

punto a punto

# LOS DUEÑOS DEL SHOW

La firma BS Group se consolida como un player de peso en la gestión y desarrollo de acciones vinculadas al sportbizz. Marketing, logística, organización y sponsoreo de eventos de fútbol, tenis, hockey y rugby son su core, junto a la gestión integral de la franquicia de rugby Dogos XV. Su rol en la llegada de Pumas-All Blacks y los proyectos que se vienen.



# ¿Cómo se disfruta la interactividad de Punto a Punto? Haciendo click en todos estos botones



Seguir leyendo o ver más



Cerrar



Agrandar



Escuchar



Avance y retroceso



Volver a índice



Galería de fotos

**Dale play a todos los videos**

# AVENIDA DEL PIAMONTE completamente renovada

Con nuevas veredas, cordones cuneta y una senda para bicicletas; conductores, ciclistas y peatones ya utilizan este corredor de forma segura y con una transitabilidad más fluida.

Además, esta importante arteria ya cuenta con nueva luminaria LED en los 900 metros que unen el Polo Ambiental Rubén Américo Martí con el Parque Kempes.

“Hacemos obras que son soluciones para los vecinos y vecinas de la ciudad”



NEGOCIOS

## “La actividad dejó de ser atractiva para muchos desarrollistas”: el diagnóstico de Roque Lenti sobre el mercado inmobiliario en Córdoba

Altos costos y baja rentabilidad configuran un escenario desafiante para el sector inmobiliario en Córdoba. Roque Lenti, presidente de CEDUC, advierte sobre el impacto de la especulación en los precios de construcción, la necesidad de financiamiento para compradores y la importancia de una reforma impositiva para impulsar la actividad.

Por Renata Palazzi Santisteban

punto a punto

El mercado inmobiliario de Córdoba atraviesa una situación crítica. Según Roque Lenti, presidente de la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), la actividad enfrenta altos costos de construcción en dólares, una capaci-





dad de compra limitada y un contexto de incertidumbre económica que afecta la rentabilidad del sector.

“Sigue habiendo una fuerte preocupación en el sector por el aumento de costos. Hoy estamos dentro de los costos más altos en dólares por metro cuadrado de la historia”, afirma Lenti. Actualmente, el costo de obra se encuentra en el orden de los 900-950 dólares por metro cuadrado, sin contar impuestos ni la estructura empresarial.

A esto se suma el incremento de los salarios en dólares, lo que impacta directamente en la ecuación de rentabilidad. “El producto de venta no ha aumentado en relación a esos costos, lo que hace que la actividad haya dejado de ser atractiva para muchos desarrollistas”, señala.

## **EL IMPACTO DEL NUEVO GOBIERNO Y LA ESPECULACIÓN DE PRECIOS**

La asunción de Javier Milei generó una reconfiguración del mercado, con un aumento especulativo en los in-

sumos de construcción. “El nuevo gobierno hizo que los costos del metro cuadrado aumentaran por encima de la media, con expectativas de una devaluación más fuerte de la que finalmente ocurrió”, explica Lenti. Un ejemplo claro es el precio del acero, que llegó a costar más de US\$1.500 la tonelada cuando su valor normal ronda los US\$700-800 dólares. Esto, sumado a



la congelación de la mercadería a valores especulativos, ha paralizado parte del mercado.

### **CAPACIDAD DE COMPRA LIMITADA Y NECESIDAD DE CRÉDITO HIPOTECARIO**

El valor de las propiedades ha superado el poder adquisitivo de la mayoría de los compradores. “Hoy un departamento de un dormitorio no cuesta US\$70.000 u 80.000, sino US\$120.000 dólares. ¿Quién convalida ese precio en el mercado?”, cuestiona Lenti.

Para revertir esta situación, el crédito hipotecario es fundamental. “El mercado financiero debe reactivarse para que los compradores puedan acceder a la vivienda propia”, enfatiza.

A pesar del contexto adverso, Lenti destaca que Córdoba sigue siendo una de las plazas más competitivas del país. “El precio del mercado en Córdoba es el más bajo de Argentina, debido a la cantidad de actores en el sector”, sostiene.

### **REESTRUCTURACIÓN Y EFICIENCIA: CLAVES PARA LA SUPERVIVENCIA**

Ante este escenario, las empresas del sector deben enfocarse en la eficiencia y la reducción de costos. “Las



compañías ganarán dinero por su estructura ajustada y por evitar sobrecostos”, explica Lenti, quien también menciona la posibilidad de eliminar intermediarios en la compra de materiales de construcción como una estrategia para abaratar costos. Tradicionalmente, el sector agropecuario ha sido un motor para la inversión inmobiliaria, pero su rentabilidad también se ha visto afectada, lo que impacta en la demanda de propiedades.

En este contexto, Lenti destaca la buena relación con el gobierno municipal de Córdoba y el trabajo conjunto en un plan de ordenamiento territorial. “La idea es proponer estudios para definir dónde y cómo es posible realizar desarrollos que be-

neficien a la ciudad en su conjunto”, explica. Consultado sobre si imaginaba este panorama tras la asunción de Javier Milei a fines de 2023, el empresario analizó: “quería un cambio, el país lo quería, pero no pensamos cuál iba. Si hubiera sabido qué es lo que iba a pasar, posiblemente me hubiera equivocado menos”.

### **PERSPECTIVAS PARA 2025: OPORTUNIDADES Y REFORMAS NECESARIAS**

De cara al próximo año, Lenti prevé una etapa de recalibración. “El 2025 será un año de oportunidades, pero también desafiante. Recién después de las elecciones de medio término podríamos ver una tendencia positiva”, afirma.

Por último, resalta la necesidad de una reforma impositiva para aliviar la carga sobre el sector. “Los impuestos provinciales, como Ingresos Brutos y Sellos, sumados a la transferencia de inmuebles, impactan fuertemente en la rentabilidad. Es clave que la política entienda que, sin una reforma impositiva, la reactivación económica será muy difícil”, concluye.

En síntesis, el mercado inmobiliario de Córdoba enfrenta importantes desafíos, pero también oportunidades de transformación. La eficiencia empresarial, la colaboración público-privada y el regreso del crédito hipotecario serán fundamentales para revertir la situación y sentar las bases de un crecimiento sostenible en el mediano plazo.






# un encuentro con la magia de nuestra tierra

punto a punto

Neuquén, el secreto  
mejor guardado

 GyP | ENERGÍA EN TODO  
LO QUE HACEMOS

 neuquén verano.  
disfrute infinito





NEGOCIOS

## **Holcim acelera su expansión en Argentina: las claves del plan de Bittar y su quinta adquisición**

**Con una estrategia de crecimiento basada en adquisiciones, Holcim Argentina suma a Horcrisa a su cartera y refuerza su presencia en el mercado de la construcción. Pablo Bittar, CEO de la compañía, detalla las inversiones recientes, el impacto en el sector y las perspectivas de crecimiento para el futuro.**

Por Renata Palazzi Santisteban

Holcim Argentina está ejecutando una estrategia agresiva de crecimiento basada en la adquisición de empresas para consolidarse como proveedor integral de soluciones para la construcción.

