



MERCADO DE CAPITALES. En 2024 llegó a un volumen récord de operaciones. Los "default" en el agro encendieron las alarmas. Los productos más negociados. **Páginas 2 y 3**

Clima financiero

Buen tiempo, con algunos nubarrones



Tu baño premium

Grifería para baño

Evier



**BENEFICIOS ESPECIALES
CON EL CLUB**

ClubLaVoz

APROVECHÁ 10%OFF

CON TU TARJETA CLUB LA VOZ EN CUALQUIERA
DE NUESTRAS SUCURSALES

Ferrocons
www.ferrocons.com.ar

Para consultas
351 6981000

en profundidad

MERCADO DE CAPITALES. Favorecido por el orden macroeconómico, en 2024 llegó a volúmenes récord. El "default" agropecuario encendió alarmas. Los productos más negociados.

Finanzas. Buen clima, pero con nubarrones que vienen del agro

Pablo Moragres
Especial

Aunque aún lejos del volumen que se maneja en otros países de la región, el mercado de capitales en la Argentina sigue su avance, apalancado sobre todo por la estabilidad macroeconómica.

Este tipo de fondeo, alternativo al

tradicional que obtiene a través de los bancos, cumple un rol significativo, no sólo para financiar al sector productivo, por medio de acciones u obligaciones negociables (ON), sino también al sector público, mediante la adquisición de los bonos y las letras que colocan el Tesoro o el Banco Central.

Datos del Mercado Argentino de Valores (MAV) indican que en

diciembre de 2024 la negociación de cheques de pago diferido (CPD), tanto físicos como electrónicos, facturas de crédito electrónicas (FCE) y pagarés alcanzó un estimado de \$ 1.4 billones. De esta manera, el acumulado del año pasado marcó un incremento interanual del 24% y ascendió al nivel récord de \$ 14.4 billones.

Por otra parte, teniendo en cuenta el promedio de todos los meses del año, el instrumento de mayor volumen operado en el MAV durante 2024 fue el pagaré, con una participación promedio del 67% en el total negociado.

Pero no todo es color de rosa. En las últimas semanas, saltaron varias alarmas cuando se conoció que empresas del sector agropecuario como Los Grobo, Agrofina y Surcos avanzaron en la presentación de un concurso preventivo de acreedores, según lo hicieron saber a través de comunicaciones elevadas ante la Comisión Nacional de Valores (CNV), en el marco de la caída de los precios globales de los commodities.

En proceso de afianzamiento

Referentes del mercado de capitales observan que el crecimiento del sector está aprovechando el impulso a favor que produce la política de estabilización de precios, superávit fiscal y control monetario del Gobierno nacional.

Manuel Tagle, presidente de la Bolsa de Comercio de Córdoba, comen-

ta que la Argentina tiene un mercado de capitales más chico que otros países de la región, producto de las políticas intervencionistas del Estado que afectaron la confianza de los eventuales inversores.

Sin embargo, destaca: "El año pasado, el mercado de capitales pegó un gran salto porque se financiaron US\$ 10 mil millones en obligaciones negociables, cuando el promedio histórico había sido en los últimos años US\$ 2.400 millones o US\$ 2.500 millones. Esto quiere decir que el mercado de capitales, con esta política, comenzó a tomar más dimensión".

Para Pablo Pereyra, gerente general de Acindar Pymes SGR (Sociedad de Garantía Recíproca), la situación actual del país está llevando al fortalecimiento del mercado de capitales.

"Con la posibilidad de ingreso de nuevo fondeo, de nuevos inversores, el sistema es una herramienta sumamente atractiva que complementa lo que es el financiamiento tradicional vía bancos", asegura el directivo.

Victoria Alfonso, asesora financiera y especialista en financiamiento Pyme en Focus Investment Management, agrega que en este panorama las SGR están trabajando a full.

"El tema es que para el que toma deuda está quedando caro en pesos. Lo que sí, hay mucho mercado para lo que es pagaré *hard dollar*, aunque por este lado no todas las SGR califican para esta operatoria", señala

Alfonso.

A su turno, Agustín Martínez, *portfolio manager* en Dracma, recuerda que el mercado de capitales es el lugar que conecta a los inversores con el financiamiento que requieren las empresas.

"Ahí es donde se ve que el mercado de capitales argentino no está cumpliendo del todo esa función. El mercado local es todavía muy transaccional, es muy del día a día. Falta pensar en el ahorro a mediano y largo plazo", evalúa.

Agro: ¿alarmas o casos puntuales?

Mientras tanto, los referentes coinciden en que los recientes incumplimientos de pago por parte de algunas empresas, principalmente del sector agropecuario, son casos puntuales que tienen más que ver con procesos internos de las compañías que con eventuales inconsistencias en el mercado de capitales.

"Son situaciones puntuales de empresas que se endeudaron en dólares con instrumentos del mercado de capitales y realmente el sector agropecuario ha estado pasando un momento difícil, entre otros motivos, por la quietud del tipo de cambio y la sequía, a lo que se suma que el precio de los commodities estuvo más bien a la baja el año pasado", evalúa Tagle.

Alfonso manifiesta también que esta situación no ha afectado la operatoria habitual: "Por lo menos, no se ve nada inusual a nivel mercado que indique que se hayan dejado de operar instrumentos por esa razón".

Al respecto, Pereyra menciona que todo lo que tiene que ver con el sistema de sociedades de garantía recíproca en los últimos años ha evolucionado muchísimo el nivel de análisis de crédito.

"Estos incumplimientos son hechos aislados, propios en alguna medida de un sector económico que arrancó 2024 con una determinada mirada económica que no se dio y, en definitiva, el problema que se suscitó tuvo que ver explícitamente con razones propias de las empresas, no con una cuestión que afecte sistemáticamente a las SGR", opina el referente de Acindar Pymes.

Martínez aporta que "se trata de casos puntuales de ese rubro en particular, porque las retenciones están altas, el precio internacional de la soja cayó y el dólar se depreció, cuando todos estos agentes estaban esperan-



BOLSA DE COMERCIO. El mercado de capitales en Argentina alcanzó el año pasado niveles récord de transacciones, por un fuerte volumen de operaciones.

