



En medio del boom petrolero, las políticas de Trump desafían a la Argentina

La producción de Vaca Muerta fue récord en 20 años y crecen las exportaciones. Pero con los cambios en EE.UU. podrían caer los precios.
Escribe Santiago Spaltro P. 4

Incógnitas de nuestro futuro energético

Escribe Jorge Lapeña P. 5

pymes

Estrategias para levantar la actividad tras la caída

Cinco casos de pymes que perdieron terreno en 2024 y buscan alternativas para recuperarse. **Escribe Nino Fernández P. 8**



Abbamat. Matrices y mecanizado para terceros.

ENTRETRELAS DE LA POLÍTICA

Hay onda, pero no se dan las condiciones

El PRO macrista está convencido de que tiene que organizarse de forma independiente. **Escribe Ignacio Zuleta P. 2**

La baja del riesgo país, clave para las tarifas públicas

El menor costo de la deuda beneficia a las empresas. **Escribe Cledis Candelaresi P. 7**

Madrid es la nueva meca de las inversiones inmobiliarias

La ciudad atrae a los grandes capitales del sector. **Escribe Luis Vinker P. 16**

 **CORTEVA**
agriscience

SIGAMOS
CRECIENDO

**PRODUCIMOS INNOVACIÓN
ENFOCADA EN LA PROTECCIÓN
DE CULTIVOS.**

TM ® son marcas registradas de Corteva Agriscience y sus compañías afiliadas. ©2025 Corteva.

ENTRETRELAS DE LA POLÍTICA

HAY ONDA, PERO NO SE DAN LAS CONDICIONES

El PRO macrista está convencido de que tiene que organizarse en todo el país en forma independiente de LLA. Sostienen que Milei paga para que cobre Patricia.



EN LA MIRA

Ignacio Zuleta
Periodista
Consultor político



El PRO macrista entra en el juego electoral que comenzará esta semana en el Congreso, convencido de que tiene que organizarse en todo el país en forma independiente de La Libertad Avanza, cuyo gobierno le administra con un entusiasmo no retribuido. Después de 48 horas de deliberaciones del expresidente con sus asesores de máxima confianza, esta fuerza se convence, para citar palabras de Mauricio, de que hay voluntad expresada por las dos partes de un acuerdo electoral del PRO con el mileísmo, pero que no hay condiciones para que eso ocurra. La mesa que reunió Macri en su paso por CABA respaldó la declaración que reitera la voluntad de acordar algo, pero se sintió resentida por el gesto de Olivos de consentir la fuga de los legisladores del PRO que responden a Patricia Bullrich hacia el bloque de LLA el mismo día de esa deliberación.

Macri ya no cree que estas sean decisiones, como la expulsión del legislador Ramiro Marra por apoyar el presupuesto de Jorge Macri, del entorno antimacrista del Gobierno. Las ordena Milei en su intento de combatir al macrismo en CABA -meta que comparte con el cristinismo, arrastrado por la necesidad de sostener la autoridad dentro de su fuerza-. Expulsa a un socio fundador de LLA y, como se dijo en la sede de Balcarce del PRO, Milei paga para que cobre Patricia. Este enredo dispara consecuencias incontrolables por Milei, que ya no puede proponer un acuerdo en todo el país con el PRO si eso supone llevarse a Macri y el macrismo porteño como botín.

El que arruga rompe (y pierde)

Dicho de otra forma, ¿qué hará Milei si Mauricio le dice: "Vamos juntos en todo y yo voy de candidato a senador por la Capital de nuestra alianza." Si Milei le dice que sí, será una rendición de Olivos ante los Macri. Si le dice que no, estará rompiendo puentes y en este juego el que arruga rompe y el que rompe pierde.



En la interna se le atribuye este lema al gobernador Axel Kicillof: "Este es el momento de enfrentar a Cristina, aunque después no sea yo el beneficiario".

Ahora se entiende por qué Macri ha repetido, resignadamente, que él apoya al Gobierno, quiere una alianza y que lo seguirá apoyando, salvo en cuestiones que no comparte. Sabe que con el paso del tiempo le va ganando posiciones a Milei, que solo rompiendo con el PRO -y con el electorado que lo hizo presidente- puede salvar su autoridad en el grupo de whatsapp que es LLA. Esta percepción refuerza la posición del PRO macrista contra el "autoritarismo", que denunció por el rechazo al tratamiento del presupuesto nacional y contra la propuesta de Ariel Lijo para ser miembro de la Suprema Corte de Justicia.

Maldito presupuesto

El tratamiento del presupuesto que piden varios bloques del Congreso -el peronismo de Unión por la Patria, el bloque Encuentro Republicano, la Coalición Cívica, un sector del radicalismo y otras tribus- es un entuerto que navega sin luces porque el Gobierno reparte plata entre los gobernadores por debajo de la mesa y estos la reciben alborozados. Pan para hoy, hambre para

mañana para el Gobierno. Lo sabe Macri, cuyo gobierno repartió dinero a las provincias esperando que eso le redundase en votos a Cambiemos. Ilusiones.

En política, como en Belén, los Reyes Magos son los padres.

El PRO coloniza al mileísmo

Esto ha abierto las vías para que los dirigentes de Cambiemos que respaldaron desde sus partidos a Javier Milei en el ballottage, encuentren la manera de facturar esa change incorporándose formalmente a ese partido, que es una cáscara vacía que necesita llenarse para protagonizar las elecciones legislativas. Si Diego Santilli es candidato a diputado nacional en Buenos Aires por una alianza del PRO con LLA, ¿quién gana sino el PRO que habrá invadido las líneas del oficialismo?

El mismo mecanismo mueve a Diego Kravetz a fugarse del PRO a LLA para clavar una pica en Lanús en beneficio de sus nuevos mandantes. Si triunfa será una cucarda para él y no para un partido en estado gaseoso como LLA. Lo mismo habrá que esperar de otras fugas, como la de Diego Valenzuela en Tres de Febrero, otro PRO mileizado, o la que protagoniza en San Isidro el intendente Ramón Lanús, un PRO que también se prueba ropajes mileistas.

Lo mismo puede repetirse en Córdoba con Luis Juez. Si va de candidato a diputado nacional ¿alguien creerá que representa a LLA o a los mismos votantes que respaldaron al senador desde 2005, cuando fue ligado a Néstor Kirchner y en elecciones sucesivas a la Coalición o al macrismo?

En Mendoza la actual vicegobernadora Hebe Casado, también del PRO, aparece como eventual candidata a diputada nacional en una conjunción del cornejismo y el mileísmo. Se la identificará con el PRO. Si ese puesto lo ocupa Luis Petri, nadie olvidará que es el radical.

Otros sectores menos estridentes, como los referentes de Apertura Republicana, ya ocupan cargos importantes en el Gobierno, como Juan Curuchet, que se pasó al bullrichismo, está hoy en Banco Central y se alista a encabezar una incorporación de "aperturistas" a LLA.

Y siguen los nombres.

"Degenerados fiscales"

Esta semana será crucial para el armado del año electoral. Los bloques amigables



"Cuando sos presidente, -pudo reflexionar Cristina, podés decidir algo por sí o por no. Cuando sos autoridad del partido, tenés que considerar los intereses de todos".

han acordado unas fechas para sesionar sobre proyectos incluidos en el menú de extraordinarias. Ninguno tiene más relevancia para ellos que el presupuesto. En la reunión del miércoles pasado en las oficinas de Martín Menem del Congreso, los bloques de Pichetto (Encuentro Republicano), la Coalición y de la UCR sector Juliano, reclamaron con vehemencia que se incluyese el presupuesto. Los representantes de Guillermo Francos en la tierra -sus vicejefes José Rolandi y Lisandro Catalán- se negaron, responsabilizando a los gobernadores: "Han hecho reclamos que son una amenaza al objetivo del déficit cero". Maxi Ferraro (Coalición), Oscar Agost Carreño (Encuentro) y Pablo Juliano (UCR blue) replicaron con ironía: "Ustedes son unos degenerados fiscales porque bajaron retenciones y los impuestos a los autos caros y no han dicho una sola palabra sobre cuál es el costo fiscal de esas medidas". Nadie olvidó que Macri se pronunció en favor del pliego de cinco reclamos de los gobernadores. Es un cable pelado que hay que evitar. Los enviados de Olivos intentaron cambiar

de tema y llevaron la charla a la suspensión de las PASO, Ficha Limpia y los proyectos bullrichistas de seguridad, que el Gobierno reclama con un énfasis conmovedor para el país más seguro de la región.

Esta semana decide todo

Si el Gobierno no inventa de acá al martes de esta semana una repuesta solvente sobre el presupuesto, puede fracasar todo el turno de extraordinarias.

Ese día habrá un intento de dictaminar la suspensión de las PASO por este año -sin tocar nada más, en particular el régimen de financiamiento-. Para esa sesión los bloques tienen preparado un pedido formal de tratar el presupuesto.

Según la respuesta que reciban, se quedan o se van y pueden dejar sin quorum a la comisión, y a la cámara sin proyecto. Si esto ocurre, tambalea la ingeniería electoral pergeñada por el oficialismo y el peronismo. **Si no hay suspensión de las PASO nacionales, peligra la suspensión de las PASO en CABA, que solo salen si el PJ local apoya la medida.** Este acuerdo está colgado del debate interno que tiene el peronismo sobre las primarias. El adelantamiento es la herramienta de los primos Macri para traer las elecciones al 11 de mayo, dejando sin tiempo al mileismo de armar algo competitivo. También le conviene al PJ porteo para desenganchar la elección local del debate sobre candidaturas nacionales del partido y desacoplarse del cristinismo.

