



pymes

Startups locales que accedieron al financiamiento externo

En un año de fuerte sequía de capital inversor, en cinco emprendimientos cuentan cómo lo consiguieron. **Escribe Hernán Murúa P. 10**



Limay Biosciences. Uno de los contados casos.

ENTRETELAS DE LA POLÍTICA

En el año nuevo, Javier Milei limpia la ficha

El Gobierno impulsará el proyecto, y también contra las PASO. **Escribe Ignacio Zuleta P. 2**

Tres gastos públicos claves para el éxito del programa económico

El desafío de un Estado más chico, pero con bienes públicos de calidad. **Escribe Enrique Szewach P. 6**

¿Argentina, la próxima? Los premios de The Banker en economía

La revista galardonó este año al Ministerio de Economía de Paraguay. **Escribe Ezequiel Burgo P. 16**

CORTEVA agriscience | SIGAMOS CRECIENDO

TRABAJAMOS PARA ENRIQUECER EL DÍA A DÍA DE QUIENES PRODUCEN Y CONSUMEN.

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

ENTRETRELAS DE LA POLÍTICA

EN EL AÑO NUEVO, JAVIER MILEI LIMPIA LA FICHA

El Gobierno retomará la iniciativa de llevar a Diputados el proyecto de Ficha Limpia a cambio de que el PRO aporte los votos para frenar las PASO.



EN LA MIRA

Ignacio Zuleta
Periodista
Consultor político



El Gobierno apuesta a una rentrée del nuevo año con piroteína. Tiene agenda global con la asunción de Donald Trump, la Peña de Davos, previa campaña en favor del venezolano Edmundo González Urrutia para validar su condición de electo sucesor de Nicolás Maduro. **Simbolismos tercermundistas que deberá compensar con algunas efectividades conductivas** y remontar algunos reveses domésticos con los que terminó el 2024 - el bochorno Kueider, que le hizo ganar un senador a la oposición, el pacto con el cristinismo para demorar Ficha Limpia a cambio de la reelección de Martín Menem en Diputados. El repechaje lo protagonizará el martes de esta semana Guillermo Francos, que vuelve de una minivacación en Nordelta. Tiene que decidir los términos del canje que le propondrá el Gobierno al PRO, su principal apoyo en el Congreso. El Gobierno retomará la iniciativa de llevar a Diputados el proyecto de Ficha Limpia a cambio de que el PRO aporte los votos para la suspensión o la abolición de las PASO. **Los delegados de las partes adelantaron este fin de semana las posiciones.** Del lado del oficialismo, el vicejefe de Gabinete José Rolandi y el secretario de relaciones con el Congreso, Oscar Moscarriello. Del lado del PRO, Cristian Ritondo, que navega sin luces hasta que aclare, pero responde a los llamados de Olivos. Rolandi y Moscarriello eran el jueves pasado los únicos funcionarios políticos de nivel que estaban en la Casa Rosada, y redondearon los detalles del nuevo proyecto. La base es el que trajinó en vano Silvia Lospennato, pero incluirá una condición más para que un condenado quede inhibido para ser candidato. No bastará con el "doble conforme" - condenas en dos instancias. **Será necesario que se agoten todas las instancias.** Es decir, la Suprema Corte. Con eso el Gobierno cree que le quitará a ese proyecto la condición de tener nombre y apellido. El peronismo cree que es un proyecto anti-Cristina.



Jorge Macri busca proteger la gestión refugiándose en una fecha propia porque sabe que si el PRO pierde las legislativas, empezará a despedirse de este mundo.

Obvio: Jorge vs. Mauricio

Estos pactos tienen ganadores y perdedores. La balcanización de los partidos, de la cual es efecto la presidencia de Milei - no la causa - promueve enfrentamientos en cada formación. La más caliente para el oficialismo es la que surge de la decisión de Jorge Macri de separar las fechas de las elecciones. Este Macri cree que tiene de despegarse de cualquier maridaje con el mileísmo. **Mandó a separar las fechas en desacuerdo con el primo Mauricio, que está más cerca de intentar aún algún entendimiento con el Gobierno.** ¿Para qué, se pregunta Jorge, si ya sabemos que vienen por la Ciudad? Si lo empujan, ironiza: si vamos juntos, ¿se imaginan el búnker el día de la elección? Si el año pasado nos ignoraron después de haberlos hecho ganar, imaginen lo que no harían ahora para degradarnos. Su gestión es el blanco elegido por Olivos para desplazar al PRO del principal distrito que gobierna, y para eso Milei cuenta con un entendimiento objetivo con el peronismo. Jorge Macri busca proteger la gestión refugiándose en

una fecha propia porque sabe que si el PRO pierde las legislativas empezará a despedirse de este mundo. En este punto descubre que el juego de Mauricio tiene otros tiempos. Quiere ser el Aznar del PRO, teledirigirlo desde Qatar como el padrino de la centroderecha criolla. No ve dónde está el negocio de ser la oposición frontal a Milei. Jorge, en cambio, está en la silla eléctrica - como llamaba Chacho Álvarez a la intendencia porteña - y el destino de todos depende de él. Esta semana fue a la TV a proponer un espacio frentista que sume al PRO, la UCR y la Coalición. Es decir, una reconstrucción de Cambiemos, lo que Macri destruyó al año pasado. La única manera de que su destino pudiera unirse con el proyecto de Mauricio es que este acepte se candidato a senador nacional este año.

Primero, el marketing

Como todo lo que hace el Gobierno, este envío busca los beneficios de marketing. **Con las tres instancias el proyecto de Ficha Limpia se vuelve testimonial, porque las inhibiciones a un condenado para ejercer derechos cívicos ya figuran en la legislación.** Saben, además, que puede tener aprobación en Diputados, pero que en el Senado con 34 votos del peronismo es difícil que prospere. Salga o no salga, el Gobierno buscará sacarse de encima el reproche de que lo demoró por razones de Estado - reelegir a Martín Menem - y cumplirá la promesa-consuelo que Javier Milei le hizo a Lospennato el día del fracaso de la sesión. El discurso oficial insistirá con que Milei cumple su promesa al peronismo, con el cual pactó, y al PRO, que castigó al Gobierno con dureza esa agachada táctica. Para el Gobierno es otro negocio de marketing. **Si sale, bingo.** Si no sale, tendrá argumentos para castigar a los políticos. Después de todo, Milei es presidente de rebote - por la derrota del peronismo y de Cambiemos - y está en el cargo por la mecánica del balloteo.

Señales amarillas

Hay señales amarillas sobre el proyecto, que avanza contra reloj. Las legislativas de este año son complejas por la vigencia de la Boleta Única y la Justicia electoral tiene que adaptar el sistema. Cuesta tiempo y plata. Más cuando se juegan reformas en un año electoral, una inconsistencia poco republicana. **Se proponen cambios cuando el proceso electoral ya está en marcha.** El



A punto de asumir la conducción del PJ, la sede del partido de la calle Matheu apura las obras en el segundo piso en donde Cristina Kirchner tendrá su despacho.

Gobierno se timbea, pero también la oposición. Axel Kicillof avisó que va a decidir sobre PASO y desdoblamiento sobre el filo de la obligación de convocar. Este jugueteo con el sistema puede recibir algún reproche judicial que empaste más las cosas porque el cambio de sistema es ya parte de las estrategias de los partidos. Un toqueteo innoble sobre uno de los pocos sistemas que funciona bien en la Argentina, que es el régimen electoral. Para la eventual trama judicial de estos proyectos: el art. 38° de la Constitución obliga a que los partidos garanticen "la representación de las minorías, la competencia para la postulación de candidatos a cargos públicos electivos". ¿Cómo se cumplirá esa manda sin PASO o algún sistema que asegure la "organización y funcionamiento democráticos" de los partidos, que reclama el art. 38°?

Nadie quiere las PASO

Con el moño de ese canje el Gobierno se siente seguro de llamar a sesiones extraordinarias en febrero. No es fácil porque ha-

brá condiciones del Congreso para sesionar. **Lo primero, que el Gobierno debata el presupuesto 2025.** Diputados hará punta con Ficha Limpia retocada y con la suspensión/derogación de las PASO. La decisión de Jorge Macri de mocionar por la eliminación de esas primarias en CABA lo deja al PRO sin muchos argumentos para negarle el voto a esta iniciativa que buscan el oficialismo y el peronismo.

