones, reclamar mayor compra nacional o frenar fusiones, la figura del Secretario de Comercio Interior está casi omnipresente en la economía. Ahora, la textil propiedad del grupo brasileño Camargo Correa debió ceder una de sus marcas a manos de Moreno. Se trata de Sacachispas, la emblemática línea de botines que Alpargatas tenía en el cajón de los recuerdos y que el funcionario pretende reflotar de la mano del club de fútbol que lleva el mismo nombre y que es gerenciado por Moreno. Para ser precisos, tras su desembarco en la institución que milita en el torneo de Primera C de la AFA a través del Mercado Central, el secretario de Comercio Interior se planteó como objetivo que sus jugadores usaran los botines Sacachispas. Como esta marca pertenece a Alpargatas, "convenció" a los ejecutivos de la textil de cederle su uso comercial a la asociación civil que administra el club de Villa Soldati. En Alpargatas confirmaron que firmaron un acuerdo de cesión por tres años de los Sacachispas, famosos durante los años '60, aunque no aclararon a cambio de qué. También aseguraron que en el acuerdo no está incluida reflotar la producción de los Sacachispas, tarea que el mismo Moreno se encuentra gestionando con otras textiles locales. De hecho, la que más cerca está de revivir la emblemática marca es Kappa, dedicada al desarrollo de indumentaria deportiva. Fuentes cercanas a la firma reconocieron haber tenido una propuesta de Moreno para producir los Sacachispas, pero aclararon que aun no se firmó el contrato. "Están cerca, pero todavía no se cerró", aclararon. Obviamente que la versión 2012 de los Sacachispas no serán de goma, como sus antecesores de hace más de medio siglo, que también tenían los tapones de igual material. Ahora, se buscará adaptarlos a la tecnología Siglo XXI. Actualmente, el 60% del negocio de la filial local de Kappa se centra en la venta de

zapatillas y el 40% restante en indumentaria general. Además, patrocina a 13 clubes de fútbol y 4 de hockey. Además, desde Argentina, la marca exporta sus productos a Paraguay, Uruguay y Bolivia. El objetivo no es solamente quedarse en calzar con los Sacachispas a los jugadores del club que ahora se llama Mercado Central Sacachispas. También se buscará desarrollar una línea de productos de bajo precio que puedan ser comercializados en las principales cadenas de supermercados. En la mira están calzados rugby y el hockey sobre césped, donde Kappa también tiene presencia.

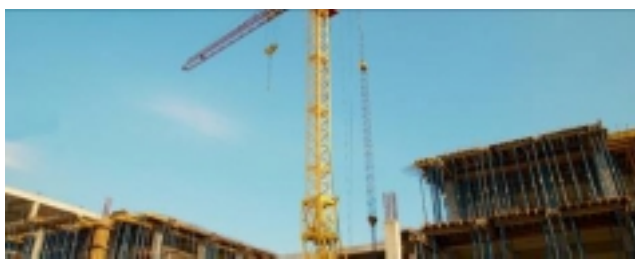


COMUNICACIONES

Telefónica y Telecom, con ganancias por Argentina

Las dos principales operadoras de telecomunicaciones de Europa lograron buenos resultados en sus balances apoyándose en las operaciones de sus filiales en América latina. En este sentido, Telecom Italia registró un aumento de su resultado bruto de explotación de (Ebitda) de 7,3%, a 12,246 millones de euros y de su facturación de 8,7%, a 29,958 millones de euros, gracias a América latina. "El Ebitda y la cifra de negocios están en crecimiento sobre todo gracias al fortalecimiento de los resultados de las actividades en Brasil y Argentina", destacó un comunicado del grupo. Y su presidente, Franco Bernabé, volvió a confirmar su confianza en la Argentina. "Teniendo en cuenta su gran potencial, siempre hemos estado focalizados en la Argentina. Estamos convencidos que las nuevas políticas lograrán que a lo largo del tiempo el país encuentre una posición mejor", comentó Bernabé presentando los resultados preliminares del grupo italiano. En tanto, las operaciones de Telefónica le generaron ingresos por 3.174 millones de euros, un 3,3% más que el año anterior. Según informó la empresa, el CAPEX anual alcanzó 449 millones de euros, un 12,6% más que en 2010, y se destinó a la mejora de calidad de servicio en banda ancha fija y móvil y a la expansión de la cobertura del

servicio celular. Los ingresos del negocio móvil crecieron 14,2% hasta 2.039 millones de euros. Su facturación por servicios subió 12,9% y por venta de terminales, un 12,9%. Los ingresos por datos se incrementaron 27,3% y ya representan un 39% del servicio móvil. Telefónica reportó una facturación por negocios fijos de 1.237 millones de euros, un 16,4% más que en 2010. Dijo que opera 16,7 millones de líneas móviles, que sus usuarios de banda ancha totalizan 1,6 millones, un 10,8% más que en diciembre de 2010. Los accesos de telefonía tradicional bajaron un 0,2% a 4,6 millones. Telefónica destacó que el 74% de los accesos cuenta con alguna modalidad de paquete de servicios.



CONSTRUCCION

Recoleta, Palermo y Belgrano, los barrios más caros

Un trabajo elaborado por la UADE determinó que los departamentos ubicados en Recoleta, Palermo, Belgrano y Núñez presentaron (tanto en el segmento de nuevos como usados) los valores más elevados. En el caso de las unidades a estrenar, los valores rondaron entre los u\$s 3.012 (Recoleta) y los u\$s 2.568 (Núñez) el metro cuadrado (m2). Según las estimaciones de la UADE, el valor promedio de oferta del m2 para el conjunto de barrios relevados es u\$s 2.261 para los departamentos nuevos y u\$s 2.159 para los usados. En líneas generales, se observó que, en Recoleta y Núñez, el valor promedio del m2 a estrenar cayó un 0,4% y 1,0%, respectivamente, comparando con los niveles relevados a fines de agosto último, mientras que en Palermo y Belgrano los valores promedios se incrementaron en 3,0% y 4,6% respectivamente. Para igual comparación, barrios como Caballito, Almagro y Villa Urquiza mostraron pequeñas bajas.

El corralito al dólar desplomó más de un 10% la venta de inmuebles en Capital

Las restricciones a la compra de dólares finalmente pegaron de lleno en el mercado inmobiliario. La compraventa de inmuebles alcanzó en diciembre de 2011 las 6.320 unidades, un 10,4% por debajo de los registros del mismo mes de 2010, toda una muestra del efecto negativo que tuvieron las trabas para comprar dólares impuestas por el Gobierno. Así surge de un trabajo elaborado por el Colegio de Escribanos de la ciudad de Buenos Aires. “Se dieron dos situaciones bastante particulares. Por un lado, quienes querían comprar pero se les complicaba conseguir los dólares. Y por el otro, los vendedores que o no aceptaban los pesos debido a que al mismo tiempo los precisaban para comprar otra vivienda, o que directamente retiraban la propiedad del mercado debido a la lentitud de las operaciones”, explicó Jorge Toselli, director de JT Inmobiliaria. El dato de la caída registrada en diciembre pasado es importante, pero toma mayor dimensión aún si se detiene en que se trata del tercer peor rendimiento de un mes de diciembre de los últimos 13 años. Sólo fue superado por dos momentos bastante oscuros de la economía argentina: 2001, cuando se concretaron 4.078 escrituras mientras todo se caía a pedazos; y 2008 (5.931 escrituras), cuando la crisis financiera mundial afectó a la región. “El nuevo régimen de control de cambios que en forma conjunta pusieron en práctica la AFIP, con la convalidación previa de la compra de dólares por parte de los inversores, alteró la fluidez con la que se movía el mercado inmobiliario”, señaló el relevamiento realizado por el Colegio de Escribanos. Uno de los datos llamativos es que la evolución del mercado mostró en diciembre un crecimiento del 3% en comparación con noviembre del año pasado, aunque de todos modos para los analistas es una cifra demasiado baja ya que diciembre históricamente es un buen mes para el mercado inmobiliario. Otra de las conclusiones destacadas es que se pone cada vez más de manifiesto el incremento de precios de los inmuebles. Pese a la caída del 10% en la cantidad de operaciones entre un año y otro, se registró una mejora del 5,3% en el volumen operado, que llegó hasta los \$ 2.898 millones. Medido en pesos, el crecimiento fue del 17,5% en pesos, y del 9% si se toman los valores en dólares. Por otra parte, el Colegio de Escribanos de Buenos Aires mostró que entre enero y diciembre del año pasado se anotaron operaciones por el equivalente a u\$s 6.562 millones, superando en un 11,4% el récord previo que se había registrado en 2010, y el anterior, que regía desde 2008, en un 16%. A lo largo de 2011 se totalizaron 64.031 operaciones de compraventa, que movieron \$ 23.188 millones.

