

CLAVES #118

ago/sept
2024

E M P R E S A R I A L



ROPA CON IDENTIDAD

PROTAGONISTAS / Workia

EMPRENDEDORES / Todo por el arte

VIDRIERA / Agroindustria con expectativas

ENTREVISTA ZOOM / Una mayor apertura al mundo



MARIAPOLIS
DESARROLLO URBANO

MASTERPLAN MARIAPOLIS

UNO

MARIAPOLIS UNO
USO MIXTO

Nuevo Salón
de los Deportes

Ampliación Bv. España

Av. Independencia

Universidad Nacional
de Villa María

197 LOTES

- Área residencial apta para vivienda y dúplex.
- Lotes desde 300 m² a hasta 600 m².
- Desde 12 m de frente.

DOS

MARIAPOLIS DOS
RESIDENCIAL

Descubrí más en:

Bv. Alvear 400,
Villa María. Cba.
+54 0353 453-3555
+54 9 353 476-2590
info@mariapolis.com.ar

DISFRUTA
LO COTIDIANO

www.mariapolis.com.ar



ANTES DE DECIDIR VENÍ A MONTIRONI



MAVERICK

**FINANCIÁ A TASA
29,9% EN 12 CUOTAS
ENTREGA INMEDIATA**

TERRITORY

**ENTREGA INMEDIATA,
UNIDADES EN STOCK**



NUEVA BRONCO

**PREVENTA
EXCLUSIVA**



**✓ TOMAMOS TU USADO
AL MEJOR PRECIO**

☎ (0351) 682-5130



MONTIRONI



AV. PERÓN 2691 - VILLA MARIA / CÓRDOBA, ONCATIVO Y RIO CUARTO

Condiciones legales: www.montironi.com/basesycondiciones / Seguinos en nuestras redes @ montironi.ford @ MontironiFord

20 años cuidando a tu familia



sumesalud
• COBERTURA MÉDICA •

20 Años

Estás en nuestros planes

☎ 0810 444 7863

📷 @sumesalud

www.sumesalud.com.ar

San Juan 1174
Villa María 📍

Transporte por vacío en fase densa y ultradensa de polvos y granulados para el cuidado de las características físicas del producto.

Tecnología de envasado bajo atmósfera controlada MAP - (Modified Atmosphere Packing)

Estaciones para líneas de envasado automático, semiautomático y finales de línea.

SSM[®]

STAINLESS STEEL MANUFACTURERS

José Ber Gelbard 338 | PILT - Villa María - Córdoba | Cel. +54 9 353 4018082

www.ssm.com.ar

GNC

Villa María S.A.



Con los colores nacionales

YPF

GNC III

Adm.: Av. Carranza y Lima

Tel. (0353) 4918631 / 4918632

5903 Villa Nueva (Córdoba)

administracion@gncvillamaria.com.ar

CATA DE QUESOS

Guiada por un Fromelier

Te acompañamos en un viaje sensorial único y en donde podrás conocer más a fondo todos los secretos del queso; su historia, orígenes, sabores, maridajes y cultura...

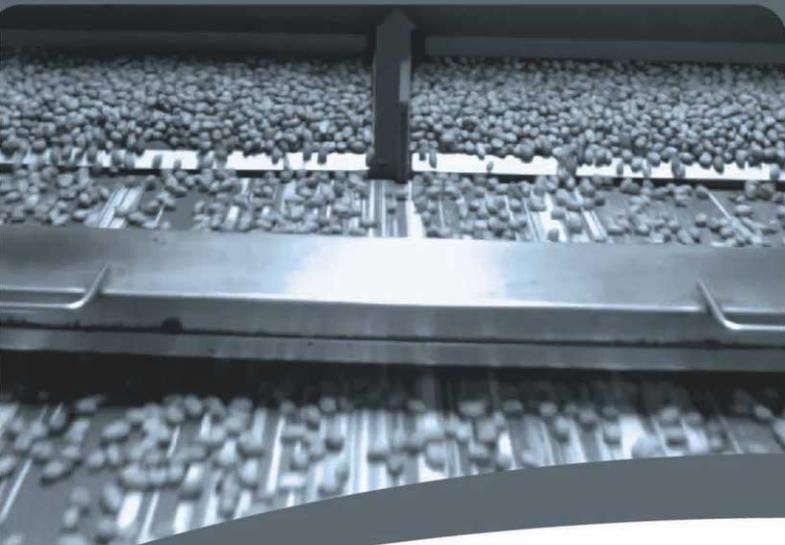


LACTEOS
EST. 1989
LAS TRES
S.R.L.



www.lacteoslastres.com.ar
showroom@lacteoslastres.com.ar

*Te ofrecemos
catas empresariales para
agasajar a tus clientes y amigos.*



*Trabajo cooperativo, espíritu solidario,
temple emprendedor.
75 años produciendo desde el corazón de la
tierra cordobesa.*



ARROYO CABRAL
COOPERATIVA LTDA.

GRUPO GLOBAL

Expertos en Comercio Exterior

DE TU EMPRESA AL MUNDO

Internacionalizá tu negocio y llevá tus productos a nuevos mercados.
Te ofrecemos todo el asesoramiento para que comiences hoy mismo.

- > Despachantes de Aduanas
- > Transporte multimodal de cargas internacionales
- > Procesamiento de specialities en planta propia
- > Depósitos Fiscales propios
- > Terminal de Contenedores
- > Logística Integral



🌐 **Villa María:** J y V Chiantore 6511, Parque Industrial.

🌐 **Buenos Aires:** Reconquista 1056, Piso 9. C.A.B.A.

🌐 **General Deheza:** Jorge Luis Borges 1859, Parque Industrial Urquía.