También lo pidió Macri cuando era presidente. Hasta ahora las defendió porque Juntos por el Cambio fue posible entre 2015 y 2021 por un aprovechamiento oportuno de ese sistema de validación de candidaturas. El radicalismo parece dividido porque pudo rearmarse en el mismo período echando mano de las PASO, aunque no es un sistema extraño porque ellos siempre han tenido elecciones internas para decidir candidaturas y autoridades partidarias. Son la excepción frente a otros protagonistas. El peronismo nacional hizo su última interna de candidatos en 1988. Quedaron tan escalados que nunca lo repitieron.

Cristina a examen en el PJ

Hasta ahora Cristina no ha dicho si apoya o no el invento "del Viejo" - así llamo Máximo al proyecto de PASO de Néstor en 2010. Pidió tiempo hasta mediados de enero para movilizar un pronunciamiento formal del PJ que preside. Puede ser su reaparición en un acto partidario. La sede de la calle Matheu apura las obras en el segundo piso en donde Cristina tendrá su despacho según directivas que dio cuando visitó esa sede. **"Amo construir - dijo alguna vez -, debo ser la reencarnación de un gran arquitecto egipcio".**

El voto del peronismo es una herramienta que buscará poner en valor para otros acuerdos con el Gobierno. Gratis, nada. Ya les costará a Milei, al PRO, la UCR y al PJ aparecer acordando para eliminar las PASO. El llamado a un pronunciamiento del PJ sobre las PASO somete a Cristina a un examen. El armado de la nueva cúpula expresa al peronismo del AMBA y la expone a las mismas vulnerabilidades que tuvo el partido en 2023. Fue a las elecciones presidenciales con una fórmula del AMBA, desmovilizó al peronismo del interior, y perdió las elecciones aun sacando 44 puntos en el ballottage.

Es plausible imaginar que, si hubiera puesto una figura fuerte del interior en la fórmula de Sergio Massa, y hubiera impedido que los gobernadores del peronismo del Norte desacoplasen la fecha de las elecciones locales de las nacionales, Unión por la Patria habría podido ganar las elecciones en la primera vuelta. Es lo que cree el propio Massa cuando pelea en estas horas para que Buenos Aires no divida las fechas de las elecciones.

Entiende que dividirá de nuevo al peronismo, ahora en la provincia, y tendrá el mismo efecto.

No le falta razón, la competitividad del peronismo depende de que mantenga la unidad frente a un oficialismo con todas sus tribus divididas. ■

LA FIESTA FINANCIERA DE 2024 RESULTA IRREPETIBLE, PERO EL MERCADO Y EL GOBIERNO VAN POR LA REVANCHA



DEL EDITOR

Daniel
Fernández Canedo
dfcanedo@clarin.com



El resultado 2024 en materia de inversiones financieras quedará en la historia como una de las fiestas irrepetibles.

El precio promedio de las acciones, según el índice Merval de la Bolsa de Buenos Aires, **aumentó más de 120% medido en dólares** mientras que los bonos globales ganaron un 105% y los ahorristas en letras en pesos del gobierno obtuvieron un 42%.

Vale comparar esos rendimientos con un 4,576% anual que proponen los bonos del tesoro a 10 años de los Estados Unidos, considerados una de las inversiones menos riesgosas a nivel global.

El telón de fondo de la fiesta financiera en los mercados en 2024 se puede explicar por **la fuerte poda del gasto público** nacional de 27% equivalente a 5 puntos del PBI (con fuerte incidencia del recorte real de las jubilaciones), por los **votos presidenciales** a leyes aprobadas por el Congreso que se consideraban atentatorias de la estabilidad, por el resultado del **blanqueo** que sorprendió a los mercados y por la caída del **dólar**.

Los US\$31.000 millones depositados por el blanqueo y la caída del 30% de los dólares libres a partir de julio, le cambiaron el humor y las ganancias a los mercados.

Dice en sus Apuntes de Año Nuevo la consultora 1816 que "el tipo de cambio oficial cerró 2024 en \$1.030 y el contado con liquidación debajo de \$1.200 cuando el mercado esperaba \$1.700".

Esa baja del dólar libre reflejó la nueva apuesta del mercado y fue determinante del cambio en la hoja de balance de las empresas en la segunda parte de 2024 y ahora encaran 2025 con un sendero de apreciación cambiaria que también se presenta inexorable.

El mercado espera que el Gobierno anuncie a mediados de enero **la rebaja de 2% a 1% del ritmo de aumento del dólar oficial**, que consolidaría el camino hacia el tipo de cambio fijo, aunque aún se desconoce si desembocará en un esquema de dólar flotante.

El presidente **Javier Milei** había adelantado que la reducción a 1% mensual del ritmo de devaluación se dispondría si la inflación de diciembre resultara similar al 2,4% de aumento del costo de vida en noviembre, pero ese caso no está resuelto. Habrá que esperar al martes 14, cuando se conozca el dato del INDEC.

Mientras tanto, un dato a considerar es que la posible baja del ritmo de devaluación se dispondría en medio de **un proceso de fortalecimiento del dólar a**

nivel mundial y cuando el gobierno brasileño está haciendo un esfuerzo para evitar la devaluación del real que a 6,15 por dólar está siendo la delicia de los turistas argentinos en Florianópolis.

Como contracara, el Gobierno deja trascender que ya tiene los US\$7.000 millones que necesita para hacer frente a todos los compromisos externos hasta julio, buscando consolidar la idea de que el panorama financiero está libre de nubarrones.

Un elemento clave para consolidar esa idea fue el anuncio del viernes del Banco Central sobre **la obtención de US\$1.000 millones por una operación de pase** con cláusula de recompra con cinco bancos internacionales.

Dijo el Central que en la "subasta inaugural realizada el 27 de diciembre, **recibió ofertas por US\$2.850 millones**, superando en casi tres veces el monto licitado" y que el costo de la operación fue el equivalente a una tasa fija de 8,8% anual.

Un punto importante del comunicado del Banco Central estuvo referido al posible destino de esos US\$1.000 millones al decir que "incrementa la flexibilidad del BCRA para mitigar **desbalances que pueda haber entre la oferta y la demanda de divisas** en el mercado de cambios local".

En otras palabras: ahora el Central tiene más poder de fuego en dólares para intervenir en el dólar contado con liquidación en el intento de bajar la brecha para **anclar al tipo de cambio**.

El Gobierno deja trascender que ya tiene los US\$ 7.000 millones para todos los compromisos hasta julio.

Para 1816 este Repo "es fundamental para que el país recupere el acceso al crédito internacional, para que la cuenta financiera de la balanza de pagos no genere demanda neta de divisas" y destaca que el stock de depósitos que generó el blanqueo posibilitó préstamos por US\$4.000 millones.

Con el blanqueo y el Repo bajo el brazo, el ministro **Luis Caputo** avanzará buscando fondos frescos de la mano de un nuevo acuerdo con el FMI, pero hay una duda que no se disipa: ¿le dará el Fondo más dólares sin reclamar una devaluación y cuando el tipo de cambio real está en un nivel bajo?

Una parte de la respuesta podrá gestarse a partir del 20 de enero cuando **Donald Trump** asuma por segunda vez como presidente de los Estados Unidos. El Gobierno espera mucha ayuda de Trump y cuenta con el aval del fuerte ajuste fiscal realizado.

La búsqueda de divisas para fortalecer las reservas del Banco Central y mantener anclado al dólar son dos de los pilares económicos fundamentales para el arranque de la campaña política de Javier Milei en un año electoral clave.

NOTA DE TAPA



A domicilio. La mayor parte de las cadenas están aplicando la modalidad que evita que el comprador deba retirar el producto en la Aduana.

Más cadenas se suman a las compras online de productos importados

Tras la baja de impuestos dispuesta para los envíos “puerta a puerta”, se multiplicaron las consultas de consumidores. Quiénes son los nuevos jugadores.

Agustina Devincenzi
agdevincenzi@clarin.com

A un mes de la baja de impuestos en las compras de productos importados para uso personal con envíos vía sistema courier que dispuso el Gobierno, se suman jugadores a este negocio en auge que despierta creciente interés tanto en los consumidores argentinos como en las empresas.

Con la posibilidad ahora de adquirir más baratos los artículos directamente de plataformas o vendedores extranjeros —el límite por envío pasó de US\$1.000 a

US\$3.000 y se eliminaron aranceles aduaneros para compras de hasta US\$ 400—, los retailers no quieren quedarse afuera de la movida. A los que ya se subieron con distintos formatos, otros analizan hacerlo también.