Inversión inmobiliaria

La desarrolladora inmobiliaria Grupo Monarca invertirá 27 millones de dólares en un proyecto residencial en Nordelta. El emprendimiento prevé la construcción de 202 unidades, que saldrán a la venta de 1800 dólares el metro cuadrado. "Creemos que aún existen oportunidades para desarrollos en un mercado activo y una demanda creciente", afirmó Gonzalo Monarca, CEO de la empresa desarrolladora.

La construcción se desacelera

La industria de la construcción creció en enero 4,7% respecto a igual mes del año pasado y cayó 2% contra diciembre, según informó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Según el informe oficial, el sector crece a un ritmo menor que el año pasado, aunque evidenció un leve repunte a fin de 2011, dado que en noviembre y diciembre los crecimientos interanuales habían sido de 3,3 por ciento en ambos períodos. No obstante, las expectativas de los empresarios arrojaron respuestas mayoritariamente negativas para el desarrollo del sector durante febrero. Esto se observó tanto entre las compañías que se dedican a obras privadas como públicas. Dentro de las orientadas a la obra pública el 66,7 por ciento dijo que no prevé cambios en el nivel de actividad, mientras que un 20,5 por ciento prevé que habrá una caída. El 12,8 por ciento restante dijo confiar en un crecimiento.

Miami vuelve a atraer a inversores locales de real estate

A cuatro años de la explosión de la burbuja inmobiliaria en Miami, y tras perder su atractivo inicial, la ciudad norteamericana vuelve a tentar a los inversores argentinos con una sobreoferta de propiedades y precios más atractivos. En 2008, las oportunidades de inversión fueron contadas y sólo los más hábiles lograron aprovecharlas, por lo que en el mercado rápidamente quedaron propiedades en las zonas más pobres o alejadas de la ciudad que no despertaban demasiado interés. Hoy la ciudad de Miami vuelve a experimentar un nuevo boom inmobiliario en nuevas zona ya que durante los últimos tres años la construcción residencial se incrementó sustancialmente, aunque no así las ventas. Debido a ello, muchos inversores latinoamericanos, principalmente argentinos, brasileños, chilenos y venezolanos encontraron actualmente la oportunidad en

un mercado que ofrece precios más que interesantes. Según el desarrollador argentino Jorge Pérez, al frente de The Related Group Pérez, "el país que más está contribuyendo al mercado inmobiliario de Miami es Argentina. A diferencia de lo ocurrido años atrás, cuando el centro de Miami y South Beach se convirtieron en un paraíso para quienes buscaron oportunidades en el negocio de real estate, otras zonas de esa ciudad comienzan a revalorizarse y a competir en el mercado de real estate. Entre ellas se encuentran Sunny Isles y Downtown Miami, donde se pueden encontrar valores muy atractivos. Precisamente en Downtown Miami, The Related Group se encuentra desarrollando Mybrickell, un edificio de 192 unidades, con un diseño modernista ubicado a una cuadra del centro de la ciudad y a un valor promedio de 4.000 dólares. Asimismo, en Sunny Isles por ejemplo, área ubicada sobre Miami y a sólo 17 km del glamoroso Miami Beach, se pueden encontrar departamentos usados a la venta que asciende a u\$s1.847 el metro cuadrado. De aquí surge el principal atractivo que volvió a tomar toda la ciudad, ya que comparadas con otras plazas de Latinoamérica, sus precios son sumamente inferiores. A modo de ejemplo puede verse que el m² en Buenos Aires, en la zona de Puerto Madero, se cotiza a u\$s5.500 promedio, en Bogotá a u\$s7.000 el metro cuadrado y en Sao Paulo a u\$s11.000 por metro cuadrado. Es así que dicha firma cuenta con varios proyectos en ejecución en los Estados Unidos, aunque precisamente en Miami está lanzando al mercado un nuevo producto llamado Langford, que se ubicará en pleno Downtown de Miami. Se trata de un hotel boutique de lujo con 130 habitaciones, 2 suites de lujo, además de salones para eventos y conferencias. Allí la inversión aproximada rondará los u\$s15 millones. "Esta recuperación del mercado en Miami dio comienzo a una nueva etapa en donde se empieza a vislumbrar la ejecución y anuncios de nuevos proyectos que estaban en carpeta y que ya habían sido aprobados en su momento", cuenta Molinari acerca del mercado actual. "Estos nuevos emprendimientos cuentan con una ventaja crucial que es la baja que existe en los costos de la construcción, lo que provoca que sea muy competitivo construir tanto en Miami como en otros puntos de Estados Unidos", agregó el empresario argentino radicado en EE.UU. desde hace 12 años.



ENERGÍA

Retirarán concesiones a petroleras que no inviertan lo suficiente

Las provincias petroleras volvieron a exigir a las operadoras del sector que incrementen el nivel de inversión y advertir sobre la posibilidad de revocar las concesiones de los yacimientos en los que las empresas no hayan avanzado en las proyecciones comprometidas. El gobernador de Río Negro, Alberto Weretilneck, adelantó que su provincia "sin duda" revertirá las áreas concesionadas a aquellas empresas que no hayan cumplido con las inversiones comprometidas en sus contratos, e identificó a YPF como "la que menos ha invertido". Weretilneck fijó la fecha del 10 de abril como plazo tope para que las operadoras eleven información sobre sus inversiones y volúmenes de producción, para definir entonces sobre las áreas concesionadas, y revertir las de empresas que no hayan cumplido. Precisó que YPF, años atrás, "era el principal inversor de la provincia, pero en estos últimos años, siendo el principal operador no ha sido el que más invirtió, y eso implica menos producción, consecuentemente menos regalías y menos empleo". Las provincias petroleras acordaron exigir a las operadoras incrementar un 15% promedio el nivel actual de producción de hidrocarburos en un plazo de dos años, e incluyeron la posible reversión de concesiones en caso de incumplimientos contractuales. El acta fue firmada por los secretarios de Energía, Daniel Cameron, y de Coordinación de Planificación Federal, Roberto Baratta, y los gobernadores de Chubut, Martín Buzzi; de Neuquén, Jorge Sapag, y de Salta, Juan Manuel Urtubey, junto a ministros del área de las demás provincias miembro. El gobernador de Santa Cruz, Daniel Peralta, confirmó que también va a "revertir las concesiones de los yacimientos donde la falta de inversiones no esté debidamente justificada". Explicó que encomendó al Instituto de Energía local "un análisis técnico, económico y legal de las DJDI (declaraciones juradas de inversiones) presentadas a la provincia y a la Secretaría de Energía de la Nación" para actuar luego en consecuencia.