Es un proceso paralelo al que emprende Axel Kicillof en Buenos Aires para descrutinizar a su distrito, según un lema que se le atribuye: "Este es el momento de enfrentar a Cristina, aunque después yo no sea el beneficiario". **¿Se probará al final que Axel no era peronista y que no le cuesta mucho el matricidio con un servicio al gorilismo de las izquierdas?**

Los aprendizajes de Cristina

Cristina se juega mucho según lo que pase esta semana en el Congreso. Se juega autoridad como jefa del PJ del AMBA y también del PJ nacional. El lunes inició una serie de consultas con gobernadores y senadores. José Mayans interrumpió su descanso en Ostende y se reunió largamente con ella. Cristina nunca lideró al peronismo, ni aun cuando fue presidente dos veces.

Lideró su sector ante contradicciones que no pudo contener. **Por esa razón el peronismo perdió en 2015.** En las charlas de esta semana discutió sobre las diferencias entre ser presidente y ser jefe de un partido, algo que nunca hizo antes. "Cuando sos presidente -pudo reflexionar-, podés decidir algo por sí o por no. Cuando sos autoridad del partido, tenés que considerar los intereses de todos". De ahí la orden de que le aprueben el presupuesto a Kicillof.

De ahí, también, las dudas que trasmite sobre el final del culebrón bonaerense de su pelea con Axel. Para este es una necesidad de vida; si no se enfrenta, muere políticamente. Un desafío al ejercicio de la política, oficio que nació para acordar, no para pelearse.

EL ENOJO DEL MINISTRO CAPUTO CON UN BANCO DE LOS ESTADOS UNIDOS ENCIERRA UNA POLÉMICA CLAVE



DEL EDITOR

Daniel Fernández Canedo
dfcanedo@clarin.com



"Nada de lo que dice el informe es correcto, ¡difícil errarle a todo, pero lo están logrando!", publicó en la red X Luis Caputo para referirse a los pronósticos 2025 de un informe del Bank of America.

Categorico, el ministro de Economía salió rápido a refutar, se supone, tres de los puntos principales del informe del BOFA: 1) que el Gobierno llegaría a un acuerdo de 4 años con el Fondo Monetario Internacional que implicaría un desembolso de US\$10.000 millones, 2) que estaría condicionado al levantamiento del cepo cambiario y 3) que la **unificación del tipo de cambio** llegaría después de una devaluación del 30%.

Para el ministro es inaceptable que se hable de devaluación de 30% cuando está a punto de **implementar la reducción del 2% al 1% mensual del aumento del dólar oficial** y cuando está en medio de una negociación con el FMI rodeada de estricta confidencialidad.

Para los que siguen el tema, no pasó desapercibido que la misión del Fondo la semana pasada se haya ido sin hacer anuncios, y que el organismo suspendiera el jueves la tradicional conferencia de prensa. Ahora los operadores del mercado esperan señales en la posible conferencia del jueves próximo.

La inquietud oficial, que no se tradujo al mercado cambiario que **sigue operando en calma** aunque con la intervención del Banco Central, ocupó buena parte de un seminario organizado los economistas Sebastian Galiani y Guillermo Calvo de la que participaron 15 economistas argentinos para responder una pregunta sugestiva: **¿Se agota el plan Milei?**

Las exposiciones del diputado Luciano Laspina y de Juan Pablo Nicolini (exrector de la Universidad Di Tella) destacaron el esfuerzo del Gobierno por lograr superávit fiscal (Nicolini lo sintetizó al decir que **"si el déficit fiscal es una adición, hemos estado sobrios durante los últimos 12 meses"**) pero la construcción de un "ancla cambiaria" sostenible ocupó el núcleo de las preocupaciones.

El economista Guillermo Mondino habló de "sensación de transitoriedad", coincidiendo con la visión de parte de los operadores del mercado mientras que la mayoría aparece claramente inclinada a apostar a favor de la estabilidad del dólar.

Tal vez esa sensación de "transitoriedad" de la paz cambiaria descansa en datos: el Banco Central compró más de US\$20.000 millones el año pasado pero

las reservas netas siguen siendo negativas entre US\$4.000 y US\$6.000 millones.

La estrategia oficial de priorizar el pago puntual de la deuda a la acumulación de reservas del Central muy probablemente haya sido determinante para el exitoso resultado del blanqueo que aportó US\$31.000 millones depositados en los bancos que contribuyeron a expandir el crédito y de los cuales todavía permanecen allí US\$13.000 millones.

El blanqueo fue un salto importante en el esquema de financiamiento de 2024, pero el mercado quiere ver cuál será el de 2025 en el que el Gobierno necesita conseguir unos US\$20.000 millones cuyas fuentes aún están en gestación.

Una vía de financiamiento podría surgir a partir de la reciente **baja de tasa de interés de referencia de 32% a 29% anual** para hacerla compatible con la reducción de 2% a 1% de la devaluación.

Si el mercado sigue creyendo que el Gobierno no devaluará (se considera la decisión de política económica más fuerte del presidente Javier Milei para el año electoral) implicará que la tasa de interés de 2,4% mensual dejaría un **rendimiento anualizado en dólares de 18%**, muy elevado, por ejemplo, frente al 4,52% que se considera que es la tasa libre de riesgo de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos.

El blanqueo aportó US\$ 31.000 millones depositados en los bancos que contribuyeron a expandir el crédito.

El Gobierno busca que la inflación se acerque al dólar y que la tasa de interés los supere para reforzar el pasaje de los tenedores de dólares a pesos y ayudar a que el Banco Central pueda recomponer las reservas.

La crítica más difundida gira en torno a la consolidación de un esquema de atraso cambiario potente para el año electoral pero con dudas sobre cómo financiarlo.

Una foto elocuente de la situación cambiaria la presentó el último informe de la consultora Empiria (Hernán Lacunza/Nicolás Gadano) al poner el foco sobre la relación del tipo de cambio entre la Argentina y el principal socio comercial, Brasil.

Sostiene que "con el real devaluado y el peso más **apreciado en 9 años** se resienten las exportaciones: Brasil depreció 18% en 2024 y la Argentina apreció 40%. Así, **las exportaciones industriales cayeron 12% y las importaciones crecieron 70%**".

Datos sensibles sobre el marco cambiario que presenta dudas sobre su sustentabilidad y un resultado sobre comercio exterior que tiende a profundizarse en el inicio de un 2025 que promete muchos cambios económicos a nivel global.

NOTA DE TAPA

En medio del boom de Vaca Muerta, las políticas de Trump desafían a Argentina

clarin#cvagroup@gmail.com

La producción fue récord en 20 años y crecen las exportaciones. Pero con los cambios en Estados Unidos, podrían caer los precios.



Vaca Muerta. En YPF esperan que la formación neuquina aporte US\$30.000 millones en exportaciones hacia el 2031.

Santiago Spaltro
sspaltro@clarin.com

La producción de petróleo crudo en la Argentina viene creciendo a pasos acelerados desde 2017 y el año pasado alcanzó su mejor marca de los últimos 20 años gracias a las inversiones en Vaca Muerta. La misma dinámica sigue el gas natural.

Con el mercado interno abastecido, cada barril nuevo de producción se destina a exportaciones; mientras que en gas las obras de infraestructura permiten evacuar la extracción de Neuquén y sustituyen miles de millones de dólares de importaciones.

De esa forma, en 2024 el país tuvo el superávit en la balanza comercial del sector energético más grande de los últimos 18 años, con un saldo favorable de US\$5.668 millones, producto de ventas al exterior por US\$9.677 millones y compras afuera por US\$4.009 millones, según informó la Secretaría de Energía.

La diferencia anual es aproximadamente equivalente a los vencimientos de deuda externa que tuvo que pagar el Tesoro en enero con los acreedores privados, por lo que el nuevo motor que es Vaca Muerta para la economía argentina representa una mejora en la posición de reservas internacionales del Banco Central (BCRA) y una consecuente caída en la tasa de riesgo país, que a su vez alimenta el atractivo a las inversiones.

Donald Trump: ¿un problema para la Argentina?
Los principales consultores esperaban hasta principios de año que ese resultado se ampliaría en 2025 hasta cerca de los US\$8.000 millones, principalmente por el incremento de las exportaciones de petróleo crudo, que ahora podrían tener un descenso en sus precios por la política energética del flamante presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, que bajo el lema "drill, baby, drill" (perforar) volvió a dar vía libre a los megaproyectos de inversión petrolera nueva para bajar los precios de la energía y hacer caer los costos internos.

Nicolás Gadano, economista jefe de Empiria Consultores, proyectó un superávit energético de US\$ 6.800 millones, con exportaciones creciendo en volúmenes aunque con menores precios y una señal de alarma si el petróleo cae sostenidamente por debajo de los US\$ 70 por barril.

En tanto, Daniel Dreizen, director de Aleph Energy y exsecretario de Planeamiento Energético (2018), se estima hasta un saldo favorable de US\$9.000 millones y todavía no ve un efecto claro en el mercado energético de las primeras medidas de Trump.

Para Alberto Cisneros Lavaller, CEO de Global Business Consultants (GBC), pese a que el petróleo de Vaca Muerta va haciéndose espacio en el mundo, la entrada fuerte de la Argentina a los mercados internacionales de la energía será con el gas natural licuado (GNL) y no sucederá antes de 2030, cuando ya haya terminado la presidencia de Trump en Estados Unidos.

De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), los productos energéticos de exportación de la Argentina representaron el 12,1% de las ventas del país el año pasado y cre-

cieron un 22,3% interanual en precios nominales. A modo de comparación, los productos primarios del campo y las manufacturas de origen agropecuario tuvieron una incidencia del 57%.

El superávit energético proyectado arranca en US\$6.800 millones.

El sueño del presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, es que las exportaciones de energía trepen hasta los US\$30.000 millones anuales hacia 2031, a partir del petróleo crudo y el gas de Vaca Muerta. Sería más que triplicar los valores actuales en apenas siete años, pero igualmente el sector quedaría lejos de lo que puede vender la agroindustria, en torno a US\$45.000 millones por año sin sequía.

La liquidación de divisas del campo tiene un carácter marcadamente estacional (abril-julio), por la cosecha alta, mientras que la energía no tiene ese fenómeno, pero los dueños de las exportaciones de los nuevos proyectos que entren

al Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI) no tendrán la obligación de dejar los dólares en el país, advierten tanto en los despachos oficiales como en las oficinas de reconocidos economistas.