En diálogo con **Punto a Punto**, Pablo Bittar, CEO de Holcim Argentina, detalló las recientes inversiones, el impacto en el mercado y las perspectivas para el sector.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Holcim adquirió recientemente Horcrisa, una de las empresas líderes en la producción de hormigón elaborado en Buenos Aires. Con esta compra, la compañía busca fortalecer

su presencia en el mercado más importante del país y aumentar su volumen de ventas en aproximadamente 300.000 metros cúbicos al año, lo que representa ingresos anuales de alrededor de 23 millones de dólares.

“Con esta adquisición seguimos ampliando nuestra promesa de valor para ofrecer soluciones integrales en construcción. Ya no somos solo una cementera, sino un proveedor de soluciones que van desde los cimientos hasta los techos”, destacó Bittar.

Holcim ha invertido en los últimos seis años más de US\$ 250 millones en Argentina, incluyendo adquisiciones como Tensolite (premoldeados y pretensados de hormigón), Qui-mexur (impermeabilizantes y pinturas) y la inauguración de una planta de pegamentos, aditivos y revoques de la marca global Tector. Además, su red de corralones Disensa ya cubre el 80% de los materiales necesarios para la construcción de una vivienda.

“Holcim está explorando constantemente nuevas oportunidades estratégicas para seguir creciendo y fortaleciendo su oferta de soluciones integrales para la construcción. Esto incluye la búsqueda de nuevas oportunidades estratégicas y productos” dijo Bittar dejando la puerta abierta a posibles anuncios de nuevas adquisiciones antes de fin de año.



Para el CEO, el eje estratégico de Holcim es crecer en Argentina y fortalecer los productos que ya tienen. “Las posibles adquisiciones estarán relacionadas con soluciones integrales para la construcción a nivel nacional, sin limitarse a un mercado, producto o ciudad en particular” dijo y agregó: “es posible que haya novedades sobre nuevas adquisiciones de Holcim hacia fin de año. La empresa busca acuerdos que sean positivos para ambas partes”.

Si bien Holcim tiene una presencia nacional, su sede central se encuentra en Córdoba, donde emplea a cerca de la mitad de sus 1.400 colaboradores. “Desde aquí trabajamos para desarrollar el negocio en todo el país, y nuestra estructura en Córdoba sigue siendo fundamental para el crecimiento de la compañía”, indicó Bittar.

El mercado de la construcción sufrió una caída del 25% en 2024, especialmente en el primer semestre. Sin embargo, el último trimestre mostró signos de recuperación, una tendencia que se mantiene en 2025. “Observamos un repunte en todos nuestros negocios, desde cemento hasta Disensa, lo que nos permite ser optimistas sobre la reactivación del sector”, afirmó el CEO de Holcim. A pesar del optimismo, Bittar señala que la falta de crédito

para la construcción sigue siendo un obstáculo importante para el crecimiento del sector. “El contexto macroeconómico ha mejorado en cuanto a estabilidad cambiaria e inflación, pero sin financiamiento es difícil que la recuperación se acelere”, explicó.

## **SOSTENIBILIDAD E INNOVACIÓN: EL FUTURO DE LA INDUSTRIA**

Holcim se posiciona como líder en la descarbonización de la industria y en la implementación de tecnologías sostenibles. Entre sus iniciativas destacan:

- I Construcción con impresoras 3D:** proyectos piloto que reducen emisiones.
- I Uso de energía renovable** en sus plantas de producción.
- I Primer camión 100% eléctrico** de cantera en Argentina.
- I Hormigones certificados con reducción de emisiones** bajo la marca Ecopac.
- I Flota de camiones con rastreo satelital** para mejorar la eficiencia y reducir emisiones.

“Trabajamos para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes y empleados, con una visión de progreso que no solo incluya el crecimiento económico, sino también el cuidado del planeta”, concluyó Bittar.





# Nuevo orden comercial: aranceles de EEUU a México y Canadá y el impacto de un TLC con Argentina



**La política arancelaria de Donald Trump refuerza la economía estadounidense a corto plazo, pero genera consecuencias en el comercio global. El economista Diego Dequino analiza los efectos sobre el mercado cambiario argentino, el acceso al financiamiento y la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio con EE.UU.**

punto a punto



El reciente aumento de aranceles impulsado por Estados Unidos bajo la administración de Donald Trump plantea un desafío significativo para economías emergentes como la de Argentina. En el aire de la 90.7, el economista Diego Dequino ofrece una mirada crítica sobre las motivaciones de Trump, las consecuencias para el comercio internacional y los posibles efectos en el mercado cambiario argentino. Según Dequino, Trump actúa como un empresario que busca mejorar la competitividad de su





“empresa”, en este caso, la economía estadounidense. Su estrategia arancelaria no responde a una ideología política, sino a una lógica puramente económica que busca consolidar a EE.UU. como el principal destino de inversiones y capitales.

“Lo que hace es fortalecer la economía americana en el corto plazo, atrayendo un reflujo de capitales internacionales hacia EE.UU.

Esto se traduce en una valorización de sus activos”, explica el economista. Sin embargo, este beneficio para EE.UU. se da a expensas de economías más débiles, como las de México, Canadá, China y, por supuesto, Argentina.

### **CONSECUENCIAS PARA ARGENTINA**

Uno de los principales riesgos que enfrenta Argentina ante este escenario es el “fly to quality”, es decir, el desplazamiento de inversiones hacia activos considerados más seguros, como los estadounidenses. “Esto podría secar los márgenes de financiamiento internacional para Argentina, complicando el acceso a crédito y debilitando aún más la economía”, advierte Dequino.

Además, el economista considera que el actual esquema de cepo cambiario



es insostenible a mediano plazo. "Cuando Argentina logre reducir su riesgo país por debajo de los 500 puntos y se acerque a los mercados financieros internacionales, el modelo del cepo dejará de ser viable. Hoy, el tipo de cambio no refleja la realidad del mercado, sino lo que el gobierno decide que valga."

### **DIFICULTAD PARA DEFINIR EL TIPO DE CAMBIO "CORRECTO"**

Dequino también destaca la complejidad de determinar un tipo de cambio adecuado. Según su análisis, la productividad estadounidense ha crecido exponencialmente desde los años 90, mientras que en Argentina ha permanecido estancada. Esto significa que un tipo de cambio ajustado por inflación no refleja la realidad productiva del país.