En medio de la apertura comercial, a las grandes cadenas de venta de electrónica se les hace cada vez más desafiante competir con gigantes de afuera como Amazon, con costos en alza —como alquileres de locales, servicios públicos y pagos de sueldos—, por lo que sostener la operación se vuelve complejo y buscan ampliar su surtido. A eso se suma el contexto de ven-

tas retraídas, con el consumo que aún no despega.

Por eso, más compañías ya piensan en cambiar el mix de su oferta de producción nacional e importaciones, con la oportunidad que presenta traer mercadería desde otros países, con el tipo de dólar “atrásado”. ¿Rubros? Objetos de bazar y decoración, equipamiento para el hogar, electrónica y productos de cuidado personal encabezan la lista. Aunque es incipiente, en el sector admiten que hay un interés del público en ascenso y un aluvión de consultas.

A la espera de la recuperación de la actividad económica, la indus-

tria ya rediseña el negocio. La cadena de electrodomésticos y electrónica Pardo —empresa familiar que nació en la localidad bonaerense de Colón y se expande a provincias estratégicas— le confirmó a Clarín que evalúa subirse a la ola.

También lo estudia On City, la ex Musimundo, que busca disputarle el mercado a las líderes con sus 200 sucursales. El nuevo nombre de la cadena surgió en octubre por parte de uno de los dueños, EM SRL (antes Electrónica Megatone Sociedad Anónima, EMSA), que hizo un rebranding de los locales y prevé la apertura de otros con este nuevo concepto.

Tendrá una impronta digital enfocada en tecnología y su marketplace. “Estamos trabajando para que On City en breve ofrezca a sus clientes la posibilidad de adquirir productos de vendedores del exterior con la seguridad y el respaldo de nuestra compañía, dentro de una experiencia omnicanal que facilite la experiencia de compra a los usuarios”, le anticiparon desde la empresa a Clarín.

Así, la modalidad sería como intermediarios, mediante la habilitación en sus sitios web de la opción de compras internacionales, como lo hicieron Mercado Libre y Frévega.

El e-commerce de Marcos Galperin sumó una funcionalidad que permite comprar a vendedores del exterior, similar a lo que implementó en Brasil, Chile, Colombia y México. Con el paso de los días, se ampliará el catálogo incluido en la categoría ‘Compra Internacional’ a más de 2 millones de artículos.

En tanto, Frévega volvió a ofrecer este servicio que prestaba

cuando se abrió la economía en la gestión del macrismo y se cortó cuando el cepo complicó las importaciones en 2022. En su sitio, se encuentra un mix de artículos que vende la cadena y de terceros (otros sellers), identificados con la leyenda ‘Fmarket’.

Otros jugadores interesados tampoco descartan ir por una alternativa, donde su intervención sea como operadores logísticos, como Andreani, que lanzó su vertical Andreani GlobalPack y traerá productos de los Estados Unidos (Miami) y China en vuelos diarios y con flota tercerizada.

El límite por envío pasó de US\$1.000 a US\$3.000 y quedó sin aranceles hasta US\$400.

En todos los casos, habrá servicio puerta a puerta, por lo que los usuarios recibirán los pedidos en sus domicilios y no tendrán que ir a retirarlos a la Aduana, a diferencia de las compras que se realizan en Amazon.

¿Llegó para quedarse?

La sensación que hay en el sector es que falta camino por recorrer. Ante la consulta de Clarín sobre los primeros resultados de venta, más allá de la alta aceptación que dicen que tuvieron los lanzamientos, los retailers sostienen que todavía no tienen números y argumentan que es prematuro sacar una conclusión.

En ese sentido, ponen las fichas en 2025 y, en relación a si se trata de un fenómeno que llegó para quedar-



Paquetería. Electrónica, hogar y decoración encabezan los pedidos.

se o un boom pasajero, apuntan que todo dependerá de la recomposición salarial y las medidas del Gobierno en pos de seguir abriendo la importación. Esperan que en el segundo semestre la mejora en los bolsillos se traduzca en más consumo.

Si bien en los últimos meses los salarios mejoraron frente a la inflación, aumentaron los gastos. En octubre (último dato disponible), creció un 1% el ingreso disponible, es decir, lo que queda para consumir luego de pagar gastos fijos, según Empiria.

Datos del Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA) son más pesimistas; señalan que el salario mínimo cayó 30% en un año y en términos reales está en un valor inferior al de 2001.

Pero con una inflación que se mantendría en un dígito mensual y un rebote proyectado del 4,5% en la actividad, la recuperación llegaría a los salarios reales, lo que, con la expansión del crédito, anticipa la mejora del consumo: tras una caída del 13,5% entre enero y noviembre, tendría un recuperado del 5% en 2025, anticipó Abeceb.

Para las cadenas, el derrumbe ya tocó piso y el aumento del 1% interanual de las ventas navideñas en comercios que reportó la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) es una muestra de ello. Entienden que lo que viene por delante es reactivación y que tienen la chance de sacar una ventaja con este esquema.

Según un relevamiento que hizo Fundación Ecosur de precios de 22 productos comercializados en Mercado Libre, 68% resultaron "sig-

nificativamente más baratos" mediante compras internacionales, mientras que 23% resultaron más caros con esta modalidad. En tanto, en el 9% restante no hubo diferencias significativas.

Los que festejaron la medida del Gobierno y se beneficiarán son jugadores como Tiendamia, marketplace que permite comprar a vendedores verificados en los Estados Unidos y China. En este emprendimiento consideraron que "se amplían oportunidades a consumidores y empresas" y valoraron "positivamente la decisión "por su impacto en la competitividad".

"Brinda la posibilidad de acceder a productos que no se consiguen dentro del país".

"La consideramos favorable. Brinda la posibilidad de acceder a productos que no se encuentran en la Argentina o que aquí tienen precios más altos, y que habían quedado fuera de este régimen en los últimos dos años", destacaron.

Por su parte, en Grabr — firma que conecta a compradores con viajeros que traen productos de afuera — señalaron que "los argentinos tendrán un acceso más económico a productos como tecnología". "Celebramos cambios que fomenten la conexión global y el intercambio cultural a través del comercio. Seguimos comprometidos en facilitar el acceso a productos difíciles de encontrar, nuestra comunidad podrá transportar artículos de mayor valor", concluyeron. ■

OPINIÓN

Miguel Arrigoni
CEO de First Capital Group

QUIÉNES GANAN Y QUIÉNES PIERDEN CON MÁS APERTURA

A comienzos de la presente administración, la mayoría del ambiente empresarial, analistas, etc. estábamos expectantes respecto del nivel de "devaluación" que iba a llevar adelante el Gobierno.

No eran pocas las miradas a un dólar superando los \$1.500 de aquel entonces en el mercado (MEP, CCL, etc.) y llegando quizás a \$ 2.000. Allí, muchos fijaron precios, en una Argentina con una gimnasia devaluatoria constante: es un país que se acostumbró a fijar precios más por expectativa que por otra cosa.

Pero sucedió lo contrario. El valor de la divisa no solo no subió sino que bajó, al punto de casi converger con el dólar oficial. De hecho, gran parte del mercado (no me animo a decir todo, pero por poco...) quedó en *off-side* con precios elevados en dólares y con las variables atadas a la divisa estadounidense.

En efecto, se fijaron salarios pensando de aquella manera, y al darse la realidad que vivimos, hoy salarios atractivos en dólares no lo son de la misma manera pasados a pesos. Un fenómeno pocas veces visto: somos "ricos" en dólares y "pobres" en pesos (poder adquisitivo), dicho en tono referencial.

En este contexto, los precios son "altos" en dólares y muy poco competitivos con los valores de los artículos importados. De ahí, la oportunidad y la rápida reacción de muchos jugadores en adecuarse.

Por otra parte, existe una falta de competitividad "congénita" que deviene de una estructura logística pésima a nivel país, con comunicaciones caras, infraestructura muy mala, impuestos altísimos y un peso del gasto público que, a pesar de verse contenido (por suerte), sigue haciendo imposible "despegar" al sector privado. Este es el costo del populismo donde subsidiar era mágico...acá está el precio.

Los más perjudicados

¿A quiénes las facilidades de importar les afectará más? Si imaginamos una economía de un país como un automóvil, sus cuatro ruedas bien podrían ser agro, energía/minería, industria y servicios.

El agro está golpeado por la baja de los precios internacionales (la soja camino al 50% de su valor de hace poco más de un año), más la sequía por sectores del año pasado, sumado a alguna plaga en el maíz; los servicios comien-

zan a sentirse "caros en dólares" respecto de otros países emergentes; la industria luce como el sector más complicado, sin dudas, y con ella, las pymes, el comercio doméstico y casi todos los sectores que no dependen de algún rubro que excepcionalmente "anda bien", como energía, por ejemplo.