Destinos de las exportaciones

Durante el año pasado, los bienes energéticos que más se vendieron en el exterior fueron el petróleo crudo, garrafas, nafta y combustibles para barcos y aviones y sus principales destinos fueron Chile, Estados Unidos, Paraguay y Brasil.

Por el lado de las importaciones energéticas, que cayeron un 49,4% interanual en precios nominales, se compró gasoil de bajo azufre para las refinerías y las centrales térmicas, gas natural, gas licuado y energía eléctrica de Estados Unidos, Bolivia, Brasil, Gran Bretaña, Emiratos Árabes Unidos y los Países Bajos.

La rehabilitación del Oleoducto Trasandino (Otasa) durante 2023 en el norte de Neuquén, después de 15 años de corte de las exportaciones de crudo a Chile, fue un gigantesco paso para consolidar el cambio de tendencia que predominó a partir de 2010 para la Argentina y que signó con el déficit energético una década de estancamiento económico por la falta de dólares.

La construcción de infraestructura para el petróleo es vital en ese sentido. Oleoductos del Valle (Odelval) terminará en la primera etapa del 2025 el proyecto Duplicar Plus, que ampliará en casi 315.000 barriles por día (bpd) la capacidad de transporte desde la Cuenca Neuquina hacia Puerto Rosales, en la costa del Océano Atlántico.

Entre fines de 2026 y comienzos de 2027 llegará la habilitación comercial del proyecto que sostendrá la esperanza del país de hacer irreversible la tendencia de ser exportadores netos de energía: el oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), para el que se asociaron las principales empresas productoras de crudo en Argentina, como YPF, PAE, Vista, Pluspetrol, Pampa Energía, y las multinacionales Chevron y Shell.

El caño iniciará con una capacidad de 180.000 barriles diarios y preparará rápidamente hasta los 550.000 bpd, para después ir pasando por escalas hasta llegar a por lo menos 750.000 bpd de transporte entre Neuquén y las costas de Río Negro a partir de 2028.

Con los precios actuales sería el equivalente a unos US\$20.500 millones de exportaciones por año de petróleo crudo solo por el VMOS, aunque una caída de US\$10 por barril -tal como espera la Administración de Información Energética de los Estados Unidos (EIA) para 2026- implicaría una pérdida de casi US\$ 3.000 millones anuales en el Vaca Muerta Sur, justo su costo de construcción.

OPINIÓN

Jorge Lapeña

Exsecretario de Energía

INCÓGNITAS DE
NUESTRO FUTURO
ENERGÉTICO

La Argentina transita un presente energético complejo, resultado de grandes cambios producidos en los últimos 25 años. En el siglo XX el país tuvo un ciclo virtuoso que se inicia con el descubrimiento del petróleo en 1907 y culmina con el autoabastecimiento sostenido y permanente en 1988; y que duraría hasta 2011.

El cambio más importante respecto al presente es la desaparición del Estado en sus roles de fi-

jación de las políticas públicas del sector; y la desaparición de las empresas energéticas—petróleo, gas natural, eléctricas, nucleares— que construyeron la infraestructura y gestionaron la energía durante un siglo.

La puesta en marcha de la formación no convencional de Vaca Muerta, cuyo desarrollo se ha producido en los últimos 15 años, convirtió a la provincia de Neuquén en la nueva capital del petróleo y del gas, reemplazando en ese rol a la provincia de Chu-

but. Todas las cuencas históricas declinan producción en forma crónica.

En este contexto resulta interesante analizar el futuro de Argentina a partir de los anuncios del presidente Donald Trump en su discurso de apertura de mandato—el lunes 20 de enero pasado— que impactarán en la energía mundial.

“Estados Unidos volverá ser una nación manufacturera, y tenemos la mayor cantidad de petróleo y gas de cualquier país del mundo y lo vamos a utilizar”, sostuvo.

“Bajaremos los precios, llenaremos nuestras reservas energéticas hasta el tope y exportaremos energía estadounidense a todo el mundo. Volveremos a ser una nación rica y ese oro líquido bajo nuestros pies es lo que ayudará a lograrlo”, dijo el presidente de los Estados Unidos.

“Con mis acciones de hoy terminaremos con el Green New Deal y revocaremos el mandato de los vehículos eléctricos”, agregó el mandatario.

El discurso tiene malas noticias para el mundo, ya que no habrá control del cambio climático ni mitigación posible sin los Estados Unidos comprometidos

La producción de
petróleo de Argentina
es 27 veces más chica
que la de Estados
Unidos.

con ese objetivo planetario. Y tampoco lo habrá sin una Europa en paz.

En este contexto el 2025 será un año bisagra: o la energía mundial se encamina por la vía de la diplomacia y la racionalidad científica; o el mundo se precipitará al desastre antes de finalizar el siglo.

Creo importante entrar en los temas energéticos de interés para la Argentina; ya que el anuncio del nuevo presidente americano podría provocar una fuerte caída de los precios internacionales de los hidrocarburos—incluida una guerra de precios— que podría dejar fuera de competencia a Vaca Muerta y sobre todo al gas.

En hidrocarburos Argentina y Estados Unidos, los productores no convencionales podrían en-

trar en dura competencia.

Estados Unidos es el segundo productor energético del mundo; su producción anual de crudo es de 21.973 millones de barriles por día y la producción de Argentina es apenas de 0,82 millones de b/d; o sea 27 veces más chica.

En gas natural las cifras son de magnitud similar: la relación de la producción entre ambos países en este caso es 25 veces. Y una situación similar se da si se comparan las reservas comprobadas de hidrocarburos.

Esta enorme disparidad nos obliga a ser cautelosos a la hora de hacer proyecciones realistas en la evaluación de nuestros proyectos de exportación de hidrocarburos. Mucho de lo que se anunció en 2024 carecía de los estudios que demostraran la factibilidad integral de los proyectos.

Para resumir: Estados Unidos tiene en la actualidad enormes ventajas comparativas respecto a precios y ubicación geográfica y debe tenerse en cuenta que la producción de crudo y gas americana surge de mercados competitivos y transparentes, lo que no ocurre en la Argentina. Si esto no se corrigiera con una adecuada política pública, el país podría tener una nueva gran frustración.

DELI & TAKE | RESTÓ

SAN VALENTÍN

PEDIDOS & RESERVAS ANTICIPADAS

MÁS INFO EN WWW.SUSHICLUB.COM.AR/BENEFICIOS

SUSHICLUB

20%
OFF

TODOS LOS DÍAS EN SUSHI

Válido únicamente para salón. in#cvagroup@gmail.com

AHORRÁ MÁS QUE NUNCA

PEDÍ TU TARJETA EN 365.COM.AR | 0810.333.0365 |   

365

BENEFICIO VÁLIDO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA HASTA EL 31/12/2025. TARJETA 365 DESTINADA EXCLUSIVAMENTE PARA PERSONAS SUSCRIPTAS QUE DEBERÁN SUMAR AL MENOS SEIS (6) PUNTOS DE ACUERDO A LAS COMBINACIONES POSIBLES Y DESEADAS. TODO CONFORME REGLAMENTO DE 365. TARJETA 365 PLUS ES EXCLUSIVA PARA PERSONAS SUSCRIPTAS QUE DEBERÁN SUMAR AL MENOS NUEVE (9) PUNTOS DE ACUERDO A LAS COMBINACIONES POSIBLES Y DESEADAS. TODO CONFORME REGLAMENTO DE 365. BENEFICIOS VÁLIDOS PRESENTANDO ALGUNAS DE LAS TARJETAS 365 Y DOCUMENTO QUE ACREDITE IDENTIDAD. EN TODO EL TERRITORIO ARGENTINO. LOS BENEFICIOS Y DESCUENTOS NO SON COMBINABLES, NI ACUMULABLES CON OTRAS PROMOCIONES, BENEFICIOS Y/O DESCUENTOS. PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LOCALIDADES HABILITADAS PARA LA SUSCRIPCIÓN, BENEFICIOS, TÉRMINOS Y CONDICIONES, LOCALES ADHERIDOS VER EN WWW.365.COM.AR/REGLAMENTO O LLAMA AL 0810.999.0365. ARTE GRÁFICO EDITORIAL ARGENTINO S.A., CUIT 30-50012415-2, PIEDRAS 1743, CP 1140, CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES.

ECONOMÍA GLOBAL



Látigo. El presidente Donald Trump utiliza la política comercial para presionar a los países de la región en medio de las deportaciones.

¿Cuánto depende América Latina del comercio con EE.UU.?

El país de Donald Trump se mantiene como el primer socio comercial de la región a pesar de la creciente influencia de China.

Daniel Salazar Castellanos
Bloomberg

El presidente de EE.UU., Donald Trump, ha identificado en el comercio y los aranceles **una de sus principales cartas** para presionar a los gobiernos de Latinoamérica y el Caribe (ALC) en sus planes de deportación masiva y de lucha contra las drogas.

El plan de Trump -como lo señaló desde su campaña- implica **imponer aranceles del 60% a las importaciones de China, así como un 25% a las de Canadá y México** para presionar por medidas que pongan freno a la migración irregular y al tráfico de drogas, en medio de la crisis que enfrenta el país por el fentanilo.

EE.UU. es el principal socio comercial de Latinoamérica y el Caribe, por lo que las presiones aran-

celarias hasta ahora le han resultado efectivas al presidente Trump en sus primeras semanas de gobierno.

Las exportaciones de bienes de Latinoamérica y el Caribe a Estados Unidos en 2023 fueron de **US\$ 611.000 millones**, mientras que las importaciones desde la primera potencia económica mundial a la región sumaron **US\$ 486.000 millones**, de acuerdo con las últimas cifras disponibles de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

No obstante, **el déficit comercial de bienes de EE.UU. con la región se ha ampliado en los últimos diez años**. "Tras una breve mejora en 2021, el déficit comercial de bienes con ALC se deterioró en 2023 y alcanzó los **US\$ 125.000 millones**", según el informe United States Trade Developments 2024, de la Cepal.