"Si incorporamos la productividad, el tipo de cambio ajustado por inflación que mencionó el presidente podría estar entre 1.800 y 2.100 pesos por dólar", se-

ñala Dequino. Esta disparidad dificulta cualquier intento de normalización cambiaria sin generar impactos inflacionarios.

### **LA POSIBILIDAD DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EE.UU.**

En cuanto a la viabilidad de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Argentina y Estados Unidos, Dequino advierte que un acuerdo de este tipo podría generar conflictos con el Mercosur. "Si Argentina firma un TLC sin el acuerdo del Mercosur, podría ser suspendida del bloque, ya que estaría permitiendo el ingreso de productos estadounidenses con arancel cero a través de sus fronteras."

Además, destaca que un TLC no garantiza estabilidad en las relaciones comerciales. "Incluso con acuerdos vigentes, EE.UU. ha aplicado aranceles a Canadá y México, lo que demuestra que siempre pueden surgir nuevas fricciones."

# 1er Hospital de Córdoba y del interior del país acreditado en CALIDAD Y SEGURIDAD del paciente



Acreditamos nuestro compromiso con vos  
a través de **Joint Commission International**



CONOCÉ MÁS



(0351) 468-8200 - [www.hospitalprivado.com.ar](http://www.hospitalprivado.com.ar)



Acreditación en Sede Córdoba

punto a punto

## Política fiscal y competitividad: claves para el crecimiento económico

**Argentina alcanzó el equilibrio fiscal en 2024, pero el desafío ahora es sostenerlo sin afectar la inversión y la competitividad. La reducción de impuestos distorsivos, una mayor eficiencia del gasto y la inversión en infraestructura son fundamentales para impulsar el crecimiento y evitar el aumento de la deuda pública.**

punto a punto

En 2024, Argentina alcanzó el equilibrio fiscal tanto a nivel nacional como provincial, un logro significa-

tivo en el contexto económico del país. Sin embargo, el desafío ahora es sostener este equilibrio a través de un superávit primario que garantice la sustentabilidad fiscal y permita evitar el crecimiento de la deuda pública en términos del PIB.

Según el análisis de los economistas de Fundación Mediterránea, Marcelo Capello y Nicolás Cámpoli, los principales desafíos fiscales incluyen la eficiencia del gasto público, la simplificación administrativa y la reducción de la presión tributaria. En este sentido, la necesidad de ejecutar reformas que mejoren la competitividad del país es clave para consolidar el crecimiento económico en





un contexto de tipo de cambio real bajo y de mayor inversión en sectores como la energía y la minería.

## REFORMAS FISCALES Y LA CARGA DE LOS IMPUESTOS DISTORSIVOS

Uno de los aspectos fundamentales para mejorar la competitividad es la reducción del peso de los impuestos más distorsivos. Entre los tributos que requieren revisión se encuentran los Derechos de Exportación (DEX) y el Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios (IDCB) a nivel nacional, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos (IIBB) y el Impuesto a los Sellos a nivel provincial, y la Tasa de Seguridad e Higiene (TSH) a nivel municipal.

La participación de estos impuestos en la economía ha aumentado en los últimos años. En 2015 representaban un 7,9% del PIB, mientras



que en 2024 alcanzaron el 8,6%. Sin embargo, se espera que en 2025 la carga tributaria de estos impuestos disminuya al 7,6% del PIB, impulsada por la eliminación del impuesto PAÍS y la reducción de los DEX. Para consolidar esta tendencia, se requiere un acuerdo fiscal entre la

Nación y las provincias, y entre estas últimas con los municipios, que limite el crecimiento del gasto público y canalice los excedentes fiscales hacia la eliminación progresiva de los impuestos distorsivos. Según Capello y Cámpoli, el IDCB podría subsistir solo a cuenta del IVA y Ganancias, mientras que los impuestos provinciales y municipales como Sellos, IIBB y TSH deberían ser reducidos o reformulados para minimizar su impacto negativo en la actividad económica.

## INFRAESTRUCTURA: UNA CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD

Otro aspecto crucial para mejorar la competitividad es la inversión en infraestructura, tanto pública como privada. En 2024, la inversión total en el país se situó en el 16% del PIB, muy por debajo del 25% nece-

sario para impulsar un crecimiento económico sostenido. La inversión pública, una de las partidas más afectadas por el ajuste fiscal, cayó al 1,3% del PIB en 2024, la cifra más baja de la última década.

El déficit de inversión en infraestructura se refleja en la posición de Argentina en el Ranking de Infraestructura del Índice de Competitividad Mundial del IMD, donde en 2024 se ubicó en el puesto 56º, por detrás de Chile y Colombia, pero por delante de Brasil, México y Perú.

Para revertir esta situación, los economistas señalan que se requiere un mayor esfuerzo en financiación pública y el fortalecimiento de mecanismos de participación público-privada (PPP). Sin embargo, advierten que el éxito de estos esquemas

dependerá de la capacidad del Estado para diseñar, licitar y supervisar adecuadamente los proyectos, superando los obstáculos regulatorios e institucionales que han dificultado su implementación en el pasado.

### **PERSPECTIVAS PARA 2025 Y EL FUTURO ECONÓMICO**

El camino hacia una economía más competitiva requiere de un enfoque integral que combine disciplina fiscal, reducción de la presión tributaria y mayor inversión en infraestructura. Si bien el equilibrio fiscal alcanzado en 2024 representa un avance significativo, el desafío radica en sostenerlo sin afectar el crecimiento económico.

Para 2025, se espera que las políticas fiscales y de competitividad continúen en la agenda económica, con reformas que permitan

una mejor asignación de los recursos y una mayor atracción de inversiones. La clave estará en lograr un equilibrio entre la estabilidad macroeconómica y el desarrollo de condiciones favorables para la producción y el comercio exterior, asegurando un crecimiento sostenible a largo plazo.



# INDISPENSABLE PARA APRENDER. IMPERDIBLE PARA INVERTIR.



En marzo, **Punto a Punto** publicará una nueva edición de su **DOSSIER** exclusivo sobre **Consultoría, Gestión y New Skills.**

**2x1 EDICIÓN DIGITAL**  
El dossier incluye

- Página de publicidad.
- Contenido: se encarga redacción de ese material y se suma el material audiovisual.

**Una vez publicado el dossier, el material tendrá la siguiente difusión:**

- Web de Punto a Punto Y Perfil Córdoba
- Audio entrevista como podcast en Spotify
- Extracto de audio de la entrevista para difundir en radio. 90.7
- El video quedará alojado en el canal de Youtube

**MATERIAL AUDIOVISUAL**  
Web + Youtube + RRSS

Este año renovaremos el formato de grabación y lo haremos en nuestra sala de streaming

**PARTICIPAR  
ES UNA INVERSIÓN  
IMPRESINDIBLE**



NEGOCIOS

## **BS Group, la cordobesa detrás de la llegada de Pumas-All Blacks, ya desarrolló acciones para más de 200 eventos, crece en sportbizz y proyecta estadio y centro deportivo**

Desde su creación, en 2021, la firma que comandan Rodrigo Escribano, Francisco Quiñonero e Ignacio Rinaldini ya participó en la gestión, desarrollo, sponsoreo y logística de más de 200 eventos deportivos, algunos de talla internacional. Las claves y proyectos de una firma que crece en el sportbizz.