Dentro de la industria, lo atinente a lo textil, artículos del hogar, calzados, juguetes, etc. son rubros donde el *marketplace* o la importación *puerta a puerta* pueden golpearlos con velocidad y, dependiendo de la escala, con contundencia.

Textil, artículos del hogar, calzados y juguetes pueden estar entre los principales afectados.

La gran pregunta es la ventana de tiempo que tiene el sector privado para acomodarse. Obviamente, una devaluación luce como una opción sencilla, y a la vez, mentirosa.

La Argentina tiene muy aceitado el mecanismo "devaluación-aumento de precios", como no sucede en otros países vecinos, por ejemplo Chile y Brasil, que han devaluado hasta un 50% sin el consiguiente traslado a precios. En nuestro país, hay devaluación y aumenta hasta el agua, sin razón lógica.

Entonces, el camino es por la competitividad y va a demandar tiempo y una ayuda desde el sistema político, que asuma que se tiene que reducir y en forma muy significativa. El ritmo actual, que parece vertiginoso, necesita ser crecientemente geométrico en los cambios, y consecuentemente, bajar la carga tributaria.

Al ser la industria y las pymes los mayores empleadores de la economía, el panorama, si no se diera así, conllevará un mayor desempleo, menor recaudación impositiva y un círculo negativo vicioso en el que es mejor no entrar.

Para redondear, acceder a artículos importados a precios internacionales es, en principio, una buena noticia en el corto plazo. Pero de no mediar un planteo general del marco competitivo, puede derivar en un problema serio.

El que va a consumir, agradecido. Este mismo, a la hora de trabajar, recibir su salario y tratar de cerrar las cuentas... eso se verá en el tiempo. ■

EL RUMBO ECONÓMICO

OPINIÓN

Enrique Szewach
Economista

TRES GASTOS PÚBLICOS CLAVES PARA EL ÉXITO DEL PROGRAMA ECONÓMICO

Afortunadamente, la cuestión del nivel y eficiencia del gasto público está ahora en el centro de la discusión económica de Argentina, después de que durante mucho tiempo gran parte de nuestra sociedad y de los líderes considerara al tamaño y contenido del gasto del Estado como algo "bueno" por definición.

Esta discusión no es nueva. Como ejemplo, a mediados de los años 80, siendo muy jovencito —para que conste en actas— formé parte del equipo que desde la Fundación FIEL encaró un enorme estudio con propuestas para la reforma del Estado resumido en un libro cuyo título no requiere explicación. "El fracaso del estatismo".

Traigo este recuerdo a colación porque si después de leer estas líneas, algún trasnochado pretende acusarme de "estatista", le podría contestar, como muchos otros colegas, injustamente atacados, y en homenaje a Beatriz Sarlo: "Conmigo no...".

Se puede dividir al gasto público, con la arbitrariedad que siempre generan las clasificaciones, en dos categorías: el gasto en transferencias y el gasto correspondiente a la provisión de bienes públicos.

En el primer caso, el Estado funciona como una billetera electrónica, recibe fondos provenientes de los ingresos tributarios y otros ingresos, y los destina, restando algún "cargo por administración", a pagos de jubilaciones, subsidios, etc. Podríamos llamar a este tipo de gastos, simplificando, el "gasto Caputo", porque se trata de un gasto que responde a decisiones políticas del Ejecutivo (como no tenemos presupuesto votado por el Congreso, no se han "revelado" las preferencias de los diputados y senadores).

En la segunda categoría entran las erogaciones que realiza el Estado cuando se trata de proveer bienes públicos, incluyendo además de las obvias, la infraestructura básica, y también "trámites", registros y/o controles necesarios para el mejor desenvolvimiento de la sociedad y en la relación de los argentinos y sus empresas e instituciones con el resto del mundo.

Se trata de erogaciones destinadas a cumplir con el papel esencial del Estado.



Sturzenegger. A cargo de bajar el gasto del Estado nacional y subir su eficiencia.

En el nivel nacional es el "gasto Sturzenegger", encargado de lograr, junto con los organismos pertinentes, que esos bienes públicos se ofrezcan de la manera más eficiente posible y de eliminar todos aquellos "falsos" bienes públicos creados para defender "quintitas" sectoriales, a veces de buena fe, a veces para disfrazar focos de corrupción.

En este punto, hay que destacar que, por la organización federal, y la descentralización de los 90, gran parte de los bienes públicos básicos los proveen las provincias y los municipios, en este caso el "gasto Gobernadores".

En un contexto de equilibrio fiscal no negociable, que comparto, y ante la exigencia de reducir el costo argentino para la necesaria integración competitiva al mundo, el gasto público se incorpora a este paisaje desde dos dimensiones: su nivel —solo un menor gasto permite, en el corto plazo, bajar impuestos sin afectar el equilibrio fiscal— y la calidad y eficiencia en la provisión de bienes públicos, para generar la parte del shock de productividad que depende del "afuera" de las empresas.

Estamos frente a dos desafíos: el de tener un Estado más chico y el de tener, simultáneamente, un Estado capaz de proveer bienes públicos de calidad al menor costo.

En 2024, el 65% de la reducción del gasto pú-

blico nacional correspondió al gasto Caputo.

Ajuste en los subsidios económicos —suba de tarifas—; en las jubilaciones; en las transferencias a provincias y algo en universidades y gasto social. El otro 35% corresponde a menos fondos para obra pública —aunque aquí hay una zona gris, entre obra pública necesaria para la provisión de infraestructura y gasto en obra pública no justificado—, menores gastos en personal, menos organismos, etc. Habría que calcular, además, el ahorro en gasto privado por la eliminación de trámites y registros inútiles, tarea titánica si las hay.

Si se proyecta el 2025, el margen que queda para continuar achicando el gasto Caputo es bajo. Se seguirán reduciendo los subsidios económicos —si el contexto electoral lo permite, dejando solo la tarifa social— pero las erogaciones en jubilaciones ya no caen —de hecho suben— y están en un piso el resto de las transferencias.

Por lo tanto, en el nivel nacional, el desafío es para el gasto Sturzenegger. Lograr bajar el costo del Estado proveedor de bienes públicos y simultáneamente elevar su eficiencia.

Aquí hay que cuidar dos aspectos: uno vinculado al capital físico y otro al capital humano.

Respecto del capital físico, hay obras de infraestructura urgentes e imprescindibles para una economía en crecimiento, muchas las puede hacer el sector privado con financiamiento público y todas requieren un diseño de política pública que maximice la competencia, donde se pueda y minimice los costos.

Del lado del capital humano, hay que procurar que se queden trabajando en el Estado los mejores funcionarios y no los peores, y hay que asociar trabajo con tecnología, de manera de facilitarles la vida a los ciudadanos y agilizar trámites (entre otras cosas, el Estado nos sigue usando de "cadete", pidiéndonos en un organismo que le llevemos datos que están disponibles en otro organismo). Pero incorporar tecnología e infraestructura, e ir a una digna escala salarial meritocrática implica, en el corto plazo, la necesidad de más recursos que hay que ahorrar de algún otro lado.

Dejó para el final el gran problema del gasto público argentino.

Como ya mencionara, la provisión de la mayoría de los servicios públicos básicos está bajo la responsabilidad de los gobernadores.

Por lo tanto, se requiere en forma urgente encarar la reforma en la relación fiscal nación-provincias. Sin estados provinciales con administraciones austeras y eficientes, que mejoren la infraestructura, los servicios de salud, justicia, seguridad y, sobre todo, la educación para el siglo XXI, al menor costo posible, será difícil lograr el shock de productividad y el incipiente cambio de régimen no será viable.

La Argentina enfrenta un horizonte de tipo de cambio real bajo, por un abuso del ancla cambiaria en la coyuntura y porque, estructuralmente cuando al país le va bien, el tipo de cambio real es más bajo que cuando hay clima de fin del mundo. Esquema amenazado por el escenario global y regional.

Pero el tipo de cambio real mide, en realidad, la relación entre el precio de los bienes comerciables internacionalmente que compiten con el mundo y el precio de los servicios, con muy poca o nula competencia y donde el Estado es el gasto en "servicios" principal. Cuanto más bajo y eficiente sea el gasto público, más alto será el tipo de cambio real.

Por lo tanto, no se trata solo de destruir este Estado, se trata de construir OTRO Estado.