Uno de los temas más relevantes

para la región es la combinación de dos fuerzas que afectan a los objetivos de Donald Trump: "por un lado, **el control de la migración, y por el otro, la reducción de la influencia de China**", dijo a Bloomberg Línea el analista financiero Gregorio Gandini.

EE.UU. es considerado el principal destino de las exportaciones latinoamericanas de servicios, siendo el mercado en el que más crecieron entre 2005 y 2021 (promedio anual del 6,3%). **Para 2021, EE.UU. absorbió 49% de las exportaciones de servicios de la región**, un incremento de ocho puntos porcentuales respecto de 2005, según cifras de la Cepal.

La dependencia del comercio de Latinoamérica con EE.UU. varía, desde un **81% del total de las exportaciones mexicanas que van dirigidas a ese país hasta cerca de un 10% de las ventas externas brasile-**

ñas, a medida que el espectro del comercio se abre hacia China, acorde a datos recogidos por el holding financiero Credicorp.

En la región hay otros casos como el de Colombia, que tienen una alta concentración de sus exportaciones en un solo destino (a noviembre de 2024, **el 29% de sus ventas externas estuvieron dirigidas a Estados Unidos**).

Pero también hay casos excepcionales como el de Haití, considerado el país más pobre de América, cuyas exportaciones dependen en un 84,2% de EE.UU., según datos del 2022 del Observatorio de Complejidad Económica (OEC), del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT, por su sigla en inglés).

Un caso particular es el de Brasil, la mayor economía de América Latina, que en 2008 vio cómo Estados Unidos dejó de ser su principal socio comercial, siendo reemplazado por China, "lo que demuestra que la diversificación de mercados es posible", afirmó Gandini.

Por su parte, Argentina mantiene "una de las economías más cerradas del mundo", con un grado de apertura comercial (exportaciones más importaciones sobre el PBI) de solo el 20%, explica Alejandro Arroyo Welbers, director de la Especialización en Comercio Internacional de la Universidad Austral. **Esto es significativamente inferior al promedio de América Latina (42%) y a los países desarrollados (más del 80%).**

Además, la oferta exportable de Argentina está **poco diversificada**, concentrándose en commodities agrícolas. "Tendríamos que tener el triple o cuádruple de lo que tenemos hoy" en exportaciones, señaló Arroyo.

El principal socio comercial de Argentina es Brasil desde 1991 y en 2024 envió el 17% de sus exporta-

ciones a ese gigante sudamericano, dice un reporte de Emilce Terré, Guido d'Angelo y Bruno Ferrari, investigadores de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR).

En la región, los bienes primarios representan alrededor del 56% de las exportaciones al mundo, entre ellos, alimentos, productos vegetales, hidrocarburos y materias primas, según cifras compiladas en un artículo de McKinsey. Las principales exportaciones estadounidenses incluyen petróleo refinado y crudo, gas licuado de petróleo, automóviles y circuitos integrados.

México es el principal socio de EE.UU. a nivel mundial y representó **un 15,7% del comercio total de bienes a ese mercado**. En la región, le siguen Brasil (1,6%), Chile y Colombia (ambos con 0,7%) y Perú, República Dominicana y Costa Rica (todos con 0,4%).

EE.UU. también es un exportador neto de servicios a la región, que representó un 11,4% del comercio total en ese segmento en 2023.

México también es el principal socio comercial de la región en el sector de servicios, contribuyendo el 5% del comercio total de servicios de Estados Unidos, seguido de Brasil (menos del 2%).

La Cepal indicó en 2023 que el intercambio comercial entre China y Latinoamérica y el Caribe multiplicó 35 veces su valor en este siglo. En el trienio 2020-2022, China representó, en promedio, entre el 30% y el 37% de las exportaciones totales de bienes del Brasil, Chile y Perú.

Entre tanto, el valor de las importaciones entre los principales socios habría aumentado un 7% anual en 2024 en las compras procedentes de China y un 4% en la

La economía argentina es una de las más cerradas del mundo.

Unión Europea, mientras que habrían caído -1% en el caso de las de Estados Unidos.

Definitivamente, "la concentración (de las exportaciones en un solo destino y producto) no es la mejor opción. Es por eso que el trabajo de apertura de nuevos mercados para nuevos productos debe ser un esfuerzo constante de los gobiernos", señaló Gandini.

Según Arroyo Welbers, la diversificación de las exportaciones en la región debe analizarse país por país, pues en el caso de mercados como Argentina se requiere una **reducción de la carga impositiva y la eliminación de derechos de exportación**. A su juicio, diversificar exportaciones no significa solo aumentar los países destino, sino agregar valor a los productos y **ampliar la oferta con bienes industriales y tecnológicos, más allá de los commodities tradicionales**.

POLÍTICA ECONÓMICA

La baja del riesgo país, clave para contener las subas de las tarifas públicas

La reducción en el costo del endeudamiento beneficia también a las empresas prestadoras de servicios, un componente que pega en las facturas.



Impacto. El menor costo del capital debería verse reflejado en las facturas de servicios públicos.

Cledis Candelaresi
Especial para Clarín

La baja del riesgo país no solo sirve para bajar el costo del endeudamiento soberano. Entre las varias ventajas que proporciona a la economía doméstica está también la de **contener las tarifas de servicios públicos**, situación que será explicada públicamente esta semana, cuando se haga la audiencia pública para definir los nuevos cuadros de gas por el próximo lustro.

Los entes reguladores eléctrico y gasífero consideraron que el mecanismo para definir los precios de

esos servicios en los próximos años tiene que expresar el **"menor costo del capital" de Argentina** actual y proponen un cálculo que rebajaría alrededor de **un tercio la actual rentabilidad de las firmas reguladas**.

El riesgo país es la sobretasa que paga el Estado argentino para tomar deuda, por encima del interés que afrontan los bonos del Tesoro de los Estados Unidos. En la medida que la situación fiscal está controlada y el país resulta más confiable para sus potenciales acreedores, baja. Si aumenta la incertidumbre, sube.

Esta situación termina extrapo-

lándose a la actividad económica privada y **las empresas que operan el país pueden endeudarse con mayor o menor costo financiero según el riesgo país suba o baje**.

Aquí hay una conexión clave con las revisiones quinquenales de las tarifas de gas y luz que se están realizando en este momento y que confrontarán posiciones de funcionarios, empresas y organizaciones sociales en las audiencias públicas y virtuales de este mes, el **6 y 27 de febrero**, respectivamente.

Después del frustrado intento de Juan José Aranguren de reformular en 2017 los cuadros tarifarios para excluir al Estado del financia-

miento del servicio vía subsidio, la administración de Javier Milei retomó la tarea de cumplir con un mandato de los marcos regulatorios, que exigen **cada cinco años desmenuzar el negocio de las empresas reguladas** (gas, todo el país, electricidad, AMBA), para definir cuáles serán las tarifas en el lustro siguiente.

Ese valor surge de una fórmula que computa los ingresos esperados por distribuidoras y transportistas y los costos para mantener el servicio en las condiciones de calidad acordadas, tanto los operativos como las inversiones previstas.

Costo financiero

En esa arquitectura matemática cuenta **cuál será el costo financiero de los créditos que tome la empresa** y cuál la remuneración del capital si aporta sus propios recursos en lugar de ir a un banco para cumplir con sus obligaciones.

Para Javier Milei y sus técnicos, este término de la ecuación debe bajar a tono con lo que ocurrió con el riesgo país, concepto que nadie discute: empresas, funcionarios y técnicos independientes ven que **si el riesgo país es menor, la tasa de descuento para el diseño de los contratos, también**. La discusión hoy es de cuánto debe ser ese recorte.

Los reguladores dispusieron que la tasa de descuento para evaluar un contrato valuando todos los fondos que se generarán durante los años al valor de hoy sea de **7,6% para el gas y 6,2 para la electricidad**, contrariando el cálculo de las compañías, que buscan superar el 10%.

Para tener otra noción de magnitud, en la revisión integral que intentó Aranguren —abortada por la resistencia a los fuertes aumentos derivados de ella— el WACC (Weighted Average Cost of Capital, o costo promedio ponderado del capital) era de **8,99%**.

Un WACC más alto impone la necesidad de tener más ingresos vía tarifa. Vale lo inverso.

Si bien no objetan el razonamiento básico, **las empresas de ambos sectores coinciden en argumentar que el recorte mileísta expresa un optimismo exagerado de parte del Gobierno**, ya que no hay ninguna certeza de que el riesgo país no vuelva a escalar. En ese caso, el diseño de su negocio quedaría sujeto a una fórmula que no las beneficia.

Otro factor clave en esta discusión es **cómo se actualizarán las tarifas** una vez definido el precio del servicio.

Desde hace unos meses, son fijadas discrecionalmente por la Secretaría de Energía, que tiene como un parámetro fundamental el Índice de Precios al Consumidor. Esto ocurre en el marco de la **"emergencia energética"**, prorrogada hasta el 9 de julio, mientras se transita hacia cuadros tarifarios

presuntamente definitivos.

A todas las partes les conviene un esquema que dé previsibilidad, pero **los intereses no están alineados**.

La Secretaría de Energía sería **más proclive a un aumento por IPC**, algo que ligará las tarifas futuras al presunto poder de compra de los consumidores.

Este camino también tiene la ventaja de automatizar esas subas y la contra de que puede soslayar eventos puntuales que alteran la ecuación de las prestadoras.

La otra actualización posible es la de **aplicar una fórmula polinómica**, que tenga en cuenta el perfil de costos de las empresas y contemple desde el valor de algún insumo crítico a los salarios que paga.

Las facturas de luz y gas, en este caso, quedarían también sujetas de modo más directo, por ejemplo, a los precios mayoristas, de la construcción o a la evolución salarial de estos segmentos de la actividad.