\$14.4

Operaciones. Los datos informados por el Mercado Argentino de Valores (MAV) muestran que en diciembre pasado la negociación de cheques de pago diferido (CPD), tanto físicos como electrónicos, facturas de crédito electrónicas (FCE) y pagarés alcanzó un estimado de \$ 14 billones. De esta manera, el acumulado a lo largo de todo 2024 marcó una suba interanual del 24% y llegó al nivel récord de \$ 14.4 billones.

en profundidad

LA VOZ/ARCHIVO

do lo contrario. Pero no afectó al resto del mercado, porque el sector ligado a la energía y al petróleo, por ejemplo, sigue firme y los inversores continúan mostrando confianza”.

Perspectivas y costos financieros

Aunque las perspectivas para este año, en caso de sostenerse el superávit fiscal, son auspiciosas para el mercado de capitales, el sistema no está exento de materias pendientes.

Según Tagle, un tema que hay que resolver es el cepo cambiario. “El Gobierno sabe que hay que resolverlo porque genera trastornos que no son deseables. Tampoco se puede pretender que el Gobierno haga un salto al vacío. Por el contrario, para avanzar en este sentido tiene que lograr cierta confianza y un acuerdo quizás con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para poder liberar el tipo de cambio”, explica el titular de la Bolsa de Comercio local.

Pereyra, a su turno, observa que el contexto posibilita, inicialmente, una mayor demanda de crédito para capital de trabajo.

“Las empresas necesitan ese financiamiento de capital de trabajo para darles plazo a sus clientes y, en alguna medida, para acompañar ese mismo plazo con proveedores. Ahí es donde creo que el mercado de capitales, a partir de justamente su simplicidad de herramientas, va a ser un actor clave. Es algo que se va a dar a lo largo del año, definitivamente”, resalta el referente.

En cuanto a los costos financieros de los instrumentos, Pereyra indica que, en este nuevo contexto con una tasa de interés real positiva, tanto las empresas como las entidades que analizan crédito tienen que mirar con mucha más atención el peso de ese costo financiero en la estructura de costos totales de una compañía.

“Tenemos que ser eficientes en el uso de herramientas. El contexto en donde antes se licuaba el costo financiero hoy no existe más, por lo que la empresa tiene que jugar con el costo real de ese financiamiento”, insiste el referente.



PERCEPCIÓN. En Argentina, todavía persiste en muchos sectores la idea de que es muy complicado acceder a fondos a través del mercado de capitales.

El desafío: romper el tabú de que el mercado de capitales “es difícil”

Comparado con otros países de la región, la relativa pequeñez del mercado de capitales argentino revela, por un lado, el desconocimiento que persiste a nivel local de las distintas alternativas de financiamiento; y, por otro, las posibilidades ciertas de expansión que tiene esta operatoria de cara al futuro.

“Nos falta mucho conocimiento. Es importante educar a las empresas, sobre todo a las pymes, en todos los instrumentos que existen y sus posibilidades. Hay compañías que no salen del banco y del cheque porque todavía están atadas al tabú de que el mercado de capitales es difícil”, cuenta Victoria Alfonso.

Para la referente, “si uno se pone a ver los números, el mercado de capitales ha crecido, pero hay toda-

vía para enseñar, para invitar a que se sumen a usar el mercado, no como reemplazo del banco, pero sí como aliado”.

En esta sintonía, Pereyra menciona también que el desafío educativo es el más importante. “No nos olvidemos de que Argentina cerró 2024 con una relación crédito al sector privado sobre PIB cercana al 6,5% o el 7%, y es un nivel bajísimo respecto de cualquier país de la región”, recuerda.

“Tenemos que trabajar fuertemente en sostener niveles educativos y de asesoramiento para que se conozcan estas herramientas, porque me parece que una vertical importantísima de crecimiento hacia delante de la Argentina justamente pasa por la penetración del

crédito al sector privado”, insiste el referente de Acindar Pymes.

En tanto, Tagle menciona dentro de los desafíos para el sector financiero que se mantenga la actual política económica.

“Lo que el Gobierno tiene que profundizar en 2025 es la reducción aún más del gasto público, para poder disminuir la presión fiscal. Además, los gobiernos provinciales y municipales tienen que generar un proceso de convergencia hacia la política del Gobierno nacional”, señala.

Otro reto para el sector financiero es aprovechar el viento de cola que provocó el blanqueo de capitales. Alfonso asegura que el impacto de esta medida fue cuatro veces mayor que el que inicialmente se esperaba.

La asesora financiera pondera que

el blanqueo “movió mucho el mercado y generó demanda, sobre todo de pagarés de *hard dollar* y todo lo que son obligaciones negociables. Ha habido un incremento muy grande en la cartera que manejamos y de cuentas de gente que, a lo mejor, no hubiese llegado de otra forma al mercado de capitales porque tenía sus dólares guardados”.

Finalmente, Martínez menciona también como un desafío para la expansión del mercado la consolidación de la estabilidad macroeconómica.

“La publicación del tweet (en referencia al posteo en la red social X) del Presidente (Lavier Milei, sobre el activo digital \$Libra) hizo que las acciones cayeran luego aproximadamente un 6%, que los bonos retrocedieran un 2% (aunque luego se recuperaron) y que el riesgo país subiera; ese tipo de cosas todavía son un desafío y hacen que la rueda no gire con la libertad con que debería hacerlo”, cierra el referente de Dracma.

Gatica, Chasseing & Monferrán®

ABOGADOS

Incorpora
nuevos socios

www.gchym.com / Obispo Oro 324, Córdoba, Argentina.

MARÍA EUGENIA
ALVAREZ



Área Derecho Societario.

AGUSTÍN
FIORTO



Área Derecho de Seguros y Defensa del Consumidor.

FEDERICO
MIEGGI



Área Litigios y Arbitrajes.

NICOLÁS
FERNÁNDEZ ALSINA



Área Derecho Corporativo y Derecho Tributario.

entrevista

TECNOLOGÍA. Comenzó armando computadoras en el garaje de sus padres. Hoy es referente mayorista en el rubro y director ejecutivo de la Cámara de Informática del Interior (Cidi).

Leonardo Marques

Del mundo "gamer" a la informática, pero con una mirada humana

Diego Dávila
ddavila@lavozdelinterior.com.ar

Como buen emprendedor tecnológico, empecé armando computadoras en el garaje de la casa de sus padres. Siempre enamorado del mundo *gamer*, con la ayuda de un taiwanés entré al mercado mayorista de la informática 25 años atrás.