Para un éxito duradero del programa económico, esta construcción será la clave. ■

Estamos frente a dos desafíos: tener un Estado más chico y, a la vez, proveedor de bienes públicos de calidad al menor costo.

clarin#cvagroup@

pymes



Imperial Cord. "Vamos a buscar nuevos mercados y estamos ampliando el financiamiento a los clientes a 60 días", dice su titular, Daniel Bornoico.

Qué hacen las pymes industriales frente a las importaciones

Por la recesión, la apertura comercial dispuesta por el Gobierno no se reflejó aún en la estadística, pero comienza a impactar en la economía real.

Nino Fernández
Especial para Clarín

Leonardo Park, investigador de FUNDAR, dice que la Argentina es uno de los países más cerrados al comercio del mundo y esto impide su desarrollo y crecimiento. "El Gobierno lleva adelante una apertura comercial con más desregulaciones y flexibilizaciones parciales, que baja de aranceles. Por ahora no se nota mucho por la recesión y la caída de los ingresos.

Cuando la economía se recupere, las importaciones van a aumentar", dice Park.

Por el momento esa desregulación y mayor apertura importadora no se ve reflejada en la estadística. Al revés, por el momento la cuenta de importaciones sigue dando hacia abajo, tras un año en el cual el PBI apunta a una caída de 3,5%, según proyecciones del Banco Mundial. En cuanto a las importaciones, durante los once primeros meses de 2024, las importaciones totalizaron US\$55.444 millo-

nes, 20,2% menos que en el mismo período del año anterior.

En cuanto a las modificaciones que introdujo el Gobierno durante el primer año de gestión, los cambios son drásticos. Fueron eliminadas las SIRA y las Licencias No Automáticas, y también se facilitó la importación para unos 150 productos de la canasta básica. En el mismo sentido, se simplificó la importación de materiales eléctricos, se eliminó la exigencia de reglamentos técnicos, el control aduanero de etiquetados en textiles y

calzados, se bajaron aranceles a neumáticos, bicicletas, alimentos enlatados. Otras desregulaciones que podrían tener su peso en la medida que se reactive el consumo fueron la eliminación de estampillados y la baja arancelaria a las importaciones, puerta a puerta, con un cierre de 2024 en el cual primero fue reducido y finalmente eliminado el impuesto PAIS, que llegó a aplicar un gravamen de 17,5% a las importaciones y que ahora es cero.

Park, de Fundar, señaló que el Gobierno argentino no puede implementar una baja generalizada de aranceles de importación por integrar el Mercosur.

"El año pasado se bajaron los aranceles de productos y se flexibilizaron los envíos por courier mediante franquicia de 400 dólares. Son situaciones puntuales en las que el Mercosur permite desviarse excepcionalmente".

Por su parte Paloma Ochoa, responsable del área de Investigaciones de Comercio Exterior de Fundación ICBC, afirmó que las modificaciones aplicadas a lo largo del último año están generando muchas preocupaciones.

"La normalización me parece bien para incentivar la competencia y bajar los precios, pero hay que ser quirúrgicos: no se puede poner en riesgo la seguridad de la población. Puede terminar en una catara de pleitos que disparen la implementación forzosa de contro-

les a nivel de los importadores", dijo Ochoa.

Las empresas amenazadas, en tanto, se preparan. La mayoría adopta posiciones proactivas. No les resulta fácil endeudarse para invertir, ni reinvertir utilidades, porque han resignado mucha rentabilidad. Y no sin pudor, algunos admiten que van a achicar planteles y sustituir producción local por importada.

Q&M, pocas opciones

Q&M es una fábrica de calzado masculino, proveedora de grandes marcas, de la localidad bonaerense de Sarandí, que va por su tercera generación. Y la fórmula "tres en uno" parece ser la estrategia elegida por su titular, Santiago Quetglas.

"Por un lado nos achicamos, al pasar de 20 empleados hace un año a los 13 con los que terminamos 2024. Por el otro, resignamos un 15% de rentabilidad y, por último, nos diversificamos: vamos a producir calzado femenino y en algunas líneas vamos a sustituir el cuero por sintético".

Fundada por el abuelo de Santiago en la década del 50 y continuada luego por su papá y sus hermanos, la firma ha pasado por todas las grandes crisis nacionales.

"Algunas crisis las conozco por referencias de familia y estas últimas las estoy viviendo en vivo y en directo. Pero nunca nos sentamos a esperar a que pasaran. Tomamos la iniciativa, subsistiendo en base a

innovación y adaptando los diseños y productos a los distintos momentos y tendencias de la moda", dijo Quetglas.

El empresario dijo que, como en casi todos los rubros orientados al mercado interno, la producción y venta de calzado cayeron el año pasado 15% y 20% respectivamente. Y agregó que las importaciones crecieron 44% con picos en septiembre y octubre, y que para noviembre algunas marcas dejaron de comprarle porque habían importado desde Brasil o China. "Habla de zapatillas deportivas y urbanas y calzado informal, que pagaban entre 20 y 40% más barato que en el mercado local. Yo no estoy en desacuerdo con abrir la economía y que aumenten las importaciones vía courier hasta US\$ 400, porque no mueven el amperímetro. Pero importar sin controles ni criterio implica permitir que entre cualquier cosa. Además, van a traer rezagos de temporadas anteriores a precios irrisorios".

Taverniti, recorte e inversión

"El sector de la ropa fue muy golpeado en el 2024. Con caídas de producción y ventas de más del 20% promedio, con algo de alivio en el último trimestre", describió Gustavo Martínez, titular de Taverniti, firma especializada en fabricación de indumentaria informal.

Martínez contó que Taverniti había reducido 5% su dotación y recuperó esos puestos de trabajo hacia principios de diciembre, en paralelo a una inversión de mil millones de pesos, financiada con créditos de los bancos Credicoop, Nación, Provincia y Santander. La firma incorporó un robot y una encaimadora de corte, máquinas de coser y un láser para lavandería.

"La baja de tasas vino muy bien. El objetivo es hacer frente a la amenaza importadora con más eficiencia. Buscamos reducir costos con mejor tecnología y en principio podríamos decir que nos dispone a lograr un ahorro del 10% en los costos".

El empresario expresó su preocupación por los precios de la oferta importada: "En diciembre entraban camisas a US\$9 y pantalones cargo a US\$15, valores por debajo de nuestros costos. Conviene más traer el producto de afuera que fabricarlo. De hecho, vamos a importar prendas terminadas y a incorporar proveedores externos, aunque todavía no decidimos de qué rubros".

Según detalló, el mayor componente en la estructura de costos de la empresa es la mano de obra, con una participación del 30%, seguidos por insumos con 30% y el resto asociado a gastos de estructura,



Mar-Plast. Inversiones y nuevos nichos de mercado para enfrentar la competencia importada.

carga impositiva y márgenes.

"Hasta noviembre el aumento del costo de la mano de obra superaba el 120% acumulado, cuando la inflación del sector no llegaba a 70%. Igualmente tuvimos que tratar una cifra similar de los operarios prescindidos a principio de año, para recuperar productividad. Fue con suerte porque encontramos mucha gente calificada buscando trabajo", aseguró Martínez.

Cremgiel, 30% más caros

Cremgiel SRL, con sede en Quilmes, fabrica desde hace poco más de dos décadas máquinas productoras de helados, que venden con la marca italiana Zuris. "La situación es complicada por la caída de las ventas internas. Y nos preparamos para una ola de importaciones. Estamos muy enfocados en

bajar costos, porque si queremos exportar estamos un 30% más caros que la competencia", dijo su titular, Jorge Guzzi.

"El acero inoxidable cuesta acá el doble que en el exterior".

La firma viene de concretar una inversión de 15.800 dólares en una soldadora láser, de origen chino, que les permitirá duplicar la producción. Y se acostumbraron a pedir cotizaciones mensuales de acero inoxidable, su principal insumo, mientras trabajan en el desarrollo de nuevos productos.

"En la Argentina el acero inoxidable cuesta casi el doble que en el exterior: el kilo de acero cotiza a 5,5

dólares y llega hasta 6 dólares, mientras que en el exterior se puede conseguir a 3,2 dólares. El aluminio de acá cuesta 20 dólares el kilo, y el importado cuesta 10".

El año pasado fue tan duro que algunas empresas sobrevivieron haciendo solo mantenimiento de equipos de clientes, agregó Guzzi, cuya firma forma parte de los fabricantes de bienes capital, que se usan para producir otros bienes.