Por José Busaniche / @josebusaniche

Foto en El Panal contundente. El gobernador Martín Llarayora y el intendente Daniel Passerini sosteniendo casacas de Los Pumas. A su lado, el titular de la Agencia Córdoba Deportes, autoridades de la Unión Argentina de



Rugby (UAR) y de la Unión Cordobesa de Rugby (UCR) para anunciar un evento inédito en Córdoba: Los Pumas y los All Blacks jugarán en el Kempes por el Rugby Championship 2025.

En la foto, en el extremo derecho dos ejecutivos que tuvieron bastante que ver con este desembarco: Rodrigo Escribano y Francisco Quiñonero, socios junto a Ignacio Rinaldini de BS Group, una firma cordobesa enfocada en la gestión y desarrollo de eventos deportivos. Con pocos años de vida -activa desde 2021- la empresa ya participó, en distintas etapas y acciones en más de 200 eventos deportivos. El trabajo puede ser integral y "llave en mano" o encastrar distintas operaciones. Desde la logística y operatividad con los equipos, la comercialización, el desarrollo de



acciones de marketing y sponsorship, la concreción de acciones y experiencias para el público o la gestión total de un evento.

"Nosotros hacemos todo lo que rodea al evento deportivo, menos el juego. Hacemos gestión profesional del deporte, profesionalizamos todos los procesos que llevan a que algo pase. Dogos XV es nuestro, lo compramos, pero empezamos produciéndolo y perdían plata. En el caso de Dogos XV hacemos todo, estamos en el entrenamiento, con coaches, nutricionistas, todo. Pero para las otras disciplinas estamos en distintos momentos, según haga falta", explica Rodrigo Escribano.

Así, BS Group está en la complicada logística interna y externa de un evento, la administración, la gestión

y comercialización de sponsors, la comunicación, el marketing, etc. “La comercialización del evento es clave porque es lo que define que el evento gane o pierda plata. Implica la contratación y cobranza del sponsor, imagen, creatividad y comunicación del evento. Todo eso. Hay que comprender que un evento puede tener más de 100 proveedores, un trabajo muy complejo”, grafican. En sus pocos años de trabajo BS Group ya logró trabajar con clientes de peso en el ecosistema deportivo. Desde FIFA, Torneos, Conmebol, AFA, Pro Enter, etc.

### **LA COCINA DE PUMAS-ALL BLACKS**

El perfil bajo de la compañía se rompió un poco con el mega evento que se viene en agosto: Pumas All Blacks, en el Kempes. “Nos acercamos al rugby cuando



compramos la franquicia de Dogos y desde ahí tenemos una relación muy cercana con la UAR. A partir de ese diálogo empezamos a pensar en Pumas en Córdoba. Hace un año y medio empezamos a trabajar y a entender por qué hacía 11 años que no venía Pumas a Córdoba y alguien nos dijo que la clave está en trabajar

para dejar de salir sólo en las páginas de deportes. Entendemos que estos eventos son mucho más. Para eso empezamos a medir el impacto de un evento con el trabajo del Clúster. Compramos los derechos de un partido que era la final del Ascenso, Almirante Brown Independiente de Mendoza, y fue un boom, vinie-



ron 45.000 personas que gastaron \$1500 millones en dos días”, remarcan desde BS Group.

A partir de esas experiencias empezaron a mostrar lo que puede albergar y generar un evento deportivo de talla en Córdoba. Y se empezó a trabajar en un gemelo digital para determinar y simular hasta dónde puede generar un evento deportivo importante.

“Salvando distancias y con distintos matices, en vez de traer a Paul McCartney, traemos Pumas-All Blacks, con todas las complejidades que tiene el deporte. Pero para ese caso vienen 100 Pumas y 50 personas de Nueva Zelanda que se quedan una semana en Córdoba. Empezamos hace 6 meses las negociaciones y nos fuimos enterando cosas muy locas. Cada partido de los All Blacks lo ven 50 millones de personas”, apunta Quiñonero.

Ahí surge la pregunta y la potencialidad del evento: ¿Cuánto vale eso para una ciudad y una provincia como Córdoba? Desde BS remarcan que es un evento con una audiencia inédita y es un impacto global.

“Nosotros ya estamos trabajando con mayoristas de viajes porque vienen chicos de distintas federaciones y se van a quedar varios días, hacen en-

cuentros y luego van a ver el partido. Para este evento además de la negociación para que se concrete se encargarán de comercialización de sponsors, logística, transporte, toda la producción y articulada con UAR.

Además de rugby y fútbol (desarrollaron, entre otras cosas, los espacios Hospitality para las finales de las ediciones 2020 y 2022 de la Copa Sud-



americana) BS Group avanza con acciones para el tenis, el hockey y el automovilismo.

“El automovilismo tiene que renovarse, esta trabajando con estándares de hace 25 años, hay mucho por hacer ahí y hay que hacer alianzas con empresas tecnológicas de punta para desarrollar una imagen y un negocio como el que rodea al Indy car o a la F1. El tenis tiene un gran desarrollo por delante también”, grafican.



punto a punto

Para BS Group “el deporte global tiene un montón de cosas que ya están haciendo pero que en el deporte argentino no están pasando, hay que generar propuestas superadoras. Hay un montón de servicios de hospitalidad premium, con logística y catering premium para escalar. Vamos a EEUU y a Europa para ver qué están haciendo en NBA, Champions o deportes de inviernos y nos nutrimos de eso”, cuentan.

### **ESTADIO Y CENTRO DEPORTIVO**

Mientras el día a día sigue muy caliente, en BS Group también trabajando trazando el mediano y largo plazo. Allí aparece un enorme proyecto que ya están gestando: el desarrollo de un centro de alto rendimiento con un estadio multifuncional propio.

“Se está gestando el modelo de negocio que es lo que definirá la inversión. Ya tenemos la tierra, estamos definiendo socios estratégicos, hay una una relación con la Tecnológica y un master plan avanzado. No queremos apurarnos en definir quienes serán los socios estratégicos. Queremos estar empezando entre fin de este año y comienzos del año que viene, pero queremos que sea un proyecto noble con mucho impacto en la sociedad, en la comunidad y en los chicos”, subraya Escribano.