Pero, según especulan técnicos afines a la gestión libertaria, fijar este mecanismo puede ser políticamente más controvertido porque beneficia más a unas prestadoras que a otras.

Estas definiciones tienen lugar **luego de un año de importante recomposición en dólares en el margen de las transportistas y distribuidoras**, cuyo valor accionario se catapultó por la expectativa de que esa mejora en los ingresos de las empresas reguladas siga.

La contracara de esa bonanza fueron aumentos tarifarios que, expresados en pesos corrientes, **en enero llegaron al 270% anual en el monto final para el caso de la electricidad provista por Edenor y Edeur y al 559% en el caso del gas**. Los datos corresponden al último informe del Observatorio de Tarifas y Subsidios (UBA-Conicet), conducido por Alejandro Einstoss.

A pesar de los avatares previos como congelamiento tarifario y otras formas de intervención esta-

El 6 de febrero arrancan las próximas audiencias tarifarias.

tal que repudian, las concesionarias de estos servicios quieren seguir siéndolo.

Transportadora de Gas del Norte y Transportadora de Gas del Sur pidieron **prórroga por 20 años** de sus contratos y el Enargas ya recomendó al Poder Ejecutivo hacer esa extensión en ambos casos.

"Los aumentos fueron muy justos", simplificó públicamente Oscar Sardi, director general de TGS (Transportadora de Gas del Sur) en un evento que a fin de año organizó la Megsa, Mercado Electrónico del Gas S.A. **"Es el año en el que volvimos a soñar"**, suspiró el CEO de TGN, Daniel Ridelener.

pymes



Nordeste. Gonzalo, Oscar y Federico Rodríguez, en la feria alimenticia de Anuga (Alemania) en 2023. Fabrican las conservas Doña Pupa y Papetti.

Estrategias de las pymes para sostener su nivel de actividad

Desde dar cursos de capacitación hasta destinar las máquinas para otras industrias: cinco empresas que apuntan a recuperar terreno en 2025.

Nino Fernández
Especial para Clarín

Según un trabajo de Fundación Observatorio Pyme (FOP) de diciembre, en la Argentina hay 551.000 empresas, lo que representa una densidad de 12,1 empresas por cada 1.000 habitantes. En España el dato asciende a 72,7 y en México a 40,4.

En su informe, FOP dice que la densidad empresarial local también

se explica por la baja natalidad de empresas. "Más allá del estancamiento tendencial, desde la salida de la pandemia se había iniciado un proceso de recuperación del stock de empresas que se frenó en 2024". La caída en la cifra de empresas se dio por la tasa de natalidad neta negativa (aperturas menos cierres) de -0,2% trimestral, explicado principalmente por una baja en la tasa de natalidad de 0,9%, dice FOP.

La tendencia se vuelve ostensi-

ble en los sectores que dependen del mercado interno y son los más afectados por la recesión, razón por la cual empresas tanto industriales como comerciales o de la construcción pusieron *manos a la obra* hacia la diversificación de nuevas líneas de producción, servicios o negocios para mantenerse en pie.

APORTE

Desde hace 12 años la empresa Aporte, de Comodoro Rivadavia,

viene prestando servicios de soldaduras sofisticadas a compañías como YPF, PAE y AESA en gasoductos, tanques y oleoductos. En ese tiempo, en forma paralela desarrolló un novedoso sistema de **cursos de capacitación a medida** en esta materia.

Con base en la Cuenca del Golfo San Jorge, la firma se vio seriamente afectada por la decisión de YPF del año pasado de abandonar las explotaciones maduras para concentrarse en Vaca Muerta.

"En 2022 nosotros teníamos presencia en cuatro equipos de perforación, **de los cuales quedó reducida a un solo equipo el año pasado**. Un equipo implica una inversión de US\$3,5 millones por todo concepto. Allí trabajan por algo más de un mes unas 80 personas, pertenecientes a diversas firmas de la cadena de valor: desde la que abastece químicos y agua, hasta transportista de equipos y personal y cocineros", explicó **Martín Cerdá**, socio de Aporte.

En diciembre de 2023 Neuquén sancionó la ley de "Compre neuquino", que favorece a las empresas de la provincia con hasta un 9% de margen respecto a las cotizaciones de terceros. Eso dejó fuera de competencia a firmas que son de otros territorios.

"La solución que encontramos fue instalar nuestra Escuela de Capacitación en el Parque Industrial de Neu-

quén, donde ya estamos operativos y contamos con un simulador de Lincoln Electric -un gran aliado- para capacitar en un oficio muy delicado con escasa oferta especializada".

El curso consiste en prácticas intensivas durante tres meses, a razón de 20 horas semanales, al término de las cuales se entrega el certificado como soldador de estructura. "Es creciente el interés en el curso entre mujeres, que presentan la particularidad de ser más precisas porque tienen mejor pulso", agregó Cerdá. Dato de color: el sueldo de un soldador con experiencia en un gasoducto de baja presión supera los \$6 millones.

GRAUPEL SUR

Como excombatiente de Malvinas, **Fernando Magno** reconoce que la sobrevivencia exige coraje, resiliencia y tenacidad. De su paso por las islas recuerda el granizo finito que caía intermitente, conocido como graupel. De allí el nombre de su empresa, una constructora de La Plata que también atravesó mil batallas. "La crisis del 2024 fue muy difícil a pesar de que estábamos diversificados entre obra pública nacional y provincial y obras civiles. **La salida fue a través de la construcción de viviendas modulares**, una solución innovadora y sustentable", contó el empresario.

Según el INDEC, en el acumulado de enero-noviembre la actividad de la construcción **cayó 28,5%**. En tanto para Fundación Eforo, la obra pública en todo el país registró una caída del orden del 83% interanual.

En ese contexto recesivo, Graupel Sur construyó a lo largo del año pasado **14 viviendas modulares**, como parte de una selección junto con otras cinco pymes por parte del gobierno bonaerense para construir entre 100 y 200 viviendas modulares, para diversos municipios bonaerenses.

Magno señaló que "vivienda modular" es un concepto muy diferente al de viviendas prefabricadas. "Las diferencias son abismales: desde la calidad de los materiales hasta las terminaciones. Nuestros productos **se entregan con aire acondicionado, instalaciones eléctricas y sanitarias completas, aislación termo-hidrófuga, y hasta domótica**, que es el manejo en forma remota de los servicios del hogar".

NORDESTE SRL

Para **Oscar Rodríguez**, presidente de la empresa conservera Nordeste de la ciudad entrerriana de Concordia, "hay que enfrentar los cambios con inteligencia, trabajando bien y siendo más eficientes". Nordeste se dedica a la producción, procesamiento, envasado y distribución de legumbres, granos y sal-



Graupel Sur. Fernando Magno en una de sus viviendas modulares.



Aporte. Hace soldaduras para petroleras y también capacitaciones.



Abbatat. Matricería y mecanizado de precisión en Berazategui.



Muebles y Sillones. Daniel Ferrara en la sede de Hudson.

sas de tomates, bajo las marcas **Daña Pupa y Papetti**. Cuenta con una planta industrial de 10.000 m² y **emplea a un centenar de personas**.

"El año pasado las licitaciones para el armado de bolsones de alimentos de los municipios **cayeron un 80%** y a la vez se endurecieron las negociaciones con las grandes cadenas de supermercados, a causa de los grandes **descuentos** que hacían para poder vender. Pero **crecimos con los mayoristas chinos y los supermercados chinos**. En el balance, **las ventas cayeron solo entre 10 y 12%, pero la rentabilidad se pulverizó**".

Rodríguez explicó que en la lista de 24 productos de la marca, el promedio del margen de rentabilidad se ubicó por debajo del 5%. Y agregó que los salarios, que hace un año equivalían al 25% del presupuesto global, en la actualidad representan cerca del 40%.

"Por ahora no me preocupa el atraso cambiario ni las importacio-

nes **porque competimos con cualquier país productor de alimentos**. En todo caso, en un proceso de amplia apertura comercial como el que se anuncia, tengo que estar alerta a las novedades, en términos de valor agregado."

El empresario se propone activar varios proyectos para exportar en forma regular.

"Tenemos un gran problema en el flete: un camión con nuestros productos a Montevideo cuesta US\$ 1.200 y al puerto de Buenos Aires, más cerca, **cuesta 2.000 dólares**. Termina siendo el mismo precio que enviarlo a Santiago de Chile".

Por otro lado, Rodríguez no descarta empezar a cultivar algunos de los productos que procesa en planta, como la arveja, y se entusiasma con la idea de construir una planta de concentrado de tomates en San Juan o Mendoza. "El problema es que necesito US\$5 millones de dólares y el crédito sigue siendo caro y escaso".

MUEBLES Y SILLONES

Daniel Ferrara, gerente de **Muebles y Sillones.com** dice que el año pasado fue malo y que ahora tiene lista una batería de estrategias innovadoras que van de lo productivo a lo comercial, pasando por el marketing.

Radicada en el Polo Mueblerero de Hudson y con fábrica en la localidad formoseña de Pirané, la empresa cuenta con una dotación de 95 empleados y un catálogo de 5.000 productos, en su mayoría en madera maciza, particularidad que lo libera de la competencia externa. "A la crisis respondimos con más y mejor diseño de productos, ampliación de las promociones y descuentos, posicionamiento de marca en la vía pública y en redes sociales y un Plan Canje", señaló Ferrara, quien agregó que el año pasado tuvieron una caída de 17,5% en las ventas, pese a que dirigen su oferta a un segmento de altos ingresos.

"La mayoría de nuestros loca-

les, salvo los de CABA, están ubicados en las cercanías de los conurbos del conurbano, porque el elemento diferenciador es la producción de muebles voluminosos y de muy buena calidad: un sillón *Arizona Cloudy* mide 3 metros por dos metros. Son muebles para ambientes muy grandes".