Inversión petrolera

La empresa estatal Gas y Petróleo de Neuquén (GyP) explorará un tercer pozo en el bloque Aguada del Chañar. La inversión, de u\$s 30 millones, se realizará con un aporte de la estatal nacional Enarsa. El área Aguada del Chañar se encuentra ubicada a 115 kilómetros de la ciudad de Neuquén y a 80 de la localidad de Rincón de los Sauces.

Edenor y Edesur perdieron \$ 900 M en 2011

Si bien este nuevo esquema golpeará en los ingresos de los clientes que deberán abonar una tarifa mayor por el mismo consumo, no modificará la grave situación financiera que sufren Edenor y Edesur. Ocurre que el dinero adicional irá directamente a financiar las arcas del Estado y no representará un alza de las tarifas, que ya llevan más de 12 años congeladas. Esto ocurre a pesar de que el Gobierno ya firmó un acta acuerdo para una revisión tarifaria que fije un nuevo marco de precios a cinco años, proceso que sigue frenado por el kirchnerismo. El año pasado, sus balances evidenciaron pérdidas históricas. En el caso de la compañía controlada por el grupo español Endesa, su rojo llegó a los \$ 461 millones que sus accionistas atribuyeron precisamente al retraso tarifario, y a un desequilibrio entre ingresos y gastos para sostener sus operaciones. En tanto, en marzo se conocerán los resultados de la empresa controlada por el Grupo Pampa, propiedad del empresario Marcelo Mindlin. Pero en el mercado ya aseguran que, por primera vez en su historia, también será negativo. Hasta se animan a predecir un rojo cercano a los \$ 400 millones. Es decir, entre las dos acumularán pérdidas por casi \$ 900 millones durante el año pasado, monto comparable a las pérdidas de Entel durante sus peores años de gestión estatal. Según analistas consultados, el rojo se repetirá durante este ejercicio, aunque con un escenario aun más grave "porque la caja ya no alcanza". Así, el flujo de ingresos de las dos distribuidoras no será suficiente para tapan las pérdidas. Esto hará que en ambas compañías comiencen a evaluar la toma de drásticas decisiones para seguir siendo operativas sin afectar las inversiones para mantener el servicio y el pago de los salarios a sus trabajadores. Una posibilidad es dejar de pagarle a Cammesa el tributo correspondiente por la energía que reciben para, a su vez, venderla a sus usuarios. "No pagar la energía que compramos es una opción que se evalúa", admitieron en una de las distribuidoras locales. "No podemos dejar de hacer inversiones en infraestructura y ni pensar en no pagar los aumentos

salariales", agregaron. Esa posibilidad fue rechazada en otra de las distribuidoras, donde consideran que "se trata de una sábana corta que no resuelve el problema, porque además los accionistas de las distribuidoras son muchas veces los mismos que los de las generadoras, por lo cual sería no pagarse a uno mismo". Otra de las opciones sería la venta de activos. Más que nada en el caso de Edenor, que también es dueña de Eden (que opera en el norte y centro de la provincia de Buenos Aires) y de las distribuidoras de La Rioja y Salta. En el caso de la primera, el grupo Vila-Manzano tiene una opción de compra, mientras que en el mercado dicen que la empresa salteña está en venta.

Pagarés a favor de Cammesa por U\$S692 M

El gobierno dispuso la emisión y colocación de pagarés a favor de la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico S.A. (Cammesa) por U\$S 692, para atender los adelantos a proveedores y contratistas, por deudas derivadas de la construcción de gasoductos troncales. La decisión corresponde a una resolución conjunta 18 y 19 de la Secretaría de Hacienda y de la Secretaría de Finanzas, publicada en el Boletín Oficial. La emisión de los documentos será en dólares, todos con emisión el pasado 10 de febrero y con vencimientos a partir de febrero de 2013 y hasta junio de 2021.

Repsol YPF pierde millones por el conflicto con el Gobierno

La petrolera Repsol YPF informó una baja del 90% en sus ganancias en el cuarto trimestre de 2011 y lo atribuyó a la suspensión del programa Petróleo Plus y a las huelgas en la Argentina, entre otras razones, al tiempo que anunció inversiones en el país por 3.300 millones de euros. Según informó la compañía en un comunicado difundido en Madrid, el beneficio del período septiembre-diciembre fue de 292 millones de euros y que el neto anual también se redujo en un 53,3% en comparación a 2010, al alcanzar los 2.193 millones de euros. "Estos resultados se vieron afectados por factores externos, como el conflicto armado de Libia (donde se suspendió la producción) y la situación de huelgas y suspensión del Programa Petróleo Plus, en Argentina", indicó un comunicado de la empresa reproducido por agencias internacionales. Al mismo tiempo, el director financiero de Repsol YPF, Miguel Martínez, dijo en una conferencia con analistas que la firma quiere mantener una participación mayoritaria en YPF y que la unidad argentina desarrollará este año el área 1 del yacimiento

patagónico Vaca Muerta. Cuando se le preguntó por las demandas de las provincias argentinas para que las firmas energéticas eleven su producción un 15% en los próximos dos años, Martínez dijo que ese podría ser un punto de inicio para futuras negociaciones. "Creo que es una idea general en la que hay que trabajar. Tenemos que movernos ahora con cada provincia para analizar qué niveles de inversión que se necesitan en cada campo", dijo. Repsol-YPF invertirá este año 3.300 millones de euros, de los cuales 2.400 millones se destinarán al negocio de exploración y producción y 900 millones a refinación y comercialización. En la presentación sobre sus resultados, Repsol YPF dijo que su programa de perforación exploratoria para este año considera entre 23 y 34 pozos. El grupo dijo que en 2011 se alcanzó en exploración y producción una tasa de reemplazo de reservas del 162%, frente al 131% de 2010, gracias a los descubrimientos en Brasil, Venezuela y Argelia. La suspensión del programa Petróleo Plus para las grandes empresas, junto con la suspensión del programa Refino Plus, para la misma porción de mercado, fue adoptada por el Gobierno durante este año, pese a lo cual es mencionado por Repsol, como uno de los factores que influyeron en la merma de beneficios de Repsol durante 2011. En cuanto a los resultados de explotación, la información menciona que el año pasado cayó un 37% hasta llegar a los 4.800 millones de euros. El resultado de explotación de la actividad de exploración y producción cayó un 11,7% en el año, y la de refinado, venta y distribución perdió un 17,1% con respecto a 2010. El resultado de explotación de YPF bajó en un 16,8% en un año y el de la filial Gas Natural Fenosa perdió 3,3%. En Argentina, la relación entre YPF y el Gobierno no atraviesa su mejor etapa y se viene tensando a partir de las quejas, tanto de la administración central como de las provincias petroleras, de que la compañía utilizó los descubrimientos de gas no convencional para incrementar sus balances, sin que los estados provinciales y nacional tengan beneficios al respecto.