 **RUS**<sup>®</sup>  
RIO URUGUAY SEGUROS



Conciliamos el crecimiento y la competitividad,  
integrando al mismo tiempo el **compromiso con  
el desarrollo social y la mejora del medio ambiente.**

**ES POR ESO QUE EN RUS PREMIAMOS  
TUS HÁBITOS SUSTENTABLES.**



[www.riouruguay.com.ar](http://www.riouruguay.com.ar)

punto a punto

N° de inscripción SSN  
0360

Atención al asegurado  
0800-666-8400

[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



## Acevedo: “Estamos en el epicentro de una revolución mundial, pero aún no somos plenamente conscientes”

El fundador de Grupo Canter, repasa su camino como empresario, los desafíos del sector desarrollista y su visión sobre el futuro del país. Habla de la importancia de la toma de riesgos, la colaboración entre empresarios y la necesidad de eliminar trabas burocráticas para liberar el potencial productivo de Argentina.

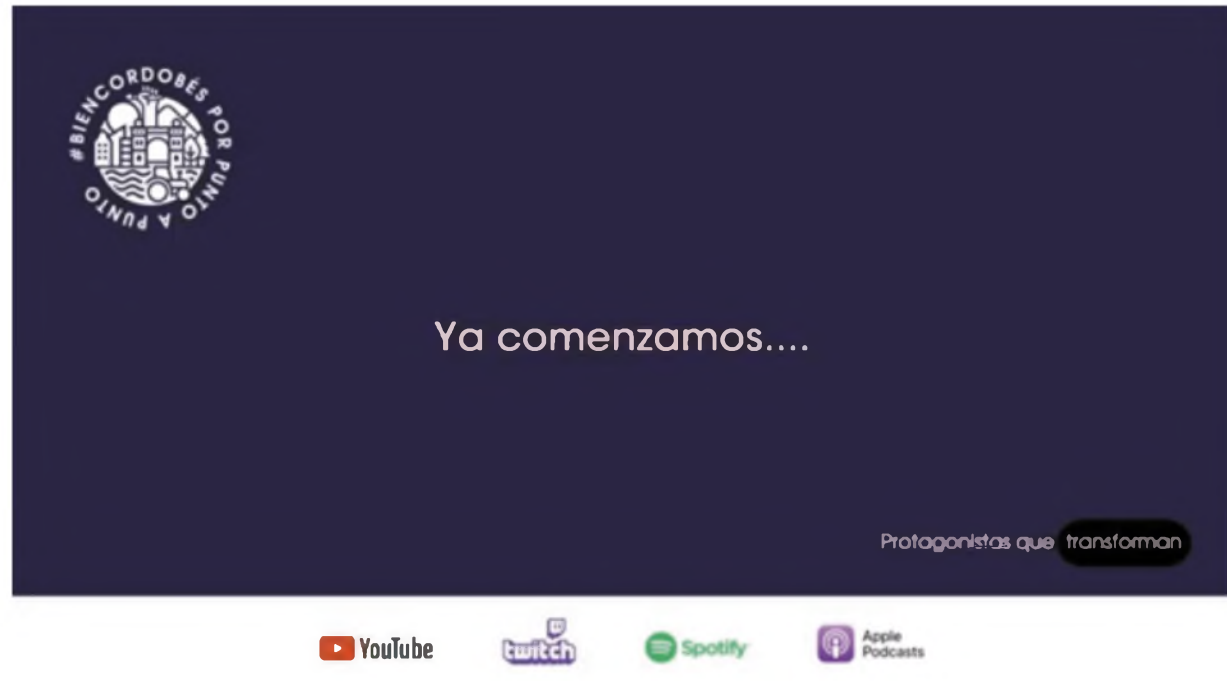
José Luis Acevedo, fundador de Grupo Canter, pasó por el espacio de BIEN CORDOBÉS y compartió su trayectoria como empresario, desde sus primeros fracasos hasta la consolidación de su compañía. Con una visión centrada en la toma de riesgos y la creación de

valor, destaca la importancia de la perseverancia y la capacidad de adaptación en el mundo empresarial. En esta entrevista, también analiza el ecosistema empresarial en Córdoba, el contexto económico argentino y su perspectiva sobre el futuro del país.



Desde muy joven, Acevedo tuvo claro su deseo de ser empresario: “Nunca quise ser futbolista ni cantante, siempre quise ser empresario”. Sin embargo, su camino estuvo marcado por tropiezos antes del éxito. “Tuve tres emprendimientos fallidos antes de fundar Grupo Canter a los 23 años. Fue mi cuarto intento el que finalmente funcionó”, comenta. Reflexiona sobre la importancia de aprender de los errores: “Hoy veo con claridad los errores que cometí en el pasado. En su momento, eran imperceptibles para mí. Pero cada experiencia me ayudó a mejorar mi visión y toma de decisiones”.

Para Acevedo, la esencia del empresario radica en la capacidad de asumir riesgos para generar valor: “Un empresario es alguien que toma decisiones con coraje. Existe una relación directa entre la comodidad



con la toma de riesgos y el ser empresario”. Además, subraya que su felicidad está vinculada a este desafío constante: “Mi felicidad parte de hacer lo que amo: crear valor y tomar riesgos”. El nacimiento de Grupo Canter

El origen de Grupo Canter estuvo marcado por una apuesta arriesgada. “Mi exjefe, Fabián Melgarejo, me propuso volver a trabajar con él. Pero yo le planteé crear una empresa nueva, en la que pudiera imprimir mi propia visión. Afortunada-

mente, aceptó, y así comenzamos esta historia hace 15 años”.

Su decisión de emprender no estuvo exenta de dudas y cuestionamientos. “Todo el mundo me decía que estaba loco. Pero muchas veces, cuando alguien dice que un emprendedor está loco, en realidad está proyectando sus propias limitaciones”.

El nombre de la empresa también tiene una anécdota particular: “Mis amigos de la universidad me decían que era como ‘El fantasma de Canterville’, por mis ideas y proyectos. De ahí surgieron las siglas de Grupo Canter”.

Expansión y modelo de negocio

Actualmente, Grupo Canter cuenta con más de 100 empleados en oficinas y entre 700 y 900 trabajadores en obra, dependiendo de los proyectos en ejecución. También ha desarrollado su propia cadena de suministro: “Tenemos fábricas de muebles y aberturas de aluminio y PVC, que emplean a unas 60 personas más”.

Esta integración vertical responde a una estrategia clara: “Absorbemos actividades con buen margen y donde la rotación del producto depende de nosotros. Prácticamente, operamos con un 70% de monopsonio”.

En cuanto a la cantidad de unidades entregadas, Ace-



vedo se muestra orgulloso del crecimiento: “Ya hemos entregado entre 150 y 200 unidades, incluyendo departamentos, casas y locales comerciales”.