Algunos de los diseños estrella de la firma son la mesa *Confluencia*, que fuera distinguida en Proyecto Deseo de FAIMA del año pasado, y el sillón *Chester West*, tapizado en cuero con curtido vegetal.

La empresa aumentó 27,2% su presupuesto interanual de marketing y acaba de invertir en un centro de distribución en la ciudad de Dolores, buscando abaratar la logística hacia esa zona de influencia y hacia la costa atlántica.

Para este año además sumó acuerdos con varios bancos para financiar las ventas, con planes de hasta 36 cuotas, por cuestiones de stocks o estacionalidad, ofrece productos con im-

portantes descuentos. También incorporó la posibilidad de cambiar muebles usados, tanto de la marca como de otras, por nuevos. "En el caso de productos de otras marcas, nos comprometemos a donarlos a entidades de bien público", agregó Ferrara.

ABBAMAT

Abbatat es una empresa de producción de matrices para botellas de vidrio, con **70 años de antigüedad y 30 empleados en la actualidad**. Viene de atravesar una "tormenta perfecta" en 2024.

"La producción y las ventas cayeron fuertemente. Terminamos un 20% abajo del punto de equilibrio. Las tarifas se quintuplicaron, los plazos de pago llegaron a 90 días y nos piden descuentos de hasta 30%. Para peor crecen las importaciones de China", dijo **Leandro Poteca**, presidente de la empresa. Y explicó que, para sostener el nivel de actividad, **están diversificando su producción**.

"Redireccionamos nuestra actividad hacia otras industrias".

"El año pasado pasado decidimos redireccionar la actividad del mecanizado a empresas petroleras, mineras y autopartistas, porque veíamos que la demanda de matrices no dejaba de caer y para cotizar con alguna chance teníamos que hacerlo sin margen, porque las matrices importadas desde China **entran al precio que nosotros compramos la fundición gris, o sea la materia prima**".

El dato llamativo es que cada matriz de botella suele permitir la producción de un millón de unidades y el precio de mercado de una matriz, por ejemplo para botella de cerveza, ronda los US\$800, con muy baja incidencia en el costo.

"Pese a las bondades del vidrio como material de diversos recipientes e industrias, nunca perdimos de vista que la preferencia podía declinar. Por eso hace diez años iniciamos una diversificación productiva, con eje en el mecanizado de piezas, para otras industrias".

El mecanizado consiste en dar forma y funcionalidad precisa a piezas generalmente metálicas. Hoy la empresa está produciendo cuerpos de válvulas y pistones, soportes, repuestos de máquinas, diversos prototipos y calibres.

"Se trata de una reconversión parcial. Vendimos algunos equipos y adquirimos nuevos tornos CNC. Capacitamos al personal de planta en estas funcionalidades y probablemente actualicemos la ISO 9001 y otras certificaciones sectoriales", agregó Poteca. ■

pymes

Moda circular, una tendencia que ataca la crisis económica y cuida al medio ambiente

Los precios al público están entre 30% y 70% por debajo de la oferta en los shoppings. Las historias de tres de estos emprendimientos.



Galpón de Ropa. Fundada por Gonzalo Posse y Juan Baez en 2012.

Gabriela Ensínck Especial para Clarín

De la mano de un cambio de hábitos de consumo impulsado tanto por razones económicas como por una mayor conciencia ambiental, cada vez más personas eligen vestirse con ropa de marca usada o confeccionada con textiles reciclados y fibras naturales.

En la Ciudad de Buenos Aires, la organización Jungla Urbana lanzó a fines de 2024 el primer mapa colaborativo de moda circular relevando más de 65 locales y ferias de ropa usada, que eligen denominar en el inglés *vintage*, y unas 40 marcas y tiendas de ecodiseño. La misma tendencia se registra en otras ciudades del país así como en las redes sociales y plataformas digitales, usadas como vidriera y canal de comercialización.

A nivel mundial, este nuevo paradigma surgió con un propósito sustentable: extender la vida útil de las prendas y generar menos residuos. Sin embargo, en Argentina está mayormente motivado por la crisis económica y la pérdida de poder adquisitivo.

Según datos del INDEC y la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI), entre 2020 y 2024, los precios promedio de la ropa y calzado se multiplicaron por siete, mientras que los salarios registrados se multiplicaron por cuatro. En ese contexto también se multiplicaron las tiendas *vintage* y de ropa usada, que ofrecen precios entre un 30 y un 70% inferiores a los que se consiguen en un shopping.

Moda consciente

Urban Luxury es una tienda de moda circular fundada en 2020 por

Juan Cruz Pagnutti, inspirado en modelos de negocio internacionales como Thredup y TheRealReal. "Empezamos con un local en Saavedra y otro en Martínez. Luego de un año, y a pesar de la pandemia, logramos abrir 12 locales y hoy contamos con 8 puntos de venta en Ituzaingó, Martínez, Lanús, Belgrano, Palermo, Almagro, la Avenida Córdoba, y la tienda online", comentó el emprendedor.

"Compramos directamente a los clientes, aceptamos consignaciones y también trabajamos con marcas que buscan reducir sus inventarios. Los clientes pueden utilizar su crédito tanto en las tiendas físicas como online", explicó Pagnutti. "Las prendas que exhibimos tienen hasta un 70% de descuento en comparación con los precios de tiendas oficiales. Ofrecemos envíos gratis, 12 cuotas sin interés, y un 20% de descuento por pago en efec-

tivo", detalló.

La propuesta de Urban Luxury está dirigida, en la punta vendedora, a quienes buscan "una forma rápida y segura de deshacerse de prendas sin tener que hacer fotos, responder preguntas, o arriesgarse a problemas de pago". Del lado de los compradores, según Pagnutti, están los que buscan calidad a mejor precio "y cada vez más valoran el impacto ambiental de sus decisiones". Agregó: "Muchos de nuestros clientes vienen del retail tradicional. Hoy notamos más ventas que compras, ya que muchos buscan monetizar sus prendas".

Ropa con propósito

Entre las propuestas de ropa usada están las que se inscriben como parte del movimiento de Empresas B o de "triple impacto". Son compañías con fines de lucro que buscan solucionar problemas sociales y ambientales a través de sus productos y servicios.

Es el caso de Galpón de Ropa, un emprendimiento creado en 2012 por Gonzalo Posse y Juan Baez. La idea inicial era crear una tienda online para vender ropa usada de familiares y amigos y hoy suma nueve locales y una tienda virtual.

"Somos un negocio circular. La ropa que vendemos proviene de nuestros clientes, y también tenemos acuerdos con marcas para vender sus remanentes", afirmó Gisela Tello, gerente de Marketing. "Las prendas son seleccionadas por nuestros tomadores de ropa, teniendo en cuenta la marca, el estado y el estilo de cada prenda".

"Los clientes nos eligen porque pueden comprar prendas únicas y vender lo que ya no usan", destaca por su parte Rebeca Ricosta, encargada del área Branding, quien señaló que el emprendimiento incluye un programa de donaciones, "para que las prendas que no estén aptas para la venta pero sí para ser usadas, también tengan una segunda vida". Según datos de la firma, en sus 12 años de existencia lograron reciclar más de 2 millones de prendas.

La tienda Cocoliche, también certificada como Empresa B, fue fundada en 2013 por Brenda Andersen y Constanza Darderes, quienes comenzaron haciendo ferias itinerantes en sus casas y en centros culturales. Así fueron creciendo en convocatoria y luego de dos años abrieron la primera tienda física.

Hoy cuentan con seis puntos de venta, incluyendo el local inicial de La Plata, un local exclusivo de niños, tres locales en CABA en los barrios de Belgrano, Palermo y Abasto, además de la tienda online.

El sistema funciona de forma similar al de Galpón de Ropa: las personas llevan sus prendas en desuso, que son seleccionadas y cotizadas. Cuando son vendidas, perci-

ben un porcentaje, que puede usarse para comprar otras en la tienda o cobrar en efectivo.

"En promedio, Cocoliche recibe y revende más de 30 mil prendas mensuales", afirmó Darderes. "En momentos prósperos viene más gente a comprar. Ahora notamos una mayor predisposición a vender, porque además de los ingresos extras que genera, cada vez más personas rompieron la barrera y se animan a reciclar su ropa".

Rediseñar la moda

El impacto ambiental de la industria de la indumentaria se produce en toda la cadena de valor: desde la producción (que involucra grandes cantidades de agua y productos químicos) hasta su transporte y comercialización, su uso y posterior descarte, sumado a que la confección de prendas está en muchos casos ligada al trabajo esclavo.

"Es hora de replantearse la moda desde el diseño", apuntó Mariana Rossi, diseñadora de indumentaria de la UBA, docente de técnicas de la producción textil e investigadora en Moda Regenerativa. "Dos tercios de la ropa que usamos está fabricada con materiales sintéticos provenientes de combustibles fósiles, y la industria de la moda es responsable de un 5% de las emisiones de gases de efecto invernadero y un 20% de la contaminación del agua por fabricación y teñido de prendas a nivel mundial. También hay que respetar los derechos de las personas que trabajan en los talleres de confección", señaló.

"Vendemos ropa que traen clientes y también remanentes de algunas marcas".

Según datos de la Fundación Ellen Mc Arthur, especializada en economía circular, la producción de indumentaria se duplicó entre 2004 y 2019. Un informe de la consultora McKinsey señala que hoy se vende en promedio un 60% más de ropa que hace 20 años. Y se calcula que más de la mitad de los artículos de moda producidos cada año, son descartados al siguiente.

En este contexto, los desechos textiles son un problema creciente. "Debemos repensar la moda, desde el ecodiseño y la utilización de materiales sustentables y reciclados", dijo Alejandra Gougy, artista plástica, creadora de la marca Cosecha Vintage y fundadora de la entidad Asociación de Moda Sostenible (AMSOAR), que actualmente agrupa a unos 80 diseñadores y marcas. "El futuro de la moda es sostenible. Se necesitan regulaciones y certificaciones que lo impulsen y diferencien las buenas prácticas del simple marketing", agregó. ■



Cocoliche. Constanza Darderes y Brenda Andersen.