El consumo de biodiesel para reemplazar gasoil creció casi 50% el año pasado

En medio de la crisis de abastecimiento de combustibles en la Argentina, el consumo de biodiesel creció 47,9% en 2011. Este biocombustible que reemplaza al gasoil hoy se usa en una proporción del 7% de mezcla, generó ventas en el mercado local por unas 750.000 toneladas. La producción local de biodiesel, que se elabora a partir de aceite de soja, creció 33% durante el año pasado. Con este incremento, las industrias elaboradoras,

básicamente las grandes traders de granos como Bunge, Dreyfus, Vicentín, Molinos y Aceitera General Deheza, entre otras, alcanzaron un récord de producción de 2,3 millones de toneladas. En la tendencia opuesta al gasoil, la oferta del biodiesel creció con fuerza en el país gracias a las inversiones impulsadas por la demanda mundial y, en los últimos dos años, a la demanda local. En 2010 entró en vigencia el Régimen de Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles, que implicó la incorporación obligada del biodiesel y el etanol –para cortar las naftas– del 5%. En el caso del biodiesel, el aumento de la oferta permitió elevar en dos puntos ese porcentual, e inclusive se estudia la posibilidad cierta de llevarlo al 10%. En un contexto de aumento de la demanda del transporte, el sector productivo puja por este incremento, que le da un destino más que tentador a la producción local de aceite de soja. El mercado interno participó el año pasado con el 31% de las compras de biodiesel, cuando su incidencia en 2009 no llegaba al 1 por ciento. Las exportaciones de biodiesel ascendieron durante el pasado año a unas 1,68 millones de toneladas, una cantidad 23% mayor a la vendida durante 2010. El valor de dichas ventas se elevó hasta unos u\$s 2.070 millones, lo que representa un crecimiento de poco más del 70% respecto al año anterior. Más del 88% de lo exportado por Argentina tiene como destino a países del Viejo Continente. Al mes de febrero, existen registradas unas 39 empresas elaboradoras, diez mezcladoras habilitadas y seis comercializadoras, según la Secretaría de Energía. En función de las inversiones en curso, la Cámara Argentina de Energías Renovables estima una producción de biodiesel de aproximadamente 3 millones de toneladas para 2012, un 20% más que en 2011. Por su parte, la producción de bioetanol alcanzó en 2011 las 134.000, con un aumento de 39,7% respecto a 2010. Este producto sólo tiene como destino el mercado interno, e inclusive no llega a cubrir la demanda local para cortar todas las naftas al 5%. En este rubro, también habrá un crecimiento de producción en 2012.

Producción de bioetanol

La empresa Porta Hermanos inauguró una planta de bioetanol en la ciudad de Córdoba que tendrá una producción inicial de 100 metros cúbicos diarios de combustible. La compañía precisó que la mitad de la producción estará destinada a consumo propio (para la elaboración de productos farmacéuticos, bebidas y otros usos industriales), mientras que el 50% restante será exportado, principalmente a Chile. Porta Hermanos además avanza con otro proyecto para la puesta en marcha de una segunda planta de bioetanol en la ciudad de Río Cuarto.



FRUTAS Y HORTALIZAS

Habrá un menor volumen de limón a causa de la sequía

"Sabemos que hay afectación, pero sólo en marzo tendremos mayor certeza de lo que podemos esperar de la sequía, cuando concluyan los análisis que estamos llevando a cabo en las quintas. Pero los comentarios en las reuniones que venimos manteniendo en la ATC coinciden en que hay menos fruta que el año pasado", sintetizó el presidente de la Asociación Tucumana del Citrus (ATC), Roberto Sánchez Loria. Dejó en claro, sin embargo, que a priori la situación del limón no parece alarmante. En la actividad citrícola suele suceder que una caída de la producción se compensa con mejores precios de la fruta, ya que Tucumán, por ser uno de los principales productores de limón del mundo, incide en los valores globales de la fruta. "Tal vez en esta ocasión no se dé la compensación con los precios, porque hemos notado un ambiente algo 'tibio' en Europa -principal destino de las exportaciones de limón tucumano en fresco-, por la crisis que afecta a ese continente", acotó Sánchez Loria. Remarcó, no obstante, que el negocio de la exportación de limones "no se detendrá a causa de la crisis europea", ya que este tipo de comercio se encuentra debidamente estructurado. "Lo que está claro es que no se afectará la calidad de los cítricos de exportación. Uno de los efectos de la sequía es un menor tamaño de la fruta, pero toda esa producción se destinará al procesamiento industrial", precisó.



GANADERÍA

Se frenó la importación de carne porcina brasileña

"Desde que se empezó a requerir la declaración jurada anticipada a las importaciones, el gobierno argentino no ha autorizado casi ninguna venta desde Brasil", se quejó Pedro de Camargo Neto, presidente de la Asociación Brasileña de la Industria Productora y Exportadora de Carne Porcina (Abipecs, por sus siglas en portugués), entidad que reúne a 23 empresas y representa al 96% de los exportadores del sector. Según datos de la Abipecs, las exportaciones al mercado argentino cayeron un 84,4% de enero a febrero de este año, y un 77,9% si se compara febrero de 2012 con el mismo mes de 2011. Se pasó de exportar un promedio de U\$S 8500 millones por mes el último año a U\$S 1430 millones este mes. "Lo atribuimos a las nuevas barreras burocráticas", señaló Camargo Neto, en referencia a la declaración jurada anticipada que ahora pide la AFIP antes de liberar cualquier compra al exterior. Teniendo en cuenta datos oficiales parciales (hasta el 23 de febrero), las exportaciones brasileñas a la Argentina crecieron un 0,7% en febrero de este año en comparación con el mismo mes de 2011, y un 25,3% en relación con enero de este año. Fuentes del ministerio advierten que los números reflejan una realidad anterior, ya que muchos negocios ya habían sido cerrados y/o enviados en enero o antes.

Perez Companc congela una inversión en carnes en Chile

El grupo Perez Companc congeló inversiones por u\$S 17 millones en su frigorífico chileno, Friosa. La empresa, que planeaba construir una planta procesadora de carne, finalmente decidió suspender el proyecto indefinidamente. La decisión supondría un revés para los empresarios ganaderos de la región chilena de Aysén reunidos en Patagonia Beef & Lamb porque esa asociación iba a abastecer de ganado a la planta. Según

Oscar Fierro, director de Patagonia Beef & Lamb, Friosa decidió, "suspenderlo indefinidamente", y agrega que la firma alcanzó a invertir cerca de u\$S 2 millones en la parte inicial del proyecto, como la compra del terreno. El grupo Perez Companc adquirió el segundo mayor frigorífico chileno al grupo chileno Trucco por u\$S 70 millones en 2006. Su principal actividad es el faenamiento de carnes bovinas, porcinas y ovinas, además de la producción de cerdos. En septiembre de 2008, Friosa puso la primera piedra de lo que sería un moderno frigorífico y una planta faenadora de carne que tendría la capacidad para 200 cabezas de vacunos y 700 cabezas de ovinos al día. Sin embargo, ese mismo año la crisis financiera internacional golpeó el negocio del frigorífico, especialmente por la baja de las exportaciones, lo que obligó a reestructurar la compañía. En ese escenario el proyecto de Aysén comenzó a perder fuerza y a ser pospuesto, aunque siempre estuvo el interés de ejecutarlo. De hecho en 2010, la compañía decidió reflotarlo conversando con fondos de inversión y analizando la posibilidad de asociarse a algún inversionista, lo que finalmente no llegó a puerto. El proyecto fue ideado por el grupo de ganaderos reunidos en Patagonia Beef & Lamb. "Lo creamos y luego salimos a buscar inversionistas internacionales", dijo Fierro y agregó que "en un inicio íbamos a ser socios en partes iguales pero luego nos fuimos diluyendo hasta que acordamos que ellos se dedicarían a la parte industrial y nosotros a la parte ganadera", señaló.



INDUSTRIAS METÁLICAS

Ampliación en una metalúrgica

La empresa metalúrgica Druetta invirtió u\$S 1,5 millones para incrementar su producción en un 30% en su fábrica de la ciudad bonaerense de General Rodríguez. Las obras incluyeron la construcción de una nueva nave dentro su planta de galvanizado, inaugurada en 2010, con un desembolso de u\$S 6 millones.