## **CULTURA EMPRESARIAL EN CÓRDOBA Y COLABORACIÓN EN EL SECTOR**

Acevedo destaca la riqueza del ecosistema desarrollista en Córdoba: “Es una ciudad con grandes desarrollistas inmobiliarios y una cultura de colaboración poco común en otros sectores. En la Cámara del sector, en lugar de



competir ferozmente, trabajamos juntos y compartimos experiencias". Señala que este cambio de paradigma beneficia a todos: "El empresario se dio cuenta de que al compartir información y sumar nuevos competidores, se genera más valor. Expandimos el mercado en lugar de limitarnos a pelear por la misma porción de la torta".

## ANÁLISIS DEL CONTEXTO ARGENTINO Y PERSPECTIVAS A FUTURO

En cuanto a la situación del país, Acevedo cree que Argentina está en un momento clave de transformación: "Estamos en el epicentro de una revolución mundial, pero aún no somos plenamente conscientes". Recuerda una conversación con

empresarios italianos que ven con optimismo el futuro argentino: "Nos decían que nuestro éxito es fundamental, porque si este experimento fracasa, también se perderá la posibilidad de aplicarlo en otros países".



Uno de los principales cambios que espera es la eliminación de trabas burocráticas: "Hay una duplicidad de funciones entre provincia y municipios que debería corregir-

se. Reducir la burocracia liberaría la capacidad productiva y creativa de los argentinos".

Sobre el acceso al crédito hipotecario, Acevedo opina que cada familia debe analizar su situación: "Depende de la estabilidad laboral y la relación cuota-ingreso. Si la cuota del crédito es similar al costo del alquiler y hay estabilidad económica, puede ser una buena opción".

Por último, reflexiona sobre el cambio de mentalidad en las nuevas generaciones respecto a la propiedad de la vivienda: "El concepto de 'casa propia' que tenían nuestros abuelos no es el mismo para un joven de 20 años hoy. Como desarrollistas, debemos leer estas tendencias y adaptarnos a las nuevas necesidades del mercado".

# La familia: un lazo más fuerte que la economía.



Cumplimos 25 años y queremos celebrarlo con quienes hacen crecer este país trascendiendo el tiempo, las crisis y las incertidumbres. Queremos celebrarlo con vos. Queremos contar tu historia y la de todas las empresas familiares que hacen grande a Córdoba. Para eso creamos una nueva sección en Punto a Punto:  
**LA EMPRESA EN LOS GENES.**

**LA  
EMPRESA  
EN  
LOS GENES**

**punto a punto**

[www.puntoapunto.com.ar](http://www.puntoapunto.com.ar)

Comunicate con nuestra gerencia comercial [anabel@pap.com.ar](mailto:anabel@pap.com.ar) y dejanos contar tu historia. Merece ser contada.



## Lijo camina por un callejón oscuro y hasta podría rechazar la postulación a la Corte

**Pidió licencia como juez, pero el máximo tribunal la rechaza. Si el Senado no aprueba su pliego, podría quedarse sin nada. García Mansilla asumió en un acto express y acudió solo a la ceremonia.**

Por Eduardo Bocco

El complicado escenario que se le ha planteado a Ariel Lijo proyecta varias alternativas que pueden terminar, incluso, con un final disparatado: que el polémico y cuestionado abogado propuesto por el presidente Javier Milei para la Corte, renuncie a su postulación porque bajo determinadas circunstancias podría quedarse con las manos vacías.

Por miedo a perder todo en una mano de naipes, Lijo pidió licencia a su cargo de juez que sus jefes en la Jus-



ticia Federal le concedieron pero que después la Corte rechazó.

En el máximo tribunal quieren la renuncia, pero si el abogado lo hace, queda colgado de una palmera. ¿Por qué? Sencillamente porque si el plenario de la Cáma-

ra de Senadores se reúne después de su hipotética renuncia y rechaza el pliego para que se desempeñe como vocal de la Corte Suprema en comisión durante un año (todo el período legislativo 2025) perdería todo y quedaría en la calle.

La Corte no es improvisada. Conocida la salida obligada de Maqueda y las postulaciones del gobierno, el máximo tribunal instruyó a 10 secretarios letrados (cargo equivalente a un juez de primera instancia del juzgado federal), que trabajaron un año sobre el tema. Y se supone que concluyeron, en el marco de diferentes especulaciones, que los pedidos de licencia no son posibles.

### UN PESO PESADO

Lijo sabía esto porque a su condición de hombre fuerte de los tribunales de Comodoro Py (en la Corte afirman, sin embargo, que ya no es



lo que era), le suma contactos históricos en el máximo tribunal. Por eso, algunos analistas judiciales no descartan que, rápido de reflejos, está dispuesto, incluso, a desplegar una estrategia más conservadora que lo lleve a rechazar la postulación para evitar que el Senado se haga un picnic con su figura.

Es que se presume que, en este momento de debilidad del Gobierno de Milei, el kirchnerismo se oponga tenazmente a la postulación y se pliegue toda la oposición, más algunos senadores vinculados con los partidos provinciales que habitualmente juegan a ser aliados del oficialismo.



Y que, si la pasa y logra la aprobación, le quede un año de mandato porque su gestión concluirá al finalizar el año legislativo.

**¿Qué hará la vicepresidenta Victoria Villarruel?** Nada, dicen fuentes del Senado, aunque algún operador desliza con cierta maldad: "Lo disfrutará en privado seguramente". No se olvida la vice que, durante la transmisión de la última apertura de sesiones del Congreso, Karina Milei y Santiago Caputo mandaron "a cortarle la cabeza" en la transmisión de la cadena oficial. Una berretada, sin dudas.

Lijo, hay que recordarlo, fue impulsado por Milei, quien aceptó la propuesta que le hizo el vocal cortesano Ricardo Lorenzatti.

Lijo se encierra en su círculo íntimo y la Corte Suprema mantiene su hermetismo. Es probable que la próxima semana convoque al juez y le diga que, si quiere que el tribunal le tome juramento, antes deberá dimitir como magistrado de primera instancia en el fuero federal. En ese momento, se plantearía una situación de jaque al postulante presidencial y a partir de ese momento aparecen los distintos caminos que se le ofrecen al candidato. Uno de ellos es que acepte la derrota y rechace el ofrecimiento, pero otras fuentes parlamentarias ponen bajo un manto de duda toda esta situación, cada vez más parecida a una novela de intriga que cabalga sobre un hecho político. Por lo pronto, el otro vocal en pug-

na, García Mansilla, ya juró y actúa como un miembro más. Fue curiosa su llegada. Desde el tribunal le preguntaron a cuántas personas invitaría para su asunción y éste contestó: "Voy solo". Después se supo que tiene sus familiares en Salta. Después vino otra interrogación de los empleados de protocolo: "¿Cuándo quiere que se haga la ceremonia de juramento?". La respuesta los dejó fríos: "No sé, yo puedo llegar en 15 minutos".