Con Trade IT, es uno de los referentes locales; también es director ejecutivo de la Cámara de Informática del Interior (Cidi). Advierte sobre las dificultades que tuvo que pasar este sector, superando los vaivenes de la economía y la política, y de la necesidad de valorizar el contacto humano y el "cara a cara", sobre todo frente al avance de la inteligencia artificial (IA).

—Arrancaste cuando empezaba a decaer la convertibilidad. Es difícil encontrar momentos buenos para iniciar una empresa en Argentina, ¿no?

—Así es, comencé en 1999, con los últimos coletazos de la convertibilidad. Di los primeros pasos y nos agarró la crisis de 2001. A mí me dio una gran mano una persona que es de Taiwán, Yu Shing Liao, quien aquí en Argentina se hace llamar Patricio Liao y cuando va a Estados Unidos se hace llamar Scott.

—¡Pobre! Un nombre difícil de pronunciar.

—Mi familia era fabricante de pastas. Mi abuelo, Juan Rafael Verga, tenía un campo en Santa Fe, hacía molinos de viento. En un momento le pintó venirse a Córdoba y puso una fábrica de pastas, La Santafesina, en la calle Fraguero. Llegó a ser una de las más grandes en Córdoba. Cuando mis

padres se casaron, también se dedicaron a lo mismo, con un local en avenida La Cordillera, y mi abuelo les regaló la casa que estaba al frente de su fábrica. Ahí comencé Trade IT, en el garaje.

—¿En un garaje! Como todo emprendedor tecnológico.

—Claro. Yo trabajo desde los 14 años, arranqué en la fábrica de mis padres los fines de semana. Yo me iba a bailar a Keops el viernes. Volvía el sábado a la mañana, a las 8 entraba en la fábrica y le pegaba hasta las 3 de la tarde. Me iba a dormir. Salía el sábado a la noche, el domingo hacía el mismo circuito y después me iba a dormir. Entonces, siempre tenía unos pesos más que mis amigos. Mis padres me enseñaron la cultura de ganarme la plata. Cuando terminé el secundario, quise estudiar Ingeniería en Sistemas, pero me mató tanta matemática, y yo quería programar. Estudié Diseño Industrial varios años, pero cuando mi padre se fundió, tuve que dejar y ponerme a trabajar.

—¿Qué le pasó?

—Era la época de Carlos Menem, se fundieron las fábricas de mi abuelo, de mi papá y de mi tío. Mi viejo, Francisco Domingo Valentín Marques Lisandra, nació en España; mi mamá se llama Graciela. Así fue que se cansó de Argentina y se fue a vivir a Camboriú, Brasil, donde vivían otros parientes que se habían ido durante la crisis del gobierno de Raúl Alfonsín.

—Cada crisis hecha a los argentinos del país.

—Yo tenía que trabajar o trabajar. Así que arranqué haciendo servicio técnico en el garaje, copiando CD o armando máquinas. El hueco de la escalera era el depósito. Siempre trabajé con la idea de utilizar lo mejor



PEDRO CASTILLO

Pasión por lo "gamer" y por el básquet

Nombre. Leonardo Marques (47).

Casado con. María Daniela.

Hijas. María Clara (13) y María Paz (11).

Le gusta. El mundo *gamer* y el básquet. Fue nadador, compitió para Instituto y el Club Municipal en estilo espalda. "Es el estilo que representa al empresario *pyme*, porque hacés un esfuerzo tremendo sin ver la meta ni por dónde vas", asegura.

Empresa. Trade IT (mayorista) y Nube Tecno (para mercado corporativo).

Cargo. Socio gerente.

Empleados. Cinco.

Productos. Maneja más de 700 tipos de artículos informáticos.

Teléfono. (351) 262 5500.

E-mail. leo@tradeit.com.ar

Web. www.tradeit.com.ar

que viniera, para que cuando viniera algún amigo me dijera: "Che, ¿qué es esto?" o "¿Qué bueno que están los juegos?".

—¿Cuándo te convertiste en mayorista?

—A mí me gustaba el *modding*, que es como el *tuning* de autos, pero para PC. Lo que hoy se llama *gamer*. Modificábamos gabinetes. Como no existían los gabinetes con tapas acrílicas, comprábamos gabinetes de chapa de 1 milímetro, los cortaba con amoladora y poníamos vidrio. Si había plata, porque era muy caro, les poníamos acrílico. No había led, así que usábamos cátodos fríos. Era todo supercasero. Tuve el primer gabinete de aluminio de Argentina y las primeras placas aceleradoras. Nuestro inicio fue el mundo *gamer*, no es lo que hago ahora; en algún momento, vamos a volver, porque está en mi corazón.

—¿Hoy qué venden?

—Insumos y servicio. Tenemos más de 700 productos. El pico *gamer* fue entre 2005 y 2006, llegamos a manejar más de dos mil productos, más de 100 gabinetes. Después, el mercado cambió. Cuando hacía *modding*, conocí a Patricio. Al principio, los procesadores tomaban mucha temperatura. Acá en Argentina no había solución de refrigeración que sirviera. Buscando en foros me puse a chatear con Patricio. Él me mandó una caja con un producto que solucionaba el problema, no me cobró nada, y me dijo: "Salí a mostrarlo". Me puse el traje, portfolio en mano, y salí a visitar negocio por negocio, por Chacabuco y Maipú hasta casi el río Suquia, y por 25 de Mayo y 9 de Julio hasta La Cañada. Pero nadie me daba bola.

—¿Por qué?

—Un día uno me atendió y me preguntó: "¿Vos sos de la Afip?, ¿por qué venís vestido de traje?". Ahí me di cuenta de que en nuestro rubro tenés que usar *chomba*, *jeans* y vestir relajado. Acá todos usaban *coolers* chicos que salían US\$ 4. Mi producto valía US\$ 10, porque tenía una tecnología superior. Yo les decía: "La tanda nueva de procesadores levantan temperatu-



ACTIVIDAD. En el último trimestre de 2024, asegura Marques, las ventas cayeron hasta 50%, pero en enero y en febrero se empezó a notar la reactivación. Marzo será el mes clave para saber cómo será el año 2025.

ra y se te van a quemar. Yo voy a seguir viniendo hasta que se te empiecen a quemar y ahí me vas a agradecer que yo siga viniendo". No me daban bola. Hasta que me llamó Iuan Carlos, de PCNet, y me dijo: "Boludo, ¿dónde estabas? ¡va quemé cuatro procesadores!".

–Y así empezaste a vender.

–Después Patricio se vino a la Argentina. Me dio la representación en Córdoba y yo le armé la sucursal en Buenos Aires. Hicimos eventos para gamers y la Expomática.