Con antecedentes de exportación a Brasil, Venezuela, México, Panamá, España y Alemania, entre otros, Cremgiel compete con otro fabricante en el mercado local de bienes de capital para la producción de helados desde que comenzó a producir las máquinas a nivel local, en 2001.

"Son máquinas de gran porte, que incluyen heladeras, pasteurizadoras, fabricantes propiamente y envasadoras. Se utiliza mucho acero inoxidable y aluminio, mientras que importamos los compresores y componentes electrónicos".

La empresa utiliza el régimen de admisión temporaria de importaciones, mediante el cual los bienes o partes ingresados cuentan con beneficios fiscales y aduaneros a condición de que sean utilizados en la producción de otros bienes con destino de exportación.

Imperial Cord

Con plantas en la ciudad entrerriana de Gualeguaychú y en el partido bonaerense de San Martín, la firma Imperial Cord produce 2.800 neumáticos diarios para bicicletas y motos de baja cilindrada. Emplea a 170 personas y está trabajando a una cuarta parte de su capacidad instalada, ya que llegó a producir 15.000 unidades por día.

"Somos muy pocos los que fabricamos estos neumáticos y creo que a la brevedad seremos menos. Las importaciones van a impactar. Van a bajar precios, pero también va a bajar el empleo. Personalmente creo que lo más importante no es tanto el tema de los precios importados contra los precios locales, sino la falta de normas de seguridad en los productos que vienen del exterior", dijo Daniel Bornico, presidente de la empresa. El empresario se excusó de dar precisiones respecto al tema. "Prefiero ser prudente", dijo. ■

EL NUEVO CONTEXTO

Otra estrategia frente a la competencia externa: buscar nuevos mercados

Daniel Bornico, de la fabricante de neumáticos Imperial Cord, señaló que frente a la importación buscarán abrir nuevos canales.

"Vamos a buscar nuevos mercados y estamos ampliando el financiamiento a clientes a 60 días. Por ahora solo vamos a importar la materia prima y semielaborados, tomando algunos recaudos de seguridad. Aunque por olfato me conviene importar el produc-

to terminado. No se me escapa que en el medio hay personas. Nosotros hace un año teníamos 250 empleados".

En la fabricante de envases Mar-Plast, su titular Mariano Muñoz asegura que repetirán una conducta que tuvieron hace 30 años. "En nuestro sector se viene una deflación del 40% como ocurrió en 1998. Se repite la historia. Y de alguna forma nosotros estamos copiando

lo que hicimos aquella vez. Vamos a mantener la misma estructura. Invertimos en maquinaria (seis sopladoras de plástico para envases híbridos), que nos permitirá ahorrar un 30% de energía y ahora buscamos hacer pie en nichos a los que no puede llegar la competencia extranjera. Dejamos un poco consumo masivo y nos enfocamos en producciones regionales, como miel, aceitunas y agua mineral".

pymes



Limay Biosciences. Dolores González Morón, Marcelo Kauffman y Federico Scagliotti, cofundadores.

Cinco startups que consiguieron financiamiento externo

Fueron pocos los emprendimientos locales que captaron el interés de los inversores durante 2024.

Hernán Murúa
Especial para Clarín

Un año atrás, hacia mediados de enero, la fintech local Pomelo anunció que había recaudado 40 millones de dólares de los fondos Kaszek, Monashees, Index Ventures, Insight Partners, Endeavor Catalyst, S32, TQ Ventures y Alter Global. Pero transcurrido el año, poco parece haber cambiado para las startups argentinas respecto de ejercicios anteriores.

Aquella inversión en Pomelo fue la única que finalmente consiguió posicionarse en el top-20 regional de desembolsos de capital de ries-

go. Y quedó lejos del podio, conformado por la brasileña Celcoin, que obtuvo 125 millones de dólares, y las mexicanas Stori (US\$105 millones) y Clip (US\$100 millones).

Es claro que las posibilidades de las startups argentinas todavía no cambiaron demasiado con relación a años anteriores, más allá de logros puntuales. El interrogante es si lo harán en 2025.

A lo largo del año pasado, un puñado de emprendimientos tecnológicos locales debió ir demorando los cierres de sus respectivas rondas de inversión, a la espera de sumar nuevos fondos. Sobre el cierre, el último trimestre del año dejó contadas novedades.

La más relevante correspondió a Numia, una plataforma de software que utiliza inteligencia artificial para personalizar y automatizar los procesos de interacción con el cliente. La firma cerró en diciembre una ronda de inversión con la cual "levantó" 3,5 millones de dólares: la ronda fue liderada por el venture capital Cometa, además de Boost Capital, MatterScale, Kuiper y Amador. Con operaciones en 10 países, prevé utilizar los fondos para reforzar su presencia en México y Colombia.

"Es la primera ronda de capital de la compañía. Llevamos 6 años en el mercado y siempre operamos con recursos propios y de forma

rentable. Pero esta inversión nos va a permitir crecer de manera más acelerada y ser aún más competitivos", indicó Gustavo Lauria, quien cofundó la firma junto con Nicolás Demner y Joaquín Zoilo.

La plataforma de software les permite a compañías como Mapfre, Scotiabank y Santander administrar los puntos de encuentro con sus clientes y unir los contactos que se realizan en los ámbitos físicos y digitales.

Otro emprendimiento local que captó el interés de los fondos de inversión fue Unibaio, fundada en Mar del Plata y dedicada a desarrollos científicos.

Creada por Matías Figliozzi, Claudia Casalongué, Vera Álvarez, Florencia Salcedo y Daniela Caprile, Unibaio obtuvo, a mediados de noviembre, el premio mayor de un millón de dólares en la competencia internacional de negocios de alimentación y agricultura GrowNY 2024.

La firma desarrolló un coformulante biodegradable, no tóxico y de origen circular para pesticidas, que promete mejorar el poder de penetración de sus principios activos y, en consecuencia, reducir la tasa de uso hasta en un 80%, lo mismo que sus efectos adversos en la salud humana y el medio ambiente.

Con el monto logrado, planean expandir su equipo en Nueva York (EE.UU.) y lanzar su producto TurboCharge en el transcurso del año próximo.

Unibaio ya había obtenido casi 850.000 dólares entre una ronda

presemilla por parte de SF500 — la aceleradora conformada por Bioneres y la provincia de Santa Fe— y el fondo estadounidense IndieBio, además de proceso previo de aceleración.

Pese a este galardón, la empresa aún no pudo cerrar su ronda de inversión "semilla", con la cual buscaba 2 millones de dólares, según había anticipado Figliozzi en una entrevista exclusiva con Pymes, meses atrás.

En octubre pasado, a su turno, la también biotecnológica Limay Biosciences concretó una ronda de inversión de 550.000 dólares por parte de CITES, el Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social de Sancor Seguros, además de otros US\$50.000 por parte de SF500, que previamente había aportado otros US\$600.000.

Desde su creación, en marzo de 2020, Limay Biosciences desarrolla biotecnologías para diagnóstico molecular.

"Nos enfocamos en investigación, desarrollo e innovación", subrayó Federico Scagliotti, quien cofundó la empresa junto con Marcelo Kauffman y Dolores González Morón, ambos investigadores de reconocimiento internacional en el campo de la neurogenómica y, a su vez, cofundadores del Laboratorio de Neurogenética y Clínica del Hospital Ramos Mejía de Buenos Aires.

El objetivo de la iniciativa es brindar soluciones "de principio a fin", que incluyan tanto los reactivos como los dispositivos en los que se realicen las pruebas y se obtengan los resultados.

"Nuestra innovación transforma pruebas tradicionales, que requieren equipamiento costoso, personal altamente especializado y laboratorios complejos usualmente instalados en las grandes ciudades, en soluciones que utilizan equipamiento simple y accesible y que pueden ser operadas por personal con mínimo entrenamiento y utilizarse en casi cualquier lugar", agregó Scagliotti.

La compañía sumó ventas por 100.000 dólares el año pasado, mientras espera completar el registro de su primer producto, un test molecular del virus del dengue. "Con esta inversión, podremos acelerar los esfuerzos en investigación y desarrollo, expandir las operaciones a nuevos mercados de la región, así como perfeccionar las tecnologías existentes, mejorar su precisión, velocidad y accesibilidad", explicó.

Si bien cuentan ya con 15 empleados, también prevén destinar parte del desembolso a incorporar personal y a sumar tecnología para el laboratorio de investigación y desarrollo de 200 m2 del que la firma dispone en pleno microcentro porteño, según detalló el emprendedor.