Obviamente no es el camino de Lijo, quien por ahora se encuentra en medio de una nebulosa. De momento, resta escribirse parte de la historia, pero no deberían descartarse los finales sorpresivos... o disparatados.

## Cuál es el efecto del 'Criptogate' en la imagen de Milei según las últimas encuestas

**Las primeras mediciones mostraron un impacto negativo en la valoración de la imagen del Presidente, lo que se consolidó con el paso de los días.**

Por Norman Berra, analista de opinión pública y mercado.

Hace una semana apuntábamos que las **primeras mediciones marcaban un impacto negativo** en la valoración del presidente **Javier Milei** a pocas horas del estallido del **"Criptogate"**, con matices entre las encuestas (donde el efecto era menor) y el sentimiento social digital (donde resultaba mucho más visible). Asimismo, también es pertinente considerar **la distinta sensibilidad de las variables en un marco temporal**: mientras que la encuesta que cerró consultora Delfos el domingo 16 de febrero arrojó una suba de 5 puntos porcentuales (pp) en la imagen negativa de

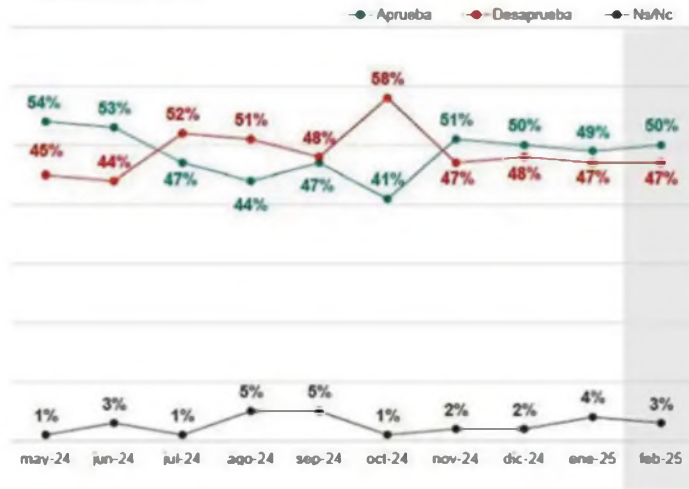


# 4.

## APROBACIÓN DE LA GESTIÓN NACIONAL | Respecto de la gestión del presidente Javier Milei, ¿usted ...?

DATO DEL PAIS

APROBACIÓN DE LA GESTIÓN  
DATO ACUMULADO



Dato ponderado por variable demográfica

Milei junto con un alza de 2 pp en la regular y una caída de 3 pp en su valoración favorable, la variable aprobación no mostró variaciones estadísticamente significativas a nivel intermensual en el cierre a 48 horas del twit presidencial.

En cambio, la misma variable en la encuesta que realizó la consultora **Management & Fit** entre el 10 y el 21 de febrero (a una semana del estallido del escándalo) sí registró un impacto: la **aprobación cedió 1,5 pp** (de 52% a 51,5%) y la **desaprobación pasó de 43,8% a 46,2%** (+ 2,4 pp; gráfico arriba). Esto confirma la hipótesis expuesta en el sentido de que los **efectos irían in crescendo en la semana siguiente a que el tema copara la agenda pública**.

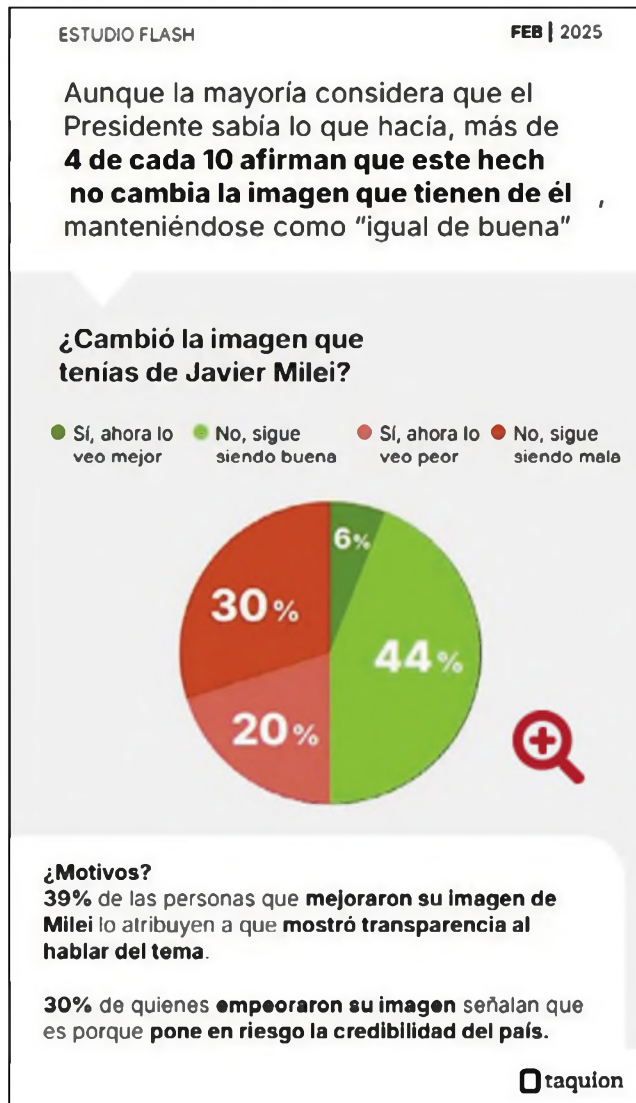
Más allá de variaciones que son estadísticamente no significativas, hay coincidencia en un panorama de polarización simétrica en ambas mediciones. En la misma línea, la última medición de la consultora **TresPuntoZero** reportó que la **imagen positiva de la gestión cedió casi 1 pp**, lo que se trasladó casi linealmente a la negativa. Si bien se trata nuevamente de variaciones estadísticamente no significativas a 4 días del escándalo (la medición se realizó entre el 15 y el 18 de febrero), **la negatividad insinúa un ascenso y se ratifica la polarización**.



**Giacobbe** cerró su medición el mismo día que TresPuntoZero (18 de febrero) y arrancó el lunes 17: **la variable imagen arrojó un estancamiento de la positiva** (cedió casi 1 pp respecto a la anterior encuesta) **y una suba de la negativa** (casi 9 pp), con una brecha de 3 pp estadísticamente no significativa que confirma el panorama de empate técnico y polarización.

**Taquion** midió el 18 de febrero y reportó que **para un 20% empeoró la imagen de Milei** luego del escándalo (vs 6% de mejora), para un resultado simétrico y polarizado: 50% de positividad vs 50% de negatividad.

En tanto, **Pulso Research** relevó entre los días 17 y 19 de febrero: **registró una merma de 2,8 pp**



**en la imagen positiva vs una suba de 5,6 pp en la negativa**, lo que perfiló un nuevo empate técnico dentro de un panorama de polarización simétrica.