–¿Y seguís visitando a los clientes, negocio por negocio?

–Me alejé de eso, pero es algo que quiero retomar este año. Está muy de moda la IA. Yo podría reemplazar a los vendedores por un bot, pero no sirve. Hay que usar las dos cosas. Me gustaría sumar un bot que funcione las 24 horas, para que te atienda si un domingo a las 22 te pintó saber las características de un producto, si hay stock o cuándo va a entrar. Pero los seres humanos no queremos hablar con máquinas, necesitamos ver la cara de la otra persona e identificar qué estás pensando, tomar un cafécito, construir confianza.

–La IA nos distancia.

–La pandemia nos separó mucho. Toda esta tecnología también y hay que volver a juntarnos, porque somos seres sociables. Yo estoy en mi empresa de 9 a 18, al palo. Llego a casa y meto el celular en el placar y me voy a caminar con mis hijas, mi señora y la perrita. Me desconecto y me conecto con mi vida personal, con el deporte.

–Pero el avance de la IA es irreversible.

–La movida que se viene en IA, si la

usamos bien, nos va a liberar tiempo para vivir mejor. A medida que avance un bot con IA va a tener más empatía, no se va a cansar; si vos le pedís algo, lo va a hacer. Intel asegura que todavía no se encontró el killer app.

–¿Qué es el "killer app"?

–Es un software o producto de impacto tan fuerte que ninguno puede dejar de utilizarlo. Excel fue una killer app, cuando salió las empresas se dieron cuenta de que sin Excel no podían competir con aquellas que lo usaban. Ahí explotó el consumo de PC en las empresas. Intel piensa que la killer app de bot de la IA va a ser cuando aparezca el doble digital. Cuando yo termine mi hora de trabajo y pueda dejar un bot que el cliente no pueda distinguir si habla conmigo o con la máquina; que coordine una reunión, arme una cotización y responda los mensajes. Eso es lo que se viene. Por eso, quiero volver a la calle, tanto en mi empresa como en la Cidi.

–¿Cuántos son en la Cidi?

–Son 100 empresas. Este año tenemos que reconvertir la cámara, conocer las necesidades de los socios, salir a la calle, encontrar los problemas en común. Hay que trabajar el tema fiscal. Además, nosotros podemos acceder a fondos para capacitación, como

“Este año se van a ver en el mercado muchos productos de domótica. La apertura importadora hizo que los precios bajaran a un tercio de lo que valía antes.

el del Sifcos.

–Volvamos a Trade IT. ¿A quiénes les venden?

–Hoy el 90% de nuestros clientes son negocios de informática. Colocamos insumos para impresoras, impresoras, cartuchos de tinta para impresoras HP y Epson, papel térmico para las tickeadoras fiscales, tinta para recarga; sillones, accesorios y adaptadores Netmak; teclados, mouses, "consolitas" de juegos para televisores, tablets, routers, extensores de señal y cámaras para seguridad. Hace un año empezamos con Nube Tecno, que es nuestra pata de atención corporativa, empresas y organizaciones. Desde que empecé hace 25 años, no vendo minorista porque cuidó a mis clientes. Lo que pasa es que el mercado está cambiando.

–¿Cómo?

–Con la apertura de importaciones y las plataformas como Mercado Libre, el importador ya no necesita más del distribuidor y el minorista. El importador puede vender directo al público. Es válido, pero no hay que perder el negocio minorista, porque da capilaridad. No podés atender todo desde Buenos Aires. Necesitás gente que te brinde servicio y asesoramiento. Ahí está el futuro del reseller (ventas), se tiene que transformar aplicando valor agregado, que no gana en el producto sino en el servicio. Las marcas que yo distribuyo empezaron a vender por Mercado Libre y a saltarse todo el canal. Por eso armé un canal corporativo, pero como soy cabeza dura, y tengo la mitad de tano y la otra mitad de valenciano, voy a seguir respetando el canal. Vendo a un precio corporati-

vo, pero les dejo un margen a mis clientes para que ellos puedan mandar el mismo precio que yo. El cliente nos va a elegir por servicio, por cercanía, por afinidad, por lo que sea. Pero no quiero romper el canal. Eso no lo están respetando. Salen a matar. Hay marcas con precios por debajo del valor en China.

–¿Se normalizó la importación?

–Estamos igual que con Mauricio Macri. Volvimos a un mercado de competencia. Se puede importar lo que sea. Ya no hay más restricciones ni permisos a dedo. El gobierno de Alberto Fernández fue catastrófico, peor que el de Cristina Fernández. Me volvía loco porque cada semana me llegaban dos o tres regulaciones nuevas. Tengo carpetas por cada giro con 30 archivos PDF para llenar.

–¿Todo esto se acabó?

–Sí, se acabó. La primera etapa fue compleja, porque te daban el pago en dólares diferido. Hoy se pueden girar dólares contado con liquidación. Salís del Mercado Libre Único de Cambio (Mulc), pero si te dan los números, podés importar lo que quieras. Este año se van a ver en el mercado muchos productos de domótica. Esto hizo que los precios bajaran a un tercio de lo que valía antes. Productos que yo pagaba US\$ 30 hoy pago US\$

“Si importás un soporte, en impuesto pagás lo mismo que el producto. El sector público gana más que el empresarial, que es el que asume el riesgo.

12. Con la eliminación del impuesto País, las cámaras de seguridad bajaron 30%. Creo que ya estamos "piso" de los precios y la rentabilidad ha bajado muchísimo. Que no es malo.

–¡Epa! El mundo empresarial se queja de eso, ¿por qué decís que no es malo?

–El negocio mayorista debe que tener margen de rentabilidad baja. Los estadounidenses le llaman al negocio mayorista box movers (moveres de cajas). Yo soy un movedor de cajas. Si tenemos márgenes altos, el producto llega a un precio final muy alto. Ahora necesitamos que se aggiornen en el Estado nacional, provincial y municipal y bajen impuestos.

–¿De cuánto es la carga impositiva?

–Si importás un soporte, en impuesto pagás lo mismo que el producto. El Estado gana más que el empresario que asume el riesgo. Yo no digo que el Estado no tiene que recaudar. La marcación promedio estaba en 28% y ahora es de 20%, la mitad se va al Estado. El otro 10% es el bruto, de ahí pago alquiler, luz, gas y empleados, con lo que en limpio queda un 4%, siempre que tenga buenas ventas para cubrir los costos fijos. Hay que bajar los impuestos, si no, ¿cómo vamos a ser competitivos?