LABORATORIOS

Faltan medicamentos por trabas del gobierno a su importación

Desde diciembre pasado aumentaron los faltantes debido a que muchos principios activos y medicamentos se traen desde afuera del país. Los laboratorios estarían entregando "los volúmenes habituales; el problema está en la cadena de distribución", señalaron en la Cámara Argentina de Especialidades Medicinales (Caeme), que representa a los extranjeros. En la Cámara Empresaria de Laboratorios Farmacéuticos (Cooperala), que agrupa a los pequeños y medianos (pymes) de capitales argentinos, coincidieron en que no hubo faltantes y que entregaron el promedio histórico semanal a todas las droguerías y sin incrementar los precios. En el Centro Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (Cilfa) aseguraron que los suministros fueron los habituales y sin aumentos. Advirtieron que estaba quebrada la cadena de pagos y que las obras sociales (OS) no les abonaban a las farmacias, por lo cual muchas dejaron de atender a los afiliados. La Confederación Farmacéutica Argentina (Cofa), la Federación Argentina de Cámaras de Farmacias y la Asociación de Farmacias Mutuales y Sindicales de la Argentina explicaron que los atrasos en los pagos de las OS, en especial el PAMI, "traerían como consecuencia un desabastecimiento a los consumidores en general". Las OS recién cumplieron con las farmacias a los 120 días, en tanto éstas debían hacerlo con las droguerías al mes, ya que de lo contrario no les entregaban los medicamentos. En la Dirección de Registro y Fiscalización del Ministerio de Salud de la Nación, a su vez, intentaron convencer a la gente de que tienen stocks asegurados hasta fines de marzo. Según el Sindicato Argentino de Farmacéuticos y Bioquímicos (Safyb), las demoras en las entregas abarcaban desde antibióticos hasta antidepresivos, en su mayoría de laboratorios internacionales, los cuales en ciertos casos tercerizan las producciones a través de otros nacionales. Por eso la entidad envió a sus asociados una lista de alternativas para sustituirlos o que ofrezcan otras opciones

terapéuticas. También trascendió que la industria tuvo en el 2010 un saldo negativo de u\$s 850 millones, debido a que las compras al exterior representarían 1.500 millones y las ventas afuera del país 650 millones.



MAQUINARIA AGRÍCOLA

Maquinaria agrícola: piden la continuidad de un beneficio

Los fabricantes locales de maquinaria agrícola pedirán al Gobierno que prorrogue hasta fines de 2012 un beneficio fiscal creado en 2001. En ese momento, en medio de la eliminación de los derechos de importación para bienes destinados a la inversión, se instituyó un bono de libre disponibilidad del 14 por ciento para compensar a las compañías de origen argentino. Allí se incluyó, en general, a todas las firmas de bienes de capital. En un año en que pretende bajar su gasto, el Gobierno ahora le corta un beneficio a uno de los sectores que a los que brindó protección -por ejemplo, trabando el ingreso de maquinaria importada y antes fomentando acuerdos como el polémico convenio con Venezuela-, y ahora quiere ahorrarse con el fin del beneficio \$ 1400 millones, considerando todos los rubros de bienes de capital. Por lo pronto, a las empresas de maquinaria agrícola, que venían facturando el 40% de esos 1400 millones de pesos, les llegó la información de que a partir del 30 de abril próximo no podrán contar más con ese bono. En la práctica hacían un descuento al comprador del 14% sobre el valor de venta del producto y luego el Estado les reintegraba el beneficio, previo pago de una tasa del 1,5 por ciento de sellado. Pero, con las ventas de maquinaria agrícola cayendo por la sequía, los industriales buscan su continuidad al menos hasta fines de año. En esa línea, hoy le pedirán por escrito una audiencia a la presidenta Cristina Kirchner para hablar del tema. Además, ya le giraron un documento a la ministra de Industria, Débora Giorgi. José María Alustiza, presidente de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (Cafma), contó que la propuesta del sector es primero dar

más plazo para el beneficio y luego crear un régimen sustitutivo de apoyo a la compra de esta maquinaria, por ejemplo, con una amortización acelerada. "Estamos haciendo gestiones; el Gobierno siempre nos escuchó", afirmó. Por otra parte, como junto con la caída del bono también se iba a subir del 10,5 al 21% el IVA en la venta de los equipos, los industriales quieren que eso se aplique sólo a partir del 30 de junio. Consideran que, aplicadas en forma simultánea, ambas medidas pueden disparar el precio de la maquinaria. En el caso del IVA, hasta hace un tiempo las firmas estimaban que por el desbalance de comprar sus insumos al 21% y vender al 10,5% el sector tenía un crédito a favor de 500 millones de pesos.

Fallo a favor del ajuste por inflación

La firma cordobesa Agrometal, especializada en la fabricación de sembradoras, informó a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires que el Juzgado Federal de Bell Ville resolvió hacer lugar a una demanda de la compañía contra la AFIP, que se negaba a reconocer la aplicación del ajuste por inflación en la declaración jurada del impuesto a las ganancias. La Justicia benefició a la firma al declarar la "inaplicabilidad de normas" que impidan el ajuste. Si bien el organismo tiene un plazo de quince días hábiles para apelar, la empresa ya se ganó una victoria en una pelea que entabló por el ejercicio 2002. "Este es un fallo muy importante para nosotros", señaló Rosana Negrini, presidente de la empresa. La AFIP le reclama 13,5 millones de pesos.



MINERIA

Piden que mejoren las regalías mineras

El gobernador de Santa Cruz, Daniel Peralta, afirmó que las regalías por explotación minera deberían subir del 3% actual a 12%, para "al menos" equipararlas con las que pagan las empresas petroleras, y a 15% en el caso de

nuevos proyectos. Ese cambio requerirá modificar la legislación nacional y alcanzar consenso en la recientemente formada Organización Federal de Estados Mineros (Ofemi), un "tema difícil" como calificó Peralta, porque, agregó: "cada provincia tiene distintas necesidades". Peralta apuntó al equilibrio entre la actividad rural, tercera en participación del PBI provincial, y la explotación de recursos no renovables como la minería y los hidrocarburos. Se refirió entonces a que muchos productores "dejaron la actividad y han cambiado por los alquileres o las compras de sus campos a las operadoras mineras" señaló el gobernador, al tiempo que dijo que aspira a contar con "más tranqueras abiertas". Los mayores proyectos son los de Cerro Negro en Perito Moreno y Cerro Moro en Puerto Deseado, por lo que buscan con las entidades rurales locales que "puedan convivir las actividades", explicó Peralta, y destacó que Santa Cruz "es la única provincia que tiene ley de zonificación minera y de protección de glaciares". El mandatario se manifestó convencido de trabajar en el marco de la Ofemi "para que en principio las regalías suban del 3%, y para eso hay que modificar la legislación nacional", y llevarlas "mínimamente a lo que pagan las petroleras, el 12% más otro 3% en el caso de nuevos proyectos". Al respecto, afirmó que el pago de las regalías "una cosa es con la onza de oro a U\$S 200 y otra a U\$S 1.790", lo que da "una proyección distinta" de los recursos que deben volver a las provincias.



SERVICIOS FINANCIEROS

Banco con ganancias

El Banco Ciudad cerró el año 2011 con un resultado positivo de \$ 876,6 millones antes de impuestos (\$ 656,2 millones después de impuestos), con un alza del 7,7% frente a 2010. La entidad porteña además precisó que durante el último año otorgó créditos hipotecarios por \$ 1452 millones, lo que implica un crecimiento interanual del 55%.