Urban Luxury. Juan Cruz Pagnutti.

PROYECTO

Una ley para la gestión de residuos textiles

En Argentina no existe una legislación nacional que regule los desechos textiles y establezca su recolección diferenciada, como ocurre en Francia, España y países de la región como Chile. Hasta ahora, muy pocos municipios (la Ciudad de Córdoba es uno de ellos) cuentan con normativas propias.

A fines de 2024, desde el colectivo Jungla Urbana se elaboró un anteproyecto que presentó el diputado porteño Maximiliano Ferraro, para impulsar una Ley de Residuos Textiles y Moda Circular.

Se trata de una "ley de presupuestos mínimos" a la que las provincias deberían adherir y mejorar progresivamente sus metas. Entre otras medidas, la iniciativa propone implementar la recolección diferenciada de los residuos textiles, de lencería y calzado

(TLC) para su reintroducción en el circuito productivo y comercial, ya sea a partir de su reutilización como del up-cycling (transformación de los desechos o prendas en productos de mayor valor, aplicando diseño); o el down-cycling (fabricar, a partir de los desechos textiles, productos de menor valor como rellenos de almohadones o trapos de piso).

El anteproyecto también incluye una disposición para aplicar una alícuota reducida del IVA (10,5%) a las prendas de indumentaria y calzado de segunda mano. Y propone establecer criterios y confeccionar un registro a nivel de los países de la región, para identificar los emprendimientos de moda sostenible y circular y evitar el greenwashing (acciones de marketing que se pretenden sostenibles).

La IA ya talla en el "día a día" de las empresas, incluso en las más chicas

Siete emprendimientos regionales, incluido uno de Argentina, son destacados dentro de un informe de Microsoft sobre adopción de tecnología.

En un pequeño puerto chileno, la inteligencia artificial permite gestionar un contenedor en apenas minutos. En Argentina, una plataforma tecnológica localiza con más del 90% de precisión al candidato ideal para una empresa. En Uruguay, una compañía concluye en segundos una conciliación financiera que solía llevarle días. En Colombia, un préstamo se aprueba en horas, dejando atrás los largos tiempos de espera.

Se trata de historias de pequeñas y medianas empresas de la región, que a su vez están generando revoluciones dentro de sus sectores gracias a la tecnología.

En una región donde las pymes representan 99% del tejido empresarial y aportan casi la mitad del PBI en países como Argentina (42%) y Colombia (40%), la adopción tecnológica se ha convertido en un factor clave para que las organizaciones, sin importar su tamaño, compitan a nivel global. En este contexto, la nube y la inteligencia artificial se han consolidado como dos de las principales herramientas que están habilitando este cambio, optimizando procesos y mejorando la eficiencia operativa.

Estas tecnologías, que alguna vez estuvieron reservadas únicamente para grandes compañías, ahora están al alcance de cualquier negocio gracias a la accesibilidad y flexibilidad de los servicios disponibles.

Tanto así que, de acuerdo con la más reciente encuesta "IA en las PyMEs: tendencias, desafíos y oportunidades" de Microsoft, 31% de las pequeñas empresas latinoamericanas ya han invertido en inteligencia artificial y 78% planea continuar o iniciar inversiones en este campo en el corto plazo.

Nativas digitales y disruptivas
KLog.co, una empresa chilena de logística, ejemplifica este escenario. Lo que comenzó como un pequeño negocio con la visión de simplificar el comercio internacio-

nal, hoy utiliza modelos de inteligencia artificial para innovar en la manera en que se manejan los documentos de embarque, como recibos de mercancías, contratos de transporte y títulos de propiedad.

Resultados tangibles

Otro ejemplo de esta tendencia es Seeds, una plataforma argentina que está redefiniendo los procesos de contratación mediante la inteligencia artificial. Con una precisión que supera el 90% en la identificación de candidatos ideales, Seeds ha logrado reducir en un 30% el tiempo necesario para validar talento, transformando completamente el proceso de reclutamiento desde su fase inicial.

La tecnología es un factor clave para que puedan competir a nivel global.

Otro ejemplo es DiBanka, una fintech colombiana que ha reducido el tiempo de procesamiento de préstamos personales de 15 días a unas horas, gracias al uso de servicios cognitivos y reconocimiento facial en la nube.

Una de las etapas más costosas de la solicitud de créditos personales, que además hacía indispensable la presencialidad, era la identificación segura del afiliado y la "prueba de vida". DiBanka aplicó una tecnología para evitar este trámite, basada en las tecnologías de Microsoft Azure Cognitive Services, Azure Face y Custom Vision. Mediante esas herramientas, DiBanka realiza con la ayuda de la inteligencia artificial la detección de prueba de vida y el reconocimiento facial de sus afiliados, en total seguridad y de manera virtual.

Por otro lado, Native, una empresa chilena de mensajería instantánea, emplea inteligencia artificial para facilitar la comunica-

ción en más de 135 idiomas.

Fundada en 2020 por Ben Lang, un veterano del Ejército de los Estados Unidos, con el apoyo del checo Lukas Novak y la chilena Camila Reyes, Native es una plataforma de chat que utiliza inteligencia artificial para proporcionar traducción y mensajería instantánea para impulsar y asistir interacciones humanas en múltiples idiomas, facilitando la interacción con usuarios de diferentes regiones y lenguas. Así, en Native lo que alguien escribe en español puede leerse en mandarín o urdu al otro lado del mundo, instantáneamente.

Democratización

Pequeñas empresas como Bytte, una firma colombiana de soluciones biométricas, están compitiendo exitosamente en sectores tradicionalmente dominados por grandes corporaciones. Al utilizar la nube de Microsoft Azure, Bytte ha desarrollado *Mi Identidad Digital - MID*, una solución que garantiza la verificación de identidad de clientes en instituciones financieras y empresas de otros sectores.

Por su parte, Wenu Work, una startup chilena especializada en procesos de eficiencia energética, ha aprovechado la tecnología para monitorear y gestionar el consumo eléctrico en diversas organizaciones. Con el apoyo de herramientas basadas en IoT y analítica avanzada en la nube, ha logrado reducir el consumo eléctrico en centros comerciales en más de 24%.

El séptimo caso es DaMap, una compañía uruguaya de software que utiliza la nube para automatizar la conciliación de transacciones financieras, lo que permite reducir el tiempo necesario de días a minutos. DaMap concilia todas las transacciones de una empresa automáticamente, y alerta sobre las discrepancias de ingresos faltantes, su origen y fecha. ■

MIRADA GLOBAL



ANÁLISIS

Jorge Castro

Analista internacional



DONALD TRUMP HACE LO CONTRARIO DEL "PROTECCIONISMO" TRADICIONAL

Stargate es la empresa común lanzada por el SoftBank de Japón (Masayoshi Son), OpenAI (Sam Altman), y Oracle (Larry Ellison), y decidió invertir **US\$100.000 millones en 2025, que serían US\$500.000 millones en los próximos 4 años**, para crear una infraestructura de Inteligencia Artificial (IA) en al menos 7 estados de la Unión constituida por "megacusters" computacionales, y la primera planta, ya en construcción, se abriría en diciembre de 2025 en Abilene, Texas.

Sus protagonistas agregaron que esta infraestructura de IA sería la mayor del mundo y que **había sido**

creada a iniciativa e inspiración del presidente Donald Trump.

Microsoft y Nvidia también participan de la fase tecnológica de Stargate; y los "chips" que se utilizarán serán los BlackWall provistos por Nvidia, que son los más avanzados del sistema global.

Esto ocurre cuando Elon Musk, a través de su empresa de Inteligencia Artificial xAI, expande masivamente la capacidad de su supercomputadora Colossus con más de 1 millón de unidades computacionales (GPU), con una inversión de más de **US\$50.000 millones**. Colossus es capaz de ejercitar (entrenar) al mismo tiempo un número 3 o 4 veces superior de nuevos mo-

delos IA, lo que abre un camino de constante innovación verdaderamente fenomenal.

En la presentación de Stargate, Donald Trump señaló que "EE.UU. se apodera del futuro de la Inteligencia Artificial" con estas gigantescas inversiones; y con eso del eje y centro del poder en el mundo; y por lo tanto, del terreno fundamental de disputa con China, la otra superpotencia global.

Las inversiones de Stargate son una muestra acabada de los "animal spirits" (pasión por innovar e invertir) que ha desatado el triunfo de Donald Trump en EE.UU., y la causa fundamental de la explosión de IA en la superpotencia norteamericana.

El boom de inversiones que experimenta EE.UU. también ha comenzado a desplegarse en el exterior; y así, el príncipe heredero Mohammed bin Salmán (MbS) de Saudí Arabia le comunicó a Trump que **invertirá US\$600.000 millones en la economía norteamericana en los próximos 4 años**; y tras agradecerle, el presidente estadounidense le sugirió **la posibilidad de elevarlas a US\$1 billón en el mismo periodo.**

Lo que está ocurriendo en EE.UU. en materia de inversiones ratifica su condición excepcional; y esto hace que su capacidad de atracción de inversión extranjera directa (IED) proveniente del mundo entero haya alcanzado por segundo año consecutivo **un nivel récord en la historia del capitalismo mundial** por encima de Europa y China.

Solo en proyectos "greenfield" - nuevas plantas y operaciones - es ahora **14,3% del total mundial**, y fue

Trump está obligando a los mayores países del mundo, Europa y Japón en primer lugar, -a abrir sus economías.

11,6% en 2023, atraídos por la mayor demanda interna del mundo y por la superior productividad estadounidense.

EE.UU., en suma, atrajo más de 2.100 proyectos "greenfield" en 2024, en tanto China se ha asegurado poco más de 400, y la Unión Europea aproximadamente la mitad.