–¿Cómo están las ventas?

–Los últimos tres meses trabajamos a pérdida, con caídas de 50%. En enero empezamos a ver una pequeña suba respecto a diciembre y ahora en febrero estamos viendo la misma tendencia. En este negocio, la temporada alta es de marzo a noviembre. Así que si en marzo sigue así, va a ser un año de recuperación.

recursos humanos

EMPLEO. Muchas mujeres acumulan responsabilidades en el ámbito laboral y en el familiar para no perder el tren del desarrollo profesional. Estrategias para balancear la vida y el trabajo.

Mujer y trabajo. Cómo se puede construir una agenda equilibrada

lavoz #cvagroup@gmail.com

Natalia Cico
Especial

El discurso del guionista y escritor español Eduard Sola, al recibir el premio Goya por la película **Casa en Flames**, se volvió viral y fue ampliamente aplaudido. Sus palabras resonaron en muchas mujeres cuando dijo:

"Somos hijos de una multitud de 'supermadres', mujeres a las que se les exigió trabajar fuera de casa sin desprenderse del trabajo de dentro de ella. Nos vistieron, nos alimentaron y nos criaron mientras combinaban con ocho horas de trabajo peor remunerado que el de sus homólogos masculinos. Nadie les ofreció una alternativa a este modelo basado en la renuncia a una vida propia (...)".

Este reconocimiento a la carga histórica de las mujeres no es casual. La sociedad ha mantenido durante siglos una división de roles entre hombres y mujeres que, aunque ha evolucionado con los cambios culturales, tecnológicos y científicos, sigue dejando una brecha importante.

El dilema: libertad económica, pero doble carga

En los últimos 50 años, la mujer ha conquistado espacios en el mundo laboral, logrando mayor independencia económica y una presencia más fuerte en todos los sectores. Sin embargo, este avance no ha venido acompañado de una transformación igual de profunda en la distribución de las tareas del hogar y el cuidado familiar.

Aún hoy se espera que la mujer asuma la mayor parte de las responsabilidades domésticas y emocio-



DESAFÍO. El gran reto es cómo lograr una agenda equilibrada entre lo laboral y lo familiar, y que facilite su desarrollo personal.

nales, incluso cuando trabaja fuera de casa. No es raro ver entrevistas a empresarias, actrices o científicas en las que se les pregunta cómo logran equilibrar su vida familiar y laboral, algo que rara vez cuestiona a los hombres. La mujer que prioriza su carrera suele ser más juzgada que un hombre en la misma situación.

Una agenda equilibrada y libre de culpa

Si bien los cambios estructurales en la sociedad son necesarios, hay herramientas que pueden ayudarnos a construir una vida más balanceada en el presente. Aquí algunos enfoques clave:

1. Compartimentos estancos:

Presión Ansiedad y depresión

La presión de "poder con todo" lleva a muchas mujeres a niveles de estrés alarmantes. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), las mujeres tienen 50% más de probabilidades de sufrir trastornos de ansiedad y depresión en relación con los hombres. La sobrecarga de roles impacta en ellas.

proteger cada espacio de nuestra vida. ¿Por qué los barcos no siempre se hunden al chocar contra una roca o un iceberg? Porque su base está dividida en compartimentos

estancos: si uno se llena de agua, los demás permanecen intactos. Nuestra vida funciona de manera similar. Cuando estés en el trabajo, enfócate en él sin sentir culpa por no estar en casa. Y cuando estés con tu familia, deja el trabajo a un lado. Esto no solo mejora la productividad, sino que reduce la sensación de estar en dos lugares a la vez sin estar realmente en ninguno.

2. El equilibrio se mide en el largo plazo. Es imposible que cada día sea perfectamente equilibrado. Habrá momentos en que una urgencia familiar tomará prioridad y otros en que el trabajo demandará más tiempo. La clave es evaluar el balance en periodos más amplios: nunca saques conclusiones por un mal día.

una mala semana o incluso un mal mes. Lo importante es no perder de vista tu objetivo a largo plazo.

3. El equilibrio no es estático, sino dinámico. Mantener el equilibrio es como andar en bicicleta: el movimiento constante es lo que lo sostiene. Habrá días de más trabajo y otros de más descanso. Aceptar esta naturaleza cambiante ayuda a reducir la culpa y la autoexigencia.

4. Soltar el perfeccionismo. No podemos con todo y ni falta que hace. La obsesión por ser "supermujeres" sólo genera estrés y frustración. Aceptar que no siempre podremos hacerlo todo bien nos hace más humanas y permite disfrutar más de cada etapa.

5. Elegir con conciencia: saber decir "no". Ser productiva no significa hacer más, sino hacer lo importante. Practicar el esencialismo -priorizar lo verdaderamente valioso y eliminar lo que no aporta- nos permite vivir con más paz y menos agotamiento.

6. Romper con las exigencias sociales y delegar sin culpa. Las mujeres no podemos ni debemos cargar solas con el peso del hogar y el trabajo. Delegar tareas, exigir corresponsabilidad y romper con patrones culturales es clave para vivir con más libertad.

7. Aprender sobre gestión del tiempo desde una mirada benévola. Productividad no significa llenar la agenda de actividades. Aprender a gestionar el tiempo con inteligencia -dando prioridad a lo esencial y dejando espacio para el descanso- es fundamental para alcanzar una vida equilibrada y plena.

Dónde poner el foco

El avance de las mujeres en el mundo laboral ha sido un logro incontestable, pero aún queda un largo camino por recorrer para que esta conquista no signifique una doble carga. Mientras la sociedad sigue transformándose, cada mujer puede tomar el control de su agenda con estrategias que le permitan vivir con menos culpa y más bienestar.

Cuando termine cada día, pon el foco en lo que sí lograste, en lo que conquistaste desde tu pequeño mundo, y no en lo que quedó pendiente. Superar la culpa puede ser sólo un cambio de perspectiva: mirarse con ojos más amables, en lugar de hacerlo con la mirada implacable que sólo ve lo que falta.

La urbanización Docta ya tiene su primer colegio

APERTURA. Se inauguró el Instituto J. F. Nash, con una propuesta innovadora basada en tecnología, idioma y deporte. El ciclo 2025 incluye nivel inicial y primer grado.