Alianza de Vodafone y Visa para pago con celulares

La operadora Vodafone y Visa anunciaron la firma de una alianza global que permitirá pagar bienes y servicios utilizando su teléfono móvil. El joint venture operará bajo la marca Vodafone. El servicio está orientado a los clientes de la operadoras que se calculan en 398 millones y que están distribuidos en más de 30 países y cinco continentes. "La alianza, que es la mayor de su clase entre una red de pagos globales y un operador de telefonía móvil, combina el alcance global y el conocimiento experto de ambas compañías con el fin de llevar la funcionalidad de los pagos con Visa a los consumidores en el mundo entero", dijo un comunicado conjunto de Vodafone y Visa. Cabe recordar que el joint venture entre Telefónica y Mastercard, que operará bajo la marca comercial y corporativa Wanda, ofrecerá soluciones de pagos móviles a unos 87 millones de clientes Movistar en la región. Según Vodafone y Visa, esta nueva plataforma estará abierta para todos los socios de industrias relevantes, incluyendo instituciones financieras, comercios minoristas, empresas de transporte y compañías de servicios públicos, para que puedan hospedar sus servicios dentro de un nuevo e innovador monedero móvil Vodafone.



SUPERMERCADOS

Las ventas en supermercados crecieron 16,5% en enero

La facturación a precios corrientes del conjunto de las 65 empresas en todo el país que encuestó el organismo oficial de estadística sumó en el primer mes del año \$7.562,9 millones. Representó una suba de 26,2% con respecto al mismo mes del año anterior. El aumento promedio de precios en estas cadenas se calculó en 9,7% en un año. Las ventas corregidas por factores estacionales a precios constantes aumentaron 3% con respecto a diciembre de 2011. En este caso significó una aceleración de 2,5 puntos porcentuales respecto del crecimiento de un año antes. Sin embargo, la variación de la facturación ajustada por la inflación que informan los legisladores de la oposición, del orden del 23%, determina un incremento de 3,9%. Pero eso no es todo. Ahora el Indec relevó a 1.769 bocas de ventas, en lugar de 1.681 de un año antes. De ahí que se calcula que la variación promedio por local de la facturación a precios constantes experimentó una caída de 1,2%. Esa variación de la actividad agregada luce consistente con el virtual estancamiento de la dotación de personal en 87.338 personas que se desempeñan como cajeros, administrativos y repositores. La nómina de gerentes y supervisores se elevó en 6,1%, a 12.066 personas, en línea con la expansión territorial de las cadenas comerciales. La tendencia ciclo registró una variación positiva de 0,6% con relación al mes inmediatamente anterior. El Indec había estimado para el primer mes de 2011 un aumento de las ventas en valores reales de 15,4%.



SERVICIOS INFORMATICOS

Expansión internacional

Soicos, empresa argentina de marketing digital, inició un plan de expansión regional con la apertura de filiales propias en México, Chile y Colombia. La firma además anunció que antes de fin de año también planea comenzar a operar en forma directa en el mercado brasileño. Desde su lanzamiento, en febrero de 2011, hasta la actualidad, Soicos implementó más de 500 campañas publicitarias a nivel regional para más de 100 anunciantes.

Súper chinos, con marcas propias

Según confiaron desde la Cámara Empresarial de Desarrollo Argentino y Países del Sudeste Asiático (Cedeapsa), que agrupa a una parte de estos comercios, a fines de marzo estarán disponibles la harina y los fideos Molino Dorado y los vinos Viña Dorada. El modelo

elegido para llevar adelante este objetivo es el de forjar alianzas con fabricantes ya existentes, que puedan garantizar una provisión adecuada. Así, según adelantó Yolanda Durán, presidenta de Cedeapsa, acordaron con Molino Pehuajó, para que les elabore la harina, y con Bodega Guaymayén, para que produzca sus vinos. En el caso de las pastas, en tanto, están aún en negociaciones con Los Grobo y otra fábrica pyme de la que no dieron el nombre. Se tratará en todos los casos de artículos destinados al consumo masivo y que saldrán a la venta a precios populares. "Queremos llegar a todos los puntos del país en los que estén nuestros comercios y a precios muy accesibles, porque está dirigido a la gente que menos tiene", comentó Durán. La venta va a alcanzar a los 3000 comercios adheridos a la cámara. Por el momento, comenzarán con 60.000 kilos de harina y 210.000 kilos de fideos guiseros por mes y 70.000 litros de vino por año (toda la producción anual de Guaymayén) por mes. Desde Molino Pehuajó, que funciona hace cien años en la localidad bonaerense homónima y hoy está en manos de la firma Rosafer, confirmaron el acuerdo y subrayaron que hacía tiempo que estaban en tratativas. Fernando Brizzolara, su gerente general, detalló que les proveerán a los autoservicios asiáticos todos los tipos de harina: triple cero o panadera, cuatro ceros o pastera, y leudante. "El convenio tendrá éxito si estos comercios cuadruplican sus actuales volúmenes de venta de harina", dijo. En Cedeapsa confían en que, a medida que el público comience a consumir sus harinas, pastas y vinos, éstos irán ganando lugar en las góndolas. Otro artículo de consumo masivo que tienen en mente es la yerba mate, por lo cual ya iniciaron conversaciones con productores de Misiones. Desde la Cámara de Autoservicios y Supermercados Propiedad de Residentes Chinos (Casrech), la otra entidad que agrupa autoservicios asiáticos en el país, confirmaron que antes de fin de año también harán lanzamientos propios de los productos que más se consumen, como fideos, arroz y artículos de limpieza. Su presidente, Oscar Zheng, aclaró no obstante que su modalidad es distinta a la de Cedeapsa. "Nuestra estrategia siempre es comprar una marca que ya es conocida", explicó Zheng. Así fue como compraron en 2009 Compañía Láctea del Sur (ex Parmalat) y uno de sus principales activos, la marca Gándara, en la localidad bonaerense de Chascomús.

Eki reabre 40 locales tras acuerdo con sus empleados

Los cuarenta locales cerrados de la cadena de supermercados Eki volvieron a abrir sus puertas luego de

que los directivos de la firma y los empleados llegaron a un acuerdo en el Ministerio de Trabajo para normalizar el pago de los salarios caídos. Habría interesados en sumarse a la sociedad y aportar recursos frescos. En cuanto a la situación de los proveedores, "a días del cierre del concurso de acreedores, los catorce proveedores más importantes están ayudando, por lo que los locales están abastecidos en casi un 50%", explicó Mariano Gaibisso, directivo de la sociedad que controla la empresa. "Pensamos que para fines de marzo contaremos con el 80% de abastecimiento en nuestras tiendas", agregó el ejecutivo. Asimismo, el ejecutivo aclaró que la condición sine qua non que pudo el Juzgado para salir del concurso es que esté asegurada la fuente laboral para todos los trabajadores. "Estamos en un período de reorganización, de capitalizar y levantar la empresa", indicó Gaibisso. "Estamos llevando adelante tres negociaciones con diversos grupos o empresarios privados; ninguno está relacionado con los súper chinos o con el Gobierno nacional", indicó. "Existen interesados para entrar como socios capitalistas o para comprar una parte de la cadena.", agregó el ejecutivo.