Tracestory. Su fundador, Darío Baudino, junto con Juan Lucas García, responsable de Ventas y Operaciones.



Sirvana. Mateo Zárate y Santiago Ruberto, cofundadores.

La información es la clave

"Una terminal Bloomberg (empleada para monitorear en tiempo real los mercados financieros), pero para datos de productos". Con esa analogía presentan sus propósitos los fundadores de Sirvana. Se trata de Santiago Ruberto y Mateo Zárate, quienes dejaron sus carreras de Ingeniería en Sistemas de la UTN-Facultad Regional Santa Fe para crear la startup, en noviembre de 2023, y cerrar una inversión de 500.000 dólares, en septiembre último.

"Nuestra misión es organizar todos los productos de todas las tiendas de la web en un solo lugar, y permitirles a los usuarios buscar con imágenes y lenguaje natural, de forma personalizada y conversacional. Hoy, nuestra plataforma ya reúne todos los productos de las tiendas de ropa de la Argentina, incluyendo marcas internacionales como Nike, Zara o Adidas", puntualizó Ruberto.

Con ese objetivo, los emprendedores, junto con dos colaboradores,

desarrollaron un robot capaz de añadir automáticamente los productos de cualquier e-commerce o marketplace.

"Sirvana funciona más como un Google que como un MercadoLibre. Tenemos en nuestra plataforma los productos de cualquier tipo de tienda online, sin la necesidad de llegar a un acuerdo comercial. Todo nuestro esfuerzo y tecnología están enfocados en optimizar la búsqueda para que cada usuario encuentre el mejor pro-

ducto", continuó.

Con sede en una "hacker-house" del barrio porteño de Belgrano, la iniciativa logró, de este modo, el apoyo de Broom Ventures y de Sullyen Almeida, socia del fondo brasileño Monashees.

"Decidimos levantar capital de un solo fondo para priorizar la menor dilución posible, ya que anteriormente habíamos conseguido 115.000 dólares de Newtopia VC, Borja Martel Seward, Diego Pando, Nick Damico y Leandro Pisaroni", señaló el emprendedor.

"El objetivo principal es lograr que Sirvana funcione bien en la Argentina, con todos los productos del país. Es un problema técnicamente muy difícil, pero nos dedicamos 100% a mejorar la experiencia de búsqueda y descubrimiento de productos", completó.

El último ejemplo entre las recientes rondas completadas por startups argentinas es el de la riocuartense Tracestory. Fundada en julio de 2020 por los economistas Darío Baudino y Miguel Bosch y el ingeniero en Sistemas Nicolás Santa, cerró en septiembre pasado su primer proceso de inversión, de 350.000 dólares, por parte de los fondos locales Experiment e Innventure.

La región captó US\$ 2.300 millones, con Brasil, México y Colombia en el podio.

Los emprendedores se propusieron agregar información del origen de la oferta exportadora argentina, con la idea de transformar "commodities" en "specialties".

Según Baudino, "el análisis de cantó en que debíamos crear una plataforma de trazabilidad colaborativa, que pudiera adaptarse a todos los actores y a la multiplicidad de productos que exportamos, y sea flexible y escalable a todo tipo de empresas, para desarrollar y evidenciar protocolos de sustentabilidad que hoy requieren los mercados más exigentes".

En el caso del maní, por ejemplo, la innovación permite identificar el origen de cada bolsón, desde su semilla, proceso en campo y transformación en la industria, hasta llegar a su destino en la Unión Europea.

"Nuestro cliente puede enviar a su comprador información de la mercadería que va a recibir en dos meses. Es el pasaporte digital del producto", subrayó Baudino. "Por otro lado, permite digitalizar, ordenar y analizar toda la información interna de la empresa, para tomar decisiones en tiempo real. Es una pantalla de inteligencia de negocios sobre la operatoria".

El emprendedor contó que la firma facturó 50.000 dólares el año

DESTINO DE LOS FONDOS

Brasil, México y Colombia, los proyectos que lideraron en la región

Un total de 2.300 millones de dólares reunieron las 502 rondas de inversión de capital emprendedor registradas en América Latina en los tres primeros trimestres del año pasado, según los últimos datos disponibles del informe "State of Venture" de CB Insights. El 80% de los desembolsos correspondió a empresas en etapa temprana.

En Brasil, Celcoin lideró el ranking, al conseguir 125 millones de dólares en una ronda de inversión "serie D" en junio. LiveMode también logró US\$85 millones; CRMBonus, otros US\$78 millones; Cayena y ROCK, US\$55 millones cada una; Qi Tech, US\$50 millones, y Conta Simples, US\$42 millones.

En México, el podio lo integraron Stori, con 105 millones de dólares en una ronda de "private equity" cerrada en agosto pasado, y Clip, con US\$100 millones en una "serie E" finalizada en junio. Credlix obtuvo US\$50 millones y lo propio hizo Aplazo, con US\$45 millones.

Finalmente, el listado de desembolsos más relevantes del año pasado se completó con los agenciados por las colombianas Sime-trik, con 55 millones de dólares, y Bold, con US\$50 millones, y por la argentina Pomelo, el único caso local, que recaudó 40 millones de dólares en una ronda de inversión serie B concretada hace un año.

pasado, y que cuenta con clientes de la talla de Georgalos, Grobocopatel Hnos., OLEGA y Urien Loza.

"El foco de nuestro producto se basa en la estructuración de bases de datos, que es el problema principal en América Latina. Desde pequeños productores a grandes corporaciones pueden aportar información para generar un registro digital y verificable de todo lo que sucede a lo largo de toda la cadena. Con la información ordenada e integrada, podemos evidenciar sostenibilidad, generar acciones correctivas y modificar los sistemas de incentivos para mejorar las prácticas de producción", detalló.

El objetivo de la empresa, que cuenta con 13 integrantes en su equipo de trabajo, es emplear la inversión levantada en el desarrollo de nuevas funcionalidades dentro de su plataforma de trazabilidad, además de incrementar la fuerza de venta, para lograr los primeros clientes fuera de la Argentina, según el emprendedor. ■

MIRADA GLOBAL



ANÁLISIS

Jorge Castro

Analista internacional

LA PRODUCCIÓN
MANUFACTURERA
CHINA ES CADA VEZ
MÁS COMPETITIVA

China produciría más de 12 millones de vehículos eléctricos (VE) e híbridos en 2025, lo que implica un crecimiento de más de 20% respecto a 2024. Sería más del doble de lo fabricado dos años atrás (5,9 millones).

Esos 12 millones de vehículos de combustión alternativa superarían por primera vez en la historia a la fabricación de automóviles con motores de combustión interna, que ascendería a menos de 11 millones en ese período, lo que implicaría una caída de 30% respecto a 2022.

La ventaja comparativa de la industria automotriz en China —y en general de la producción manufacturera— es la extraordinaria magnitud de su mercado interno,

que se encuentra absolutamente unificado a través de la mayor y más avanzada infraestructura de transporte del sistema global.

Toda la producción de vehículos eléctricos de la República Popular tiene un carácter unificado y un alcance nacional en la segunda economía del mundo (US\$19,6 billones/19% del PBI global). La totalidad del sistema de redes de transmisión eléctrica están realizados con el criterio tecnológico de la superconductividad, lo que significa que transmiten la electricidad en forma prácticamente instantánea y con un mínimo de pérdidas de un extremo a otro, en un inmenso territorio de 9,4 millones de km².

Por eso en China hay en pleno funcionamiento más de 540.000 estaciones de carga eléctrica en to-

do el país, lo que permite e incentiva el libre uso de vehículos VE en uno de los tres mayores territorios del mundo.

El resultado es que los costos de producción de vehículos eléctricos caen sistemáticamente y su precio es cada vez menor. Esta es la razón de la extraordinaria capacidad competitiva de la industria automotriz china.

De ahí que la República Popular prevea que más de 80% de la producción automotriz estará constituida por VE en 2035 y que la demanda de automóviles con motores de combustión interna estaría estructuralmente por debajo de su capacidad productiva. De ahí que sea posible pronosticar su futura —y cercana— eliminación, y no en modo alguno por razones ideológicas o doctrinarias.

La industria automotriz china es parte de un sistema manufacturero sustentado en una extraordinaria capacidad de innovación, surgida de un esfuerzo constante, verdaderamente feroz, de competencia doméstica.

El sistema político chino está dominado y tiene como eje al Partido Comunista, fundado en Shanghai en 1921, y liderado en forma inequívoca por Mao Tse Tung a partir de 1935.