El viernes pasado, abrió oficialmente sus puertas el primer colegio en Docta Urbanización, el Instituto J.F. Nash. El acto tuvo la presencia de autoridades del Ministerio de Educación, fundadores, dirección y cuerpo docente, como también las familias que confiaron en el proyecto y la gerencia de la desarrollista Proaco.

Ubicado en el distrito Docta Central, en Malagueño, el colegio ofrece una propuesta educativa privada y laica, enfocado en la innovación, la

tecnología, el idioma y el deporte. Inicialmente, incluye el nivel inicial (sala de 3, 4 y 5 años) y primer grado. Luego, seguirá expandiéndose con las próximas cohortes.

Instituto J.F. Nash tendrá opción de jornada simple y extendida hasta las 16, brindando una solución educativa esperada por los habitantes de Docta. Sus instalaciones incluyen aulas amplias, climatización y espacios de recreación, que también fomentarán ambientes para aprendizajes.

"Es un proyecto educativo innovador y con un cuerpo docente con mucha trayectoria, con una fuerte impronta en tecnología", destacó Carolina Amuchástegui, representante legal de la institución. Desde Proaco, Lucas Salim celebró la inauguración y destacó su importancia: "Como cordobés y empresario muy relacionado con la educación, siento una enorme alegría de poder coronar ese camino con la construcción de un colegio dentro de Docta", expresó.



INAUGURACIÓN. El Instituto J. F. Nash.

opinión

AL MARGEN

El exorcismo de la "memecoin"

En los hechos, puede que haya sido un encuentro más. Pero en el plano simbólico, la reunión del presidente Javier Milei con la directora del Fondo Monetario Internacional (FMI), Kristalina Georgieva, cobró una dimensión diferente.

El Gobierno intenta apurar el nuevo acuerdo con el organismo internacional, al que pretende vestir de exorcista para ahuyentar la maldición del casi surrealista evento de la "memecoin".

Hay, además, un telón de fondo que explica la volatilidad en la que ingresó el país. Después de la fase *bullish* y del baño de euforia desmedida, el mercado se quedó sin nuevas y buenas noticias. El riesgo país es un reflejo del valle. Incluso, no hay que descartar un tramo más en la corrección de precios.

Todo dependerá de la posibilidad de tener una carta fuerte que supere al relato. Es cierto que, por ahora, las esquirlas del episodio \$1 libra llegaron casi sin fuerzas al mundo financiero, aunque eso no debería relativizar el cachetazo a la confianza que la gestión Milei despertó dentro y fuera del país con su política fiscal para reducir la inflación y sacar a la economía del marasmo.

De hecho, la semana se plagó de datos arrojados por múltiples encuestas que apuntaron a auscultar el estado de ánimo de la opinión pública. También en las redes sociales, ese sórdido universo donde Milei multiplicó a la

cofradía libertaria y en el que, vaya paradoja, quedó en ridículo.

La entrevista que luego pactó para explicar lo ocurrido fue un papelón y no hizo más que aumentar la confusión y las contradicciones. Una bala a un pie que todavía sangra.

Aturde el silencio del "círculo rojo" y también el de muchos gobernadores, aunque estos últimos buscan capitalizar a corto y mediano plazo el grotesco presidencial.

Oxígeno en el Norte

En Estados Unidos, Milei y su comitiva cambiaron el aire. El Bank of America organizó un encuentro de dos días dedicado exclusivamente a la Argenti-



Diego Dávila
ddavila@lavozdelinterior.com.ar



PURO SHOW. Javier Milei le regaló una motosierra al dueño de Tesla, Elon Musk.

na. Las apuestas siguen en alza.

En la agenda del Gobierno también está la búsqueda de un guiño de Donald Trump. La Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina (AmCham) aseguró que hay "serias posibilidades" de acceder a un tratado de libre comercio con el país norteamericano.

Acuerdo con el FMI habrá, pero la margarita se deshoja alrededor de dos aspectos cruciales: uno de ellos es el desembolso de dinero y bajo qué condiciones. No es lo mismo tener dólares como fondo de garantía que la posibilidad de usar una porción para actuar en los mercados. Al Fondo no le simpatiza esta última opción y, además, pide el fin del *blend*.

Esa modalidad y las intervenciones en las cotizaciones financieras han sido la causa principal de la débil capacidad del Banco Central para retener las divisas que liquidan los exportadores.

El otro punto es el meneado esquema cambiario y la bendita devaluación. Aquí el Gobierno, se sabe, habla de la apreciación del peso y de cómo evitar que ese proceso siga escalando. Como otras veces, vuelve a escucharse la hipótesis de una banda de flotación, aunque los márgenes no son muy generosos, por el bajísimo nivel de reservas.

Hay otro punto clave: el entendimiento con el FMI debería desinflar el riesgo país para volver a acceder a los

El Gobierno busca en EE.UU. oxígeno. Quiere acelerar el nuevo acuerdo con el FMI, cuyo núcleo incluye condiciones del desembolso de dólares y el esquema cambiario.

mercados de deuda y de esa manera apuntalar la estrategia cambiaria.

Martin Rapetti, uno de los economistas cuestionados por la usina oficialista, participó tiempo atrás de un grupo que analizó 46 experiencias de estabilización en países latinoamericanos.

Ese trabajo dejó en evidencia varias certezas: por ejemplo, que no hay proceso de desinflación sin apreciación cambiaria. Es lo que ha venido pasando. Ahora bien, la clave pasa por la capacidad de sostener esa apreciación. Los que no pueden aguantar, devalúan.

Para Rapetti, el plan de Milei se encuadraría en un "caso de éxito transitorio". Cree que el actual nivel del tipo de cambio conduce, tarde o temprano, a un déficit de las cuentas externas. No en vano hay cada vez más ojos puestos sobre la balanza comercial y la manera en la que se está achicando el superávit, a la espera de la liquidación de la cosecha gruesa, para la que todavía falta.

ESPACIO PATROCINADO | CIMC WETRANS

Apertura comercial y expansión: las claves de crecimiento en el ámbito de la logística

Romina Parquet, founder y CEO de CIMC Wetrans anticipa perspectivas para el 2025 y destaca la importancia de la inversión en infraestructura y digitalización de este mercado.

Para este año, el Banco Mundial estima que la Argentina podría crecer un 5% lo que genera expectativas y un panorama optimista para el transporte de carga internacional, impulsado además por la inversión en infraestructura y digitalización de este mercado. En este contexto, Romina Parquet, founder y CEO de CIMC Wetrans, compartió sus perspectivas del futuro en torno a este mercado para 2025.