Cencosud emite ADRs para financiar expansión

La junta de accionistas de Cencosud decidió finalmente aprobar la emisión de acciones en los mercados externos, específicamente ADRs en Nueva York, como parte de su proceso de aumento de capital y estrategia de expansión internacional. Cabe recordar que el pasado 9 de febrero, el holding vinculado a Hörst Paulmann aprobó el inicio de gestiones para una eventual colocación de ADR en el mercado de EE.UU., para lo cual se habría puesto en contacto con los bancos de inversión JPMorgan, Santander y BBVA. Además, la compañía contrató al estudio de abogados Philippi para que los asesore, mientras que los bancos de inversión contactaron a Carey. Con esta emisión, Cencosud se transforma en la primera compañía de retail en cotizar en ADR tras la salida de D&S, aunque Falabella también se encuentra en proceso para comenzar a transar en Nueva York. Hasta la fecha CCU, SQM, Enersis, Endesa, Andina, Concha y Toro, Provida, Banco de Chile, Banco Santander, Hipermarc, Lan y Corpbanca conforman el listado de empresas chilenas presentes en New York Stock Exchange (NYSE). Hace dos semanas, la compañía había anunciado un plan de inversiones para la región. Dentro de ese proceso, el foco estaría puesto en la apertura de nuevas tiendas y centros comerciales, con un desembolso en 2012 por u\$s 1.250 millones, de los cuales u\$s 660 millones serán destinados al área retail.

En Argentina, el plan contempla una inversión de cerca de u\$s 147 millones, para abrir 27 nuevos supermercados, mientras que en Chile destinará u\$s 413 millones para 33 nuevas tiendas y la apertura de dos Shopping Centers (Costanera Center y Portal Osorno). En tanto, desembolsará u\$s 198 millones en Brasil, para la apertura de 26 nuevas tiendas y u\$s 119 millones en Perú, para 15 supermercados, una tienda Paris y el desarrollo de un nuevo Shopping Center. Por último, Colombia recibirá u\$s 3 millones para inaugurar un local de Easy.



TEXTIL E INDUMENTARIA

Baja de precios en ropa

Levi's se sumó a los anuncios sobre bajas de precios. La empresa Leuru, que es la licenciataria de la marca para el mercado local, anunció "una reducción de precios para su línea otoño-invierno 2012 en algunos productos masivos presentes en toda su cadena de distribución". La firma explicó que con esta medida busca "acompañar los esfuerzos del Gobierno por garantizar esquemas de precios razonables para los productos de consumo masivo".

La industria textil perdió impulso en los últimos meses de 2011

La cadena de valor del sector registró en el último año una suba en su nivel de actividad del 1,3%, respecto de 2010. A partir de septiembre comenzó a evidenciarse la caída de la producción agregada hasta anotar una reducción del 8,3% y de 9,7% en noviembre y diciembre, indicó la Fundación Pro Tejer. De acuerdo a la información recopilada por la Encuesta Cualitativa Anual realizada por la entidad empresaria, los sectores al final de la cadena fueron los que tuvieron el mejor desempeño. El 86,4% de las empresas de marcas de indumentaria y el 68,9% de las empresas de confección manifestaron aumentos en su nivel de actividad. "La

situación contrasta con el resto de los eslabones en etapas previas de la cadena textil: el 42,1% de las hilanderías, el 22,4% de las tejedurías y el 23,5% de las empresas de acabado anunciaron reducciones en su nivel de producción", explica el informe estadístico. Durante el 2011, la evolución de la utilización de la capacidad instalada se ubicó en un nivel menor que la mantenida durante el 2010. Un dato positivo que resalta el análisis de Pro Tejer es que "las importaciones de bienes de capital en 2011 alcanzaron a u\$s209 millones, 15% superior a las del año anterior". Además, "las exportaciones de la cadena de valor registraron subas de 39,3% en valor y 23,8% en las toneladas embarcadas". Para el corriente año, según datos de la Encuesta Cualitativa Anual de la Fundación Pro Tejer, "alrededor de la mitad de las empresas espera aumentos en el nivel de actividad. Sin embargo, crece el porcentaje de compañías que pronostican reducciones en sus ventas".

GAP excluye a Argentina de su plan de expansión regional

El cerrojo a las importaciones no sólo genera problemas a las marcas de indumentaria que no producen en el país sino que también le pone un freno a los planes de desembarco de grandes cadenas que antes incluían a la Argentina en su mapa de expansión regional. El último caso es el de GAP, la tradicional fabricante de indumentaria norteamericana conocida entre los miles de argentinos que todos los años viajan a Miami. La firma acaba de anunciar la inauguración de varias tiendas en América latina, pero que ha dejado a la Argentina afuera de ese proyecto. La mayor cadena de ropa de Estados Unidos, anunció un plan de expansión que abarca a Colombia, Panamá, Perú y Uruguay. La estrategia se basa en el éxito en ventas que logró su primera tienda en la región, abierta en octubre del año pasado en Santiago de Chile. De hecho, el local se ubicó entre las 200 principales franquicias de tiendas del mundo, de acuerdo con lo que informó Stefan Laban, Director de Estrategias de Alianzas de GAP. Actualmente, GAP ya posee operaciones en Panamá, y sus ejecutivos analizan desembarcar también en Brasil, no sólo con esta marca sino también con Banana Republic, ambas pertenecientes al mismo grupo empresario norteamericano. Fuentes del sector textil local advirtieron que la ausencia de Argentina en ese proyecto regional se debe, principalmente al freno a las importaciones. "No tiene sentido que abran un local en la Argentina si después no van a poder importar sus modelos o van a tener fuertes restricciones para hacerlo", sostuvieron las fuentes. En el país, la presencia de GAP se limita a dos

locales de venta de sus líneas de cosméticos y productos para el cuidado corporal. Y a nivel internacional, la multinacional nacida en 1969 en San Francisco, California, cuenta actualmente con más de 3.100 locales en todo el mundo, la mayoría en Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Francia y Japón. Es dueña también de las marcas de indumentaria Old Navy, Banana Republic y de calzado Piperlime. Emplea a más de 150.000 personas y factura u\$s 15.800 millones anuales.



TRANSPORTE

Habilitan un tramo de autovía

El gobierno provincial de Santa Fe habilitó el último de los tramos de la autovía Santa Fe-San Francisco (Córdoba), que luego se completarán con los accesos a esta última y a Santo Tomé. El tramo, de unos 135 kilómetros, demandó una inversión superior a \$ 700 millones. En una segunda etapa, según está previsto, se licitará un nuevo puente sobre el río Salado, entre Santo Tomé y esta capital.

Vuelos a Rafaela

La empresa Mac Air-Aero Chaco comenzará a volar a partir de marzo entre la ciudad de Rafaela (Santa Fe) y el aeroparque Jorge Newbery, en la Capital Federal. La empresa cubrirá la ruta con tres vuelos semanales, que partirán del aeródromo de Rafaela, que acaba de ampliar su pista. Inicialmente, Rafaela será una escala del servicio actual que Mac Air presta entre Sunchales y Buenos Aires.

ALL venderá a Techint las líneas Urquiza y San Martín Trenes de carga

En la Organización Techint confirmaron que ese holding negocia con la brasileña América Latina Logística (ALL) hacerse cargo del negocio de cargas ferroviarias que maneja con base en las redes del San Martín y Mesopotámico, que se sumarían a la concesión de FerroExpreso Pampeano. Esa noticia permitiría al Gobierno ver concretarse un vuelco favorable en el evidente deterioro en que ALL dejó caer a los 5.000 kilómetros de vías de la ex línea San Martín y los 2.000 kms de vías de la red Mesopotámica (ex Urquiza). El hermetismo que rodea a esa negociación estriba en que ALL además de manejar 21.300 kms de vías de la región Sudeste y Atlántica del Brasil, es una compañía de transporte cuyas acciones cotizan en la Bolsa de San Pablo, el Bovespa. Con esas dos redes ferroviarias la Organización Techint, que desde 1991 tiene el control de FerroExpreso Pampeano, podría repetir una experiencia exitosa que hizo posible transformar un vasto conjunto de ramales desarticulados del Sarmiento, del Roca y del Mitre en una red de cargas masivas que confluye en los dos puertos más importantes del país, como son Rosario a la altura de Villa Diego y Bahía Blanca, en Ingeniero White.