**La encuesta más abarcativa** de las últimas nacionales la realizó Proyección Consultores entre el 17 y el 22 de febrero: reportó una **caída de 2,8 pp en la positiva vs una suba de 4 pp en la negativa**. Profundizando el análisis, una de las mayores mermas a nivel intermensual se dio en el atributo credibilidad, que arrojó un saldo desfavorable de 12,5 pp. Más allá de los matices respecto a las variaciones estadísticas que

**Seguir leyendo**

arrojan en cada caso, **las últimas encuestas nacionales coinciden en mostrar una tendencia descendente en las variables aprobación, imagen de gestión y valoración del presidente.**

Otro termómetro del impacto del Criptogate lo aporta la encuesta provincial realizada por **Consultora Delfos** entre el 17 y el 24 de febrero **en Córdoba**, el distrito en el cual Milei obtuvo 76% de votos en el ballottage de noviembre de 2023: **la imagen de su gestión cayó 7 pp, la regular subió 5 pp y la negativa trepó 4 pp**, con lo cual el malestar acumulado se incrementó 11 pp intermensuales.

Finalmente, según el mismo informe **la aprobación de gestión cayó 5 pp, ubicándose en niveles similares a los de agosto pasado** y en el nivel pico de los últimos 5 meses.

# Sexting vs. violencia sexual: medidas para preservar la intimidad

Por Clara Angeletti

Utilizar plataformas para el intercambio de contenido erótico es una práctica cada vez más común. No obstante, ante los riesgos que supone, se torna fundamental promover la educación sexual con perspectiva en tecnología, aunque la Dra. María Eugenia Bazán Quiroga advierte que “falta mucho aún”.



*“El sexting es una práctica sexual donde se utiliza la tecnología, de manera consentida, para lograr un encuentro íntimo por medio de una pantalla”, detalla la Médica especialista en Tocoginecología, Sexóloga Clínica y Docente universitaria, [Eugenia Bazán Quiroga](#). También agrega que “la intención es buscar una excitación y puede ser mediante el celular, computadora, enviando fotos y videos o con videollamadas”.*

Aunque este adquirió popularidad durante la pandemia



-frente a la imposibilidad de encuentros presenciales- lo cierto es que siempre estuvo presente y no para de sumar adeptos desde entonces.

Además se multiplicaron las posibilidades, a través de numerosas aplicaciones, tanto de citas como aquellas que permiten explorar, por ejemplo, con [juguetes](#). Igualmente, se incrementaron los peligros.

*“Recibir fotos o videos de genitales, sin mediar un acuerdo, ni una intencionalidad es violencia sexual”, remarca la Jefa del Programa de Salud Sexual del Hospital Privado Universitario de Córdoba.*

En su libro, Mitos de miércoles, de editorial recovecos, Eugenia presenta un capítulo sobre tecnología y sexualidad. [IG: @dra.bazanquiroga](#)

Y continúa: *“Cada vez hay más casos de personas que están bajo una situación de extorsión o acoso”. En este marco, la profesional explica la importancia de realizar esta actividad entre adultos y de forma saludable.*

*“Al enviar una fotografía, se pierde el rastro. Tiene que haber un gran compromiso y responsabilidad del otro lado para no compartirla con nadie más”, señala Eugenia y destaca que “es clave la educación sexual con perspectiva en tecnología, adecuándonos a estas herra-*

mientas que llegaron para quedarse". "Es muy importante que siga habiendo límite entre lo privado y lo público, como también no cosificar el cuerpo y la **sexualidad**, fomentando la honestidad", indica a su vez.

Así, entendiendo que se trata de un recurso muy utilizado y que puede permitir mantener la conexión emocional y erótica, invita a "no estigmatizar la práctica", tomando ciertos recaudos, como determinadas aplicaciones que permiten la autodestrucción de mensajes.

## APLICACIONES ÓPTIMAS PARA SEXTING

Snapchat y telegram ofrecen la posibilidad de enviar mensajes que se autodestruyen. Basta con configurar el timer y elegir en qué lapso el contenido desaparecerá. El usuario recibe una notificación cuando el

destinatario del mensaje hace una captura.

### SIGNAL

Tiene un cifrado de extremo a extremo, que protege las conversaciones de ser invadidas por personas ajenas y además, el material queda encriptado para la empresa que desarrollo el programa.

### KABOOM

En esta APP no es necesario que el destinatario del mensaje tenga instalada la app para recibirlo. Al enviar un mensaje por esta vía se genera una dirección web protegida por HTTPS que se puede recibir por SMS, mail, WhatsApp o Messenger, entre otras alternativas. El usuario puede elegir cuánto tiempo el contenido estará online o bien cuántas veces será posible visualizar el mensaje antes de que se autodestruya.

### DISCKREET

Una de las APPs más segura de que la información que se intercambia sea interceptada por terceros. Cada persona recibe una contraseña y deben introducirla al mismo tiempo para poder descargar y ver los archivos enviados. Los archivos son imposibles de obtener por terceros y se notifica si alguien toma captura de pantalla al contenido enviado o si alguien más está tratando de acceder al archivo.

### CONFIDE

Sirve para mensajería de textos, fotos, vídeos y mensajes de voz. Sirve para la computadora. También tiene un sistema de cifrado extremo para evitar invasiones de terceros.

Seguir leyendo



## OTRAS RECOMENDACIONES POR UN SEXTING SEGURO

De todas formas, cabe destacar que es posible grabar la pantalla del teléfono sin que se dispare ninguna alerta. Por lo tanto, Bazán Quiroga aclara: *“se cree que el sexting es una práctica inicial y al contrario, debería darse en un marco de mucha confianza, de mucha comunicación y de responsabilidad afectiva”*. Por lo tanto, aconseja:

- ▮ Pautar consentimiento, límites y responsabilidad.
- ▮ Lo que se envía, tiene que ser esperado. No mandes contenido erótico si no hay un juego previo de seducción y una participación mutua (y si recibís algo sin previo acuerdo, es violencia sexual).

**X**

- ▮ Aquello que se recibe, no se reenvía.
- ▮ No te sientas forzado/a a realizar esta práctica. Podés ir de menos a más. Vos ponés los límites.
- ▮ No mostrar el rostro, ni tatuajes que permitan la identificación
- ▮ Buscar lugares de la casa con fondos neutros
- ▮ Practicar antes dónde colocar el celular para la toma
- ▮ Jugar con las luces para el registro y optar por imágenes eróticas y no explícitas.
- ▮ Colocar contraseña a la galería de fotos
- ▮ No guardar fotos en la nube automáticamente
- ▮ Para sexo virtual (es tener sesión de sexo en tiempo real) es mejor videollamada por Instagram, WhatsApp o facetime.