Parquet lidera el grupo industrial diversificado con un ecosistema propio de productos y servicios que incluyen: construcción modular, depósitos modulares y contenedores para diversas industrias, que son factibles de integrar con todo tipo de soluciones en el ámbito de la logística para embarques marítimos, aéreos y terrestres, desde y hacia mercados de todo el mundo.

La inversión en infraestructura será uno de los grandes desafíos del sec-

tor. "En nuestro caso, la infraestructura siempre fue una prioridad. En 2022 inauguramos nuestros depósitos nacionales y adquirimos camiones. El año pasado también invertimos en lotes para el armado de nuestros showrooms en Neuquén y Salta", comenta Parquet.

Los depósitos de la firma cuentan con una estructura constructiva AAA y están ubicados en el Área de Promoción El Triángulo, la cual se encuentra muy próxima a los principales accesos a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Desde allí se realiza el almacenamiento, fraccionamiento de pedidos, gestión de inventario, embalajes, así como la desconsolidación y consolidación de contenedores y su distribución eficiente en 24 horas. Esto como respuesta a las demandas que genera el crecimiento exponencial del comercio electrónico.

Tecnología y digitalización

La operación del depósito de



El puerto, en plena actividad. La apertura mejora el rol de la competencia, aseguran.

CIMC Wetrans se realiza a través de un software que permite a los clientes acceder de manera remota y just-in-time a su inventario detallado como también a los movimientos que se han llevado a cabo con sus productos. Este software tiene la capacidad de integrarse con los sistemas del cliente y plataformas de e-commerce, para gestiones B2B y B2C, además de administrar las operaciones marítimas, aéreas y terrestres que realiza nuestra empresa.

Apertura

Desde CIMC Wetrans celebran el

cambio en la política nacional que ha permitido la apertura al comercio exterior y al mundo. Durante 2024, la firma dio a conocer sus planes de expansión en el interior del país, en línea con la demanda de infraestructura y servicios que han impulsado los proyectos del sector energético y minería.

En ese sentido, Parquet mencionó: "Confío en que las provincias tengan el mismo nivel de apertura. Para todos es clave que el comercio local sea un instrumento para dar trabajo a la provincia, pero que no limite el desarrollo de la tecnología por restricciones. Puntual-



Romina Parquet destaca las nuevas políticas de apertura al comercio exterior.

mente en el ámbito de la logística, para nosotros es un pilar estructural que nos permite ser eficaces en materia de tiempos, plazos de entrega y costos. Son soluciones logísticas integrales y llave en mano que permiten simplificar el proceso completo: fabricación, transporte, importación y nacionalización, en un lapso de tres meses".

Esta apertura activa el rol de la competencia: "Eso nos exige ser mejores en cuanto a los productos y servicios a ofrecer. Generar fuentes de trabajo, más consumo y mayor crecimiento económico", cerró.

opinión

Hasta la primera quincena de febrero se planteaban algunas incógnitas fundamentales que condicionaban el devenir de la economía argentina. No es que a partir de ese momento hayan desaparecido o solucionado, por el contrario, el *affaire* con la *cripto* Libra abre aún más interrogantes respecto a los desafíos que se plantean hacia el futuro.

El suceso está en pleno desarrollo y, desde este lugar, es imposible determinar todas las variables que influyen ni, mucho menos, aventurar sus resultados. De lo que no tenemos dudas es de las complicaciones que provocará en los impactos de las distintas políticas públicas que se implementen.

Dicho esto, nos centraremos en enunciar los que, a nuestro entender, representan los desafíos más significativos de esta economía. La insistencia en no corregir el tipo de cambio por parte de la autoridad monetaria le permite mantener la narrativa de que la baja en la inflación (a todas luces innegable) responde a la política fiscal, sin incidencia del ancla cambiaria. Paralelamente, mantiene la ilusión social que provoca un dólar barato en la población con poder adquisitivo.

La eliminación del déficit es cada vez menos relevante para la discusión teórica, pero cada vez más para legitimar el ajuste.

El problema de las reservas

El segundo aspecto es el sostenimiento de un dólar barato sostenido por el *carry-trade* que lo torna en necesariamente inestable y volátil. También es teórico definir si hay atraso cambiario, que implica comparar el tipo de cambio real (TCR) con algún supuesto TCR de equilibrio de largo plazo y corroborar que es más bajo. De lo que no hay duda es que en el último año se produjo una brutal apreciación.

Desde el mes de octubre pasado, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) logró quebrar la racha en materia de compra de divisas, producto de que el sector agropecuario estuvo liquidando existencias por encima de su promedio histórico.

La explicación de este comportamiento anterior incluso a la medida de reducción de la tasa de derechos de exportación se encuentra más por el cambio en las expectativas de devaluación, que se redujeron significativamente de la mano de un dólar financiero que no paró de caer desde mediados de julio. Dicha caída, sumado al rendimiento positivo de los saldos en moneda local, incentivaron a que el sector liquidara stocks, ofreciendo más dólares que lo normal al mercado.

La caída del dólar financiero se explica en buena medida por el notable ingreso de dólares al sistema financiero local que generó el blanqueo. Ese *shock* de liquidez se tradujo en una mayor oferta de dólares como resultado de la derivación de dichos saldos hacia los préstamos en moneda extranjera (que son liquidados automáticamente en el mercado cambiario). Además, les permitió a las empresas captar parte de esa liquidez a través de la colocación de deuda, como las famosas obligaciones negociables (ON) que, al igual que los préstamos bancarios, luego son cambiados a

LA ECONOMÍA

De la gran incógnita a la gran estafa



Mary Acosta
Licenciada en Economía

pesos en el mercado cambiario. Todo lo anterior es lo que explicó las importantes compras de dólares que hizo el BCRA desde octubre. Ahora bien, a pesar de ello las reservas netas vienen cayendo de manera sistemática desde mediados de julio.

Para entender esto, primero hay que aclarar que las reservas netas del BCRA representan los activos en dólares con los que cuenta la autoridad monetaria,

es decir, las reservas brutas (depósitos en dólares, oro, los yuanes del swap, entre otros), menos los pasivos de corto plazo en dicha moneda (encajes, swap y depósitos públicos en dólares, entre otros).