Esto presenta una cuestión vital para la comprensión de China; y es que una organización "marxista-leninista" profundamente nacionalizada está incentivando el mayor proceso de competencia sistémica del capitalismo actual, en la búsqueda de una creciente capacidad de innovación.

En la década del 60, Mao Tse Tung se alió a EE.UU. gobernado entonces por Richard Nixon para

enfrentar como enemigo prioritario a la Unión Soviética.

Mao le dijo entonces a Nixon que confiaba más en las fuerzas conservadoras de Occidente que en los débiles y "bien intencionados" movimientos progresistas; y es esto lo que hace que hoy un sistema absolutamente unificado, como es el de China, coloque la totalidad de su capital político en crear un sistema interno capaz de competir con EE.UU.

Dijo Mao en la década del '30, al estudiar la "Estrategia de la Guerra Prolongada", que "la única forma de conducir una tendencia es acelerarla"; y solo se puede competir con EE.UU. si se es tanto o más competitivo que la primera economía capitalista del mundo, que es la norteamericana.

Nixon y Thatcher fueron las dos grandes figuras de Occidente a las

que Mao Tse Tung apostó; y esto responde al hecho de que la República Popular es una parte menor —aunque ciertamente la más brillante— de una nación como es China, con más de 5.000 años de historia.

Dice ahora *Financial Times*: "La dirección de largo plazo de China VE es clara; y se puede afirmar que el *juggernaut* chino es imparable".

Más de 90 nuevos modelos de automóviles VE fueron lanzados en la República Popular en el 4° trimestre de 2024 (más de 1 por día); y al mismo tiempo el gobierno de Beijing informó que este año termina con todo tipo de subsidios a la industria automotriz, además de imponer una tasa especial de 5% a la compra de vehículos VE a partir de diciembre de 2025.

China tiene ahora —según Richard Baldwin, el gran experto en la globalización de la Escuela de Negocios de Laussane, Suiza— 35% de la producción manufacturera mundial, y disponía de 5% en 1995, lo que es 3 veces el PBI manufacturero de EE.UU., y supera el esfuerzo compartido de la Unión Europea y Japón, con el agregado de que este fenomenal complejo manufacturero crece 12% anual en los últimos 10 años, ritmo que mantendría en las siguientes 2 décadas.

Esta es la potencia manufacturera con la que se enfrenta EE.UU., con Donald Trump a la cabeza.

Por eso no es extraño que el nuevo mandatario norteamericano haya invitado al presidente Xi Jinping a la ceremonia de asunción en Washington el próximo 20 de enero.

Donald Trump es un realista y un hombre de negocios, y nadie lo ha acusado jamás de ser un doctrinario o un ideólogo. ■

**China tiene 35%
de la producción
manufacturera
mundial, contra 5%
en 1995.**

TURISMO GASTRONOMÍA ENTRETENIMIENTO MODA
HOGAR SUPERMERCADOS ESPECTÁCULOS FARMACIAS



**AHORRÁ MÁS
QUE NUNCA**

EMPEZÁ AHORA

0810.333.0365

365.COM.AR



ECONOMÍA DE NO FICCIÓN



Ezequiel Burgo
eburgo@clarin.com



clarin#cvagroup@gmail.com

MEJOR MINISTERIO DE ECONOMÍA PARA PARAGUAY, BANCO CENTRAL PARA EE.UU.: ¿ARGENTINA LA PRÓXIMA?



La revista *The Banker*, del grupo que edita el diario *Financial Times*, anunció esta semana los ganadores a mejores ministros de Economía y presidentes de bancos centrales alrededor del mundo durante 2024. En cada categoría figura un premiado por continente. Para el caso del americano, los galardonados fueron los representantes de Paraguay y de Estados Unidos respectivamente: Carlos Fernández Valdovinos y Jerome Powell.

"Nos tocó a nosotros meter el gol", le dijo a *Clarín* Fernández Valdovinos el mismo jueves después de conocerse el premio. "Si bien la distinción es por 2024 la coronación es una mezcla de un trabajo que ya lleva 22 años".

Es que uno de los hitos más importantes del periodo fue la mejora de la calificación crediticia de Paraguay por parte de Moody's Ratings, que, en julio del año pasado, elevó al país al nivel de grado de inversión (*investment grade*).

"Esta mejora refleja no solo un crecimiento económico sostenido, sino también un sólido historial de reformas institucionales", dijo el ministro.

En su análisis, *The Banker* subraya la razón del premio: "A medida que Paraguay fortalece su posición económica e internacional, el impacto positivo del trabajo del Ministerio de Economía y Finanzas merece ser reconocido".

Fernández Valdovinos ocupa su cargo desde agosto de 2023. Doce meses atrás, en febrero de 2024, Paraguay colocó un bono en su propia moneda, guaraníes, a siete años con una tasa de 7,9% anual. "Nuestro plan es volver a Nueva York el mes próximo y quiero extender el plazo de la operatoria".

El riesgo país de Paraguay se ubica en alrededor de los 160 puntos básicos. Para 2024, la inflación estimada es de 3,9% anual, más de medio punto por debajo de la de 2023.

Paraguay firmó un acuerdo con el FMI en

Ganadores. Carlos Fernández Valdovinos, ministro de Economía de Paraguay, y Jerome Powell, titular de la Reserva Federal.

2003. Entonces empezó a recorrer un camino de estabilidad macroeconómica. Algo similar hizo Uruguay pero un año antes, en 2002, a la salida de su crisis bancaria y en medio de los coletazos de la depresión argentina y el final caótico del esquema de tipo de cambio fijo del gobierno de Fernando de la Rúa. Paraguay, Uruguay y también la Argentina, firmaron acuerdos con el FMI y estabilizaron sus economías para esa época. Paraguay y Uruguay siguieron el mismo camino hasta hoy. La Argentina desestabilizó la estabilización que para 2003-2006 había logrado. En el medio canceló su deuda con el FMI y Néstor Kirchner asumió un rol virtual como ministro de Economía al desplazar a Roberto Lavagna.

Fernández Valdovinos, un Chicago Boy, explicó a *Clarín* que precisamente un factor fundamental en la conducción de la política económica paraguaya reciente ha sido la creación del Ministerio de Economía en Paraguay, fusionando las áreas financieras, de planificación, capital humano y hasta de funcionamiento del Estado desde donde, por caso, se monitorean los concursos y los nombramientos ("eliminamos casi 90 cargos jerárquicos"). Motosierra en guaraní se dice 'yvyrakytĩha'.

Powell en su caso fue distinguido como mejor presidente de Banco Central de la región. El titular de la Reserva Federal empezó en 2024 un proceso de reducción de tasas de interés llevando la economía a lo que muchos expertos señalan como un "soft landing" luego de que en 2023 empezara a dejar de subir las tasas y en septiembre de 2024 a bajarlas.

Según *The Banker*, Powell "atribuyó el aumento de la inflación pospandemia a una colisión extraordinaria entre una demanda sobrecalentada y temporalmente distorsionada y una oferta restringida. A su vez, dijo que la desinflación se ha producido como resultado de la disipación de esos shocks, de la política monetaria que modera la demanda y de expectativas de inflación bien ancladas".

"En febrero vamos a colocar un bono en guaraníes en Wall Street a plazo más largo que en 2024" (Fernández V.)

El premio mencionó también "la contribución de Powell para evitar una recesión en Estados Unidos y controlar la inflación, reconociendo la eficacia de la comunicación de la Reserva Federal con los mercados, que fue fundamental para fijar las expectativas de inflación".

Las miradas estarán puestas sobre Powell una vez que Donald Trump asuma como presidente de EE.UU. el 20 de enero. El mandatario dijo que no buscará remover al presidente de la Fed hasta que expire su mandato en 2026, algo que buscó hacer en su anterior presidencia cuando presionó a Powell para que baje las tasas. Pero muchos desconfían. "¿Trump despedirá a Powell de la Fed?", se preguntó Kenneth Rogoff, un profesor de Harvard y ex economista del FMI, en un columna reciente.

Las elecciones del premio de *The Banker* no coincidieron con las de la revista especializada *LatinFinance* que, como ganadores en 2024, eligió a Luis Caputo (ministro de Economía) y Roberto Campos Neto, presidente del Banco Central de Brasil. El galardón de *The Banker* que le fue otorgado a Fernández Valdovinos es el mismo que recibió Alfonso Prat-Gay en 2016, cuando era ministro de Hacienda y Finanzas en el gobierno de Mauricio Macri. ¿Será el año próximo el turno de Argentina para ganar otra vez este premio? ■