Hay que agregar que el valor de las inversiones "greenfield" en EE.UU. ha aumentado más de **US\$100.000 millones** en los últimos 12 meses, y ha alcanzado a **US\$227.000 millones.**

El cuarteto de las grandes empresas de alta tecnología - Amazon, Meta/Facebook, Microsoft, y Google - invertirán más de **US\$260.000 millones** en equipos generadores de capacidad computacional IA en 2025; y esto sin contar las inversiones que generan las "startups" de este sector de Silicon Valley, en una cifra que puede estimarse en no menos de **US\$100.000 millones.**

Esta es la base material del poder de EE.UU. en el mundo, y la razón de su primacía global, que depende - según Trump - de **su capacidad de producción doméstica, que es la razón de ser de este boom de inver-**

siones; y esta es la condición para lograr el dominio completo del ciclo de la Inteligencia Artificial, que es la tecnología de avanzada de la Cuarta Revolución Industrial, y que abarcará todos los sistemas productivos del mundo, la industria, los servicios, y también la agricultura en los próximos 10 años.

Por eso afirmar que Trump es "proteccionista" es evitarse pensar: EE.UU. es la primera economía del mundo y el eje del sistema global; y **lo que Donald Trump está haciendo es obligar a los mayores países del mundo - Europa y Japón en primer lugar - a abrir sus economías a las exportaciones norteamericanas**, impulsadas por este boom de inversiones, y arrastradas por la Inteligencia Artificial.

La sabiduría económica norteamericana tiene absolutamente claro que **en el capitalismo del siglo XXI las inversiones son más importantes que el comercio**; y por eso quiere abrir la economía global con sus sanciones y tarifas a la superior productividad de la economía norteamericana.

Es un "proteccionismo" de nuevo tipo cuyo contenido es exactamente el contrario de lo que establece el lugar común. Es el "mundo al revés" de Gilbert K. Chesterton, pero en el principio y el final la cuestión fundamental es **imponer la primacía norteamericana al sistema global.** Es a partir de esto que se abre el diálogo y la negociación con la otra superpotencia que es China, que demuestra una vez más su extraordinaria capacidad de innovación, lo que le permite competir efectivamente con la primera superpotencia global.

Breves de la economía

Cervecería Quilmes

Récord de exportaciones

En 2024, Cervecería y Maltería Quilmes alcanzó exportaciones por **US\$458 millones**, un 10% más que en 2023, y rompió así el récord marcado en 2022. Además, superó por primera vez el millón de toneladas de granos exportados, una suba del 29% respecto al año anterior, y de esta forma se posicionó como la compañía líder en ventas en este complejo. Quilmes exportó un 31% más de cebada y un 27% de malta.



Quilmes. Exportaciones récord.

Luigi Bosca

Feria internacional

Luigi Bosca marcará presencia por primera vez en Wine Paris, la feria de vinos y licores más grande del mundo para el trade internacional, que se llevará adelante del 10 al 12 de febrero del 2025. La bodega tendrá un stand propio donde ofrecerá charlas y degustaciones exclusivas de sus más recientes lanzamientos junto con una selección de vinos de su histórica cava familiar.

Banco Nación

Créditos al consumo

El Banco Nación presentó una nueva línea de préstamos personales por un monto de hasta **\$7 millones**, destinada a la adquisición de productos en su marketplace "Tienda BNA+". Con 72 meses de plazo, los créditos tendrán una tasa promocional del 30% (TNA fija) en el inicio, acompañada por la baja de tasas realizada por el banco para todas sus líneas de consumo.

DISFRUTÁ
LOS MEJORES
BENEFICIOS



AHORRÁ MÁS QUE NUNCA

EMPEZÁ AHORA | 0810.333.0365 | 365.COM.AR | f x @

CONTRATAPA



Auge. La capital española es la segunda ciudad europea para inversiones inmobiliarias de grandes capitales, solo superada por Londres.

Madrid se convirtió en la nueva meca de las inversiones inmobiliarias

Es uno de los cinco mercados más rentables para las viviendas de lujo. Los barrios más exclusivos cotizan a 15.000 euros el metro cuadrado.

Luis Vinker
lvinker@clarin.com

La expansión de Madrid como un centro de inversiones, un mercado inmobiliario dinámico (y que parece imparible) y como un eje de turismo, cultura y desarrollo universitario, además de sus propios proyectos urbanísticos, emergió imparable durante la última temporada. En múltiples publicaciones económicas definieron a la capital española como "la nueva Miami" pero a la vez, ese crecimiento plantea sus propias dudas, el temor a una burbuja en algún sector o a que la propia dinámica de crecimiento resulte incontrolable en algún momento.

La incidencia de los latinoameri-

canos -de distintos niveles sociales- es muy alta dentro de esa movida. En los últimos siete años, **130 mil latinoamericanos recibieron la nacionalidad española en toda la comunidad de Madrid.** Y según un informe del Urban Land Institute, "Madrid se convirtió en 2024 en la segunda ciudad europea para inversiones inmobiliarias de grandes capitales", solo superada por Londres. En números concretos: la inversión fue de **16.940 millones de euros** en los primeros nueve meses del año pasado, lo que significa casi el 70% del total nacional en ese rubro.

Ese mismo informe citado en el diario español La Razón destaca que "refleja la fortaleza del mercado inmobiliario madrileño. Este fenómeno, especialmente impulsa-

do por compradores de América Latina y EE.UU., ha posicionado a Madrid, como uno de los cinco mercados más rentables a la hora de invertir en viviendas de lujo".

Según la inmobiliaria K&N Elite, barrios emblemáticos como Salamanca, Almagro y Chamberí lideran el interés de estos inversores. Estas zonas ofrecen una combinación única de exclusividad, calidad de vida, seguridad y conexiones culturales e idiomáticas. Y agrega: "El auge del mercado inmobiliario va acompañado de un desarrollo sin precedentes en las viviendas de lujo. Actualmente, más de 30 promociones activas están transformando el centro de la ciudad. Los precios de estas propiedades oscilan entre un millón de euros para apartamentos de un dormitorio *

hasta 13 millones para áticos exclusivos. Estas cifras reflejan el creciente interés de inversores y la sólida liquidez del mercado madrileño, que mantiene los precios elevados y continúa atrayendo capital internacional."

"Madrid se ha consolidado como un referente en inversión inmobiliaria, situándose por delante de ciudades como París gracias a su elevada rentabilidad y estabilidad. La capital española ofrece oportunidades únicas para inversores que buscan seguridad y una apuesta sólida para el futuro", destaca Rafael Santana, director de K&N Elite Madrid.

En una nota especial de El Confidencial, la conserjería económica de la Comunidad madrileña afirmó que "la inversión latinoamericana en Madrid es creciente. Somos puente cultural y destino natural para estas empresas que buscan establecerse en Europa, gracias al idioma y los vínculos históricos. Hemos absorbido, aproximadamente, un tercio de los proyectos de inversión greenfield (nuevas inversiones) procedentes de América Latina".

Previamente, otro informe de Euronews anticipaba que "familias de México, Argentina, Colombia y otros países latinoamericanos eligen Madrid como destino residencial y de inversión, transformando el tejido inmobiliario, cultural y de ocio de la capital española". El interés de los superricos latinos por poseer una residencia en Madrid ha disparado los precios en el barrio de Salamanca y otras zonas limítrofes al exclusivo barrio madrileño, cuyos precios superan ya los **15.000 euros por metro cuadrado.**

Madrid, en comparación con Miami, la otra opción tradicional de los latinoamericanos para invertir, sigue barata en términos in-

mobiliarios. Según Lucio Fernando Chirinos, director general de Rubicon Capital Real Estate, el precio por metro cuadrado en Fisher Island, Indian Creek Island, Star Island, Coral Gables o Key Biscayne, algunas de las zonas más exclusivas de Miami, oscila entre **20.000 y 28.000 dólares.** En las mejores zonas de Madrid, los precios son radicalmente inferiores: comprar un piso en Recoletos o Justicia cuesta de media 12.900 y 8.500 euros por metro cuadrado, respectivamente, según datos de la plataforma de big data inmobiliario de Brains Real Estate. Con un millón de dólares, en Madrid se puede adquirir una vivienda de 96 metros cuadrados, mientras en París o Londres solo una de 40 y 33 metros cuadrados, respectivamente, según Knight Frank.

La ola migratoria está también revitalizando los sectores culturales y de ocio de la ciudad. **Nuevos hoteles de cinco estrellas y negocios de alto 'standing' están prosperando al calor de la nueva migración latina.** En galerías de arte como Max Estrella el 90% de los clientes ya son coleccionistas latinoamericanos. Además, destacadas cadenas de restaurantes latinoamericanos han establecido presencia en Madrid para satisfacer los gustos de sus compatriotas e introducir sus sabores a la población madrileña.

"Madrid parece la nueva meca de las fortunas latinoamericanas. En los acomodados barrios de Almagro, Justicia, Jerónimos y, sobre todo, Salamanca, cada vez se oyen más acentos mexicanos, venezolanos o peruanos. Personas que llegaron como turistas, enviaron sus hijos a cursar posgrados, compran viviendas y, ya más arraigados, comienzan a realizar inversiones empresariales y financieras. Es una ola que no para de crecer", asegura Joaquín Casasús, director general de la firma de banca privada Abante en una nota especial sobre este fenómeno en Cinco Días.

Pero todo ha tenido su impacto sobre el precio de la vivienda. Al concluir el 2024, **el precio promedio en Madrid por metro cuadrado había subido un 10,6% respecto al año anterior.** Y en toda España los precios registraron una subida del 7,8%, según ABC. "Llevamos diez años de precios de vivienda subiendo. Estamos ante un momento histórico. Nunca se había dado la falta de oferta que se da en este ciclo". Juan Moreno Martínez de Lecea, analista financiero de Bankinter, aclaró que los indicadores "no apuntan a una burbuja inmobiliaria". "En España, el coste de vivienda histórica ha sido en torno a siete veces la renta bruta disponible en los hogares. Ahora mismo estamos por debajo de esa media. Desde 2023 hemos visto cómo se ha ajustado sin la necesidad de que los precios bajen", afirma.