Entonces, hay algunos movimientos que afectan solamente a las reservas brutas y otros que afectan a ambas. Cuando alguien deposita dólares en su cuenta bancaria, eso afecta las reservas

brutas a través del aumento de los encajes (porque el banco está obligado a depositar o "encajar" una parte de los mismos en la cuenta del BCRA, lo que hace que se incrementen sus activos), pero no las netas (porque como esos dólares en realidad son del depositante, también se contabilizan en sus pasivos). Acá tenemos un primer elemento que explica por qué el blanqueo, que provocó un fuerte incremento de los depósitos en dólares, no se tradujo en un aumento de las reservas netas.

En cambio, cuando el BCRA compra dólares en el mercado cambiario, eso lleva a la expansión tanto de las reservas brutas como las netas, porque dicha transacción no conlleva un aumento de sus pasivos. Aunque, en este caso, tampoco consiguieron aumentar las reservas netas porque se destinaron a pagos de deuda pública en moneda extranjera, reduciendo simultáneamente las reservas brutas y las netas. No obstante, el punto central es que estas últimas continúan cayendo porque la compra de dólares por parte del BCRA en el mercado cambiario no alcanza a compensar los pagos de deuda que el Gobierno tiene que afrontar.

El cambio de expectativas durante los últimos meses del año pasado dependió de algo absolutamente coyuntural como el blanqueo, cuyo efecto se fue diluyendo con el correr de los meses. Mientras que el otro componente de la acumulación de reservas, el superávit comercial, se redujo notablemente, no alcanzando a compensar los pagos de deuda, como había pasado en el primer semestre.

La fuerte reducción del superávit comercial se explica, en buena medida, por la apreciación sostenida del TCR y por la recuperación relativa de la actividad económica. Ambos factores impulsaron las importaciones bienes y servicios, creando un interrogante respecto de dónde van a salir los dólares para afrontar los pagos de deuda. Desde la autoridad económica apuestan a la renegociación con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para conseguir más financiamiento, el ingreso de inversiones extranjeras a través del Rígido o incluso volver a colocar deuda en los mercados (merced a la disminución del riesgo país).

Un sendero angosto

En conclusión, el sendero económico elegido es angosto y requiere cada vez de más dólares. Paralelamente, la intervención en el mercado de cambios para sostener la brecha se mantiene en valores muy elevados, agravando aún más el nivel de reservas netas.

Diversos analistas concluyen que la necesidad de auxilio financiero podría ser superior a US\$ 15 mil millones, producto de un incremento en el déficit de cuenta corriente cambiaria (CCC), los pagos de deuda nacional y provincial, y el sostenimiento de un nivel de intervención del BCRA en los mercados financieros que le permita mantener la apreciación del tipo de cambio, para evitar presiones inflacionarias y no crear complicaciones en un año electoral. Además, el cálculo supone que se mantiene el acceso a fuentes de financiamiento por parte del sector privado (ON, créditos financieros externos, créditos en dólares con el sistema financiero local, etcétera).

Si el acuerdo que se consiga con el FMI no implica el acceso a fondos líquidos, es de suponer que caiga el financiamiento privado en dólares, subiendo la incertidumbre y la expectativa de devaluación, en un contexto de reservas negativas crecientes. Hay que considerar que, en años electorales, la demanda de dólares del sector privado aumenta, mientras que el programa económico necesita que continúe el proceso de monetización para sostener el esquema cambiario y lograr la convergencia de la tasa de inflación a valores internacionales, suponiendo que la consolidación del equilibrio fiscal continúa, más allá del costo social, económico y en términos de productividad que está generando.

Si la estrategia oficial depende de conseguir fondos frescos del FMI, sin tener que conceder la variación de su política cambiaria, además de atraer inversiones privadas, tanto financieras como productivas, la aparición de un fenómeno como el *criptogate* en medio de esta puja podría afectar significativamente la confianza de los inversores y derrumbar el esquema propuesto por la autoridad monetaria.

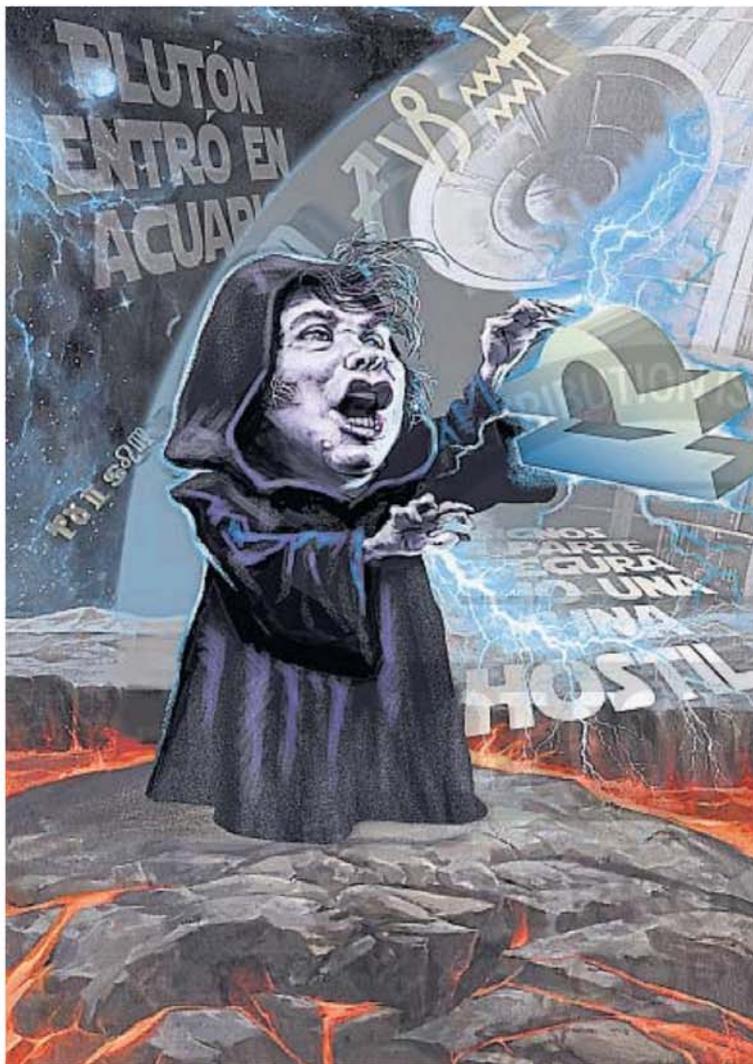


ILUSTRACIÓN DE ERIC ZAMPERRI