El Gobierno dispuso la intervención de TBA

La intervención será por 15 días y contará con la participación de la Sindicatura General de la Nación (SIGEN) y de los intendentes de los municipios por donde circula el Ferrocarril Sarmiento. De este modo, el Gobierno nacional intenta mostrarse activo en el caso. Según la resolución del ministerio de Planificación, se define la intervención a los efectos de "adoptar medidas preventivas y provisorias resguardar el servicio del Sarmiento". Y que se debe a la obligación de "tomar medidas que garanticen la normal prestación del servicio" y ante "circunstancias graves por 15 días". Además, el secretario de Transporte, dijo que en el período de intervención puede haber "menos trenes o cambios de horarios" por lo que pidió a los usuarios "que entiendan y colaboren".

La saturación que sufre Aeroparque complica las operaciones de Pluna

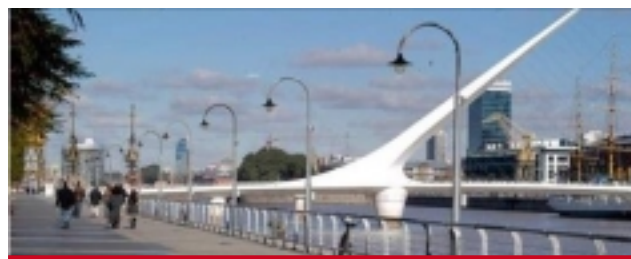
La saturación que evidencia el Aeroparque metropolitano desde que varias compañías aéreas comenzaron a

operar desde esa terminal sus vuelos regionales también está provocando problemas a la aerolínea uruguaya Pluna. Por lo menos así lo informaron ejecutivos de la propia compañía controlada por el fondo inversor Leadgate, propiedad del empresario argentino Matías Campiani. A través de una carta que lleva la firma del gerente General de Pluna, Jorge Lepra, la empresa reconoció que las demoras en la operativa y las cancelaciones que se registraron durante el comienzo de la temporada turística en el aeropuerto de Carrasco y Laguna del Sauce se deben a la falta de preparación de la empresa para operar con Aeroparque. “El motivo principal de las demoras significativas que hemos sufrido se debe a la autorización de los despegues y aterrizajes que determina la autoridad aérea del aeropuerto de Buenos Aires Jorge Newbery para las que no estábamos adecuadamente preparados”, indicó el documento. Asimismo, el comunicado explicó que otra de las razones para los atrasos fue el aumento en los pasajeros que experimentó la aerolínea que descoordinó la planificación de casi todos los vuelos diarios de Pluna. Los clientes afectados fueron 73.491 personas, donde uno de cada cuatro vuelos despegó o aterrizó con atrasos respecto a la hora establecida. Pluna es propiedad del fondo Leadgate, liderado por tres empresarios argentinos. En realidad es el mayor accionista privado de la aerolínea de bandera del país vecino, donde controla el 75% del capital mientras que el 25% restante está en manos del estado uruguayo. Entre los planes de este fondo inversor se encuentra el de crear una empresa controlada que tenga sede en Buenos Aires y que realice vuelos de cabotaje y hacia otros países bajo el nombre de Pluna Argentina.

Aerolíneas unifica sus aviones

Aerolíneas Argentinas homogeneizó su flota de largo alcance con aeronaves Airbus A-340, modelos 200 y 300, lo que le permitirá cubrir todos los destinos internacionales de la compañía. La empresa informó mediante un comunicado que la unificación de los modelos para vuelos al exterior “estaba prevista en el Plan de Negocios 2010/2014” para lograr un “mayor rendimiento operativo y un mejor aprovechamiento de los recursos técnicos y humanos”. Este proceso se concretó con el arribo al país de la cuarta aeronave Airbus A-340, con lo que se completó un total de once naves. El 1° de febrero la compañía desprogramó el último Boeing 747 Jumbo que operaba los vuelos al exterior, y de esta forma la flota internacional quedó conformada exclusivamente por los A-340. Los destinos internacionales que Aerolíneas Argentinas realiza en la actualidad son Madrid, Barcelona, Miami, México (DF y

Cancún), Roma, Auckland, Sydney, Caracas y Bogotá. Para la empresa, la unificación de aeronaves se verá potenciada cuando entre en operaciones el simulador de vuelo para capacitación y entrenamiento de los pilotos de los A-340, que se instalará en el Centro de Formación y Entrenamiento para pilotos de la República Argentina (Cefedra), en Ezeiza.



TURISMO

Hoteles federales

El grupo mendocino Cioffi quiere crecer en el negocio hotelero. Con una inversión de U\$S 600.000, inaugurará un hotel de treinta habitaciones en la ciudad de Tupungato, y anunció que sus próximas aperturas se concretarán en las ciudades de San Luis y Mar del Plata. Los planes del grupo liderado por Adolfo Cioffi también incluyen la inauguración de un centro comercial en Guaymallén, en el Gran Mendoza, para antes de fin de año, con una inversión de U\$S 10 millones.

Agencia en expansión

La agencia de alquiler de autos Hertz retomó su plan de expansión en la Argentina. La empresa norteamericana anunció las primeras aperturas de 2012, en las ciudades de Pinamar y Bahía Blanca. Con estas oficinas, Hertz pasó a contar con una red local de más de 50 oficinas.

EL NÚMERO DE LA SEMANA

28,7%

Es el incremento de la recaudación tributaria nacional en el mes de febrero respecto a igual período de 2011. La suba estuvo sostenida por los impuestos de la seguridad social y los de consumo interno. En el mes se destacaron los pagos de derechos de exportación.

EL CONCEPTO ECONÓMICO

REVALUACIÓN

Aumento del valor de la moneda nacional con respecto al de las monedas extranjeras. Es el concepto opuesto al de devaluación. Una revaluación suele ocurrir cuando los saldos de un país, en el comercio internacional, resultan superavitarios.

Impuesto	Febrero		Diferencia		Contrib. Acum. %
	2011 (1)	2012 (2)	Absoluta (1)-(2)	% (2)/(1)	
Generación	6.868	8.948	1.980	28,8	18,8
IVA total (1)+(2)+(3)	11.042	13.081	2.040	23,7	
IVA DG (1)	7.278	10.081	2.723	37,4	
IVA DGA (3)	3.764	3.000	-764	-20,3	
Devoluciones de IVA (4)	353	150	-203	-57,5	
IVA (5)=(1)+(4)	10.689	13.731	3.041	28,5	28,9
Generación mínima presunta	119	184	65	54,6	-0,1
Bases personales	439	582	143	32,6	0,4
Derechos de importación	943	1.045	102	10,8	1,0
Derechos de exportación	3.023	4.164	1.141	37,8	10,8
Combustibles	1.499	2.017	527	35,4	5,0
Insumos	904	976	72	8,0	0,7
Seguridad social	9.641	12.451	2.810	29,2	26,7
ICDCE	2.619	3.210	590	22,5	5,6
Otros (incluye reintegros)	16	234	218	1.375,5	2,1
TOTAL	36.710	47.382	10.672	29,1	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Hacienda

FUENTES DE INFORMACIÓN:

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