🌐 **Montevideo:** Misiones 1408, Piso 4, Uruguay.



EDITORIAL

#118

ago/sept
2024

UNA SOLA VILLA

Según el informe del último Censo Nacional (2022) publicado en estos días, el conglomerado de Villa María y Villa Nueva ha crecido más que el promedio provincial, posicionándose como un importante polo de desarrollo urbano. Cuando se desmenuza el análisis, el crecimiento de Villa Nueva ha sido muy superior al de Villa María en este periodo. Es que se está produciendo, en estos últimos años, el traslado de muchas familias de nuestra ciudad a la vecina orilla. Algunas de las razones en ese

fenómeno las explica la columna de Darío Poncio en esta edición. Esto es un hecho nuevo si lo medimos en la proyección histórica de estas ciudades, pero entiendo que puede producir un impacto socio cultural y quizá político de envergadura a medida que esto se consolide. Hasta hace más de dos décadas era clara la diferenciación de los habitantes de cada villa. Ambos con sentido de pertenencia a su terruño. Cada uno se identificaba con su lugar de residencia.

SUMARIO

12 EMPRENDEDORES

Martín Enricci
TODO POR EL ARTE

14 INSTITUCIONAL

PILT
NUTRIDA AGENDA
DE ENCUENTROS

16 EMPRESAS

Software Victoria
CON SOPORTE PERSONALIZADO

18 COLUMNISTA

Cr. Darío Poncio
UN SENDERO DE CRECIMIENTO

20 EMPRESAS

Hipercaño
TIEMPO DE EXPANSIÓN

22 VIDRIERA

Valeria Piersanti
AGROINDUSTRIA CON
EXPECTATIVAS

24 ENTREVISTA ZOOM

Gustavo Fadda/Gustavo Scarpetta
UNA MAYOR APERTURA
AL MUNDO

28 ONE COFFEE

Grupo Costa
CON MÁS COSTOS DE
FUNCIONAMIENTO

30 EMPRESAS

Ben Mot
VOGE LLEGÓ A VILLA MARÍA

32 PRODUCTOS

GEI Consultora
EL PELIGRO DE LA
CULTURA EXCEL

34 EMPRENDEDORES

Fernando Lanzarotti
CHIPÁ CALIENTE

36 PROTAGONISTAS

Workia
UN DISEÑO QUE DISTINGUE

40 ECOTONO

Soledad Santa Cruz
CUIDADO PERSONAL CON
ETIQUETA VERDE

42 INSTITUCIONAL

AERCA
VILLA MARÍA EXPORTA

46 POR GUSTO

Franco Gazzoli
SALIMOS A COMER

48 ENTREVISTA

Gaspar Cena UTN
POCOS RECURSOS,
AULAS LLENAS

Pero esto está cambiando aceleradamente. Hoy muchas personas que residen en la vecina orilla son oriundas de Villa María. Se han criado en esta ciudad y luego de independizarse se instalaron en Villa Nueva. A muchos de ellos cuando se encuentran en otro lugar de viaje y se les preguntan de donde son, contestan “de Villa María”. Y no lo hacen por ninguna razón especial o discriminatoria, “se sienten” todavía de esta ciudad, aunque en su documento figure la residencia en Villa Nueva. A eso debemos sumarle que también el cambio es socioeconómico. Antes, en Villa Nueva residían muchos de los trabajadores de em-

presas de nuestra ciudad. Hoy es al revés. Muchos dueños de empresas y profesionales residen en Villa Nueva.
¿Cómo puede impactar esto en el futuro? Sería tema para una linda tesis de investigación (si alguna universidad se anima). Mi percepción es que este cambio cultural profundo que se está gestando en ambas orillas va a tener consecuencias más adelante. Hace algunas décadas hablar de unificar ambas ciudades era mala palabra para muchos. Hoy posiblemente siga siendo algo improbable, pero dudo que eso no cambie en el futuro si esta tendencia se consolida.

Mientras tanto, sería bueno ponerse a pensar todo lo que podríamos potenciar si armonizáramos esfuerzos públicos y privados, unificando la mirada como un solo conjunto poblacional que cada día tiende a hacerse más homogéneo. Seguramente podríamos tener servicios más eficientes y políticas de desarrollo más efectivas, entre otras cosas.

Una tarea para líderes y dirigentes públicos y privados que piensen estratégicamente hacia el futuro y traten de anticiparse a lo que se puede venir. Mientras tanto, nuestra inquietud está planteada. Es que quizá, algún día, seamos UNA SOLA VILLA.

La Dirección

52 INSTITUCIONAL

Colegio de Arquitectos
EL VALOR DEL TRABAJO DE UN ARQUITECTO

54 POLÍTICA

Martín Alanis
MILEI DEPENDE DE MILEI

56 ENTREVISTA

Marcelo Stehli
CON OBJETIVOS RENOVADOS

58 VIAJANDO

Walter Stauble
VERANO EN NERJA, MÁLAGA

60 EMPRENDEDORES

We
UNA MARCA POSITIVA

62 COLUMNISTA

Mirko I. Cingel
IMPLICANCIAS PENALES DEL NUEVO BLANQUEO

64 COLUMNISTA

Nicolás Gerarduzzi
MERCADO INMOBILIARIO:
PRIMER SEMESTRE

66 PERFIL

Itatí Demarchi Carballo
Presidente del Colegio de Abogados Villa María

68 VIDRIERA

Grupo Carlos Karabitian
DETRÁS DEL ORO

70 ACTUALIDAD

Visto y Oído
NOVEDADES

STAFF

Alberto Costa
Director

Natalia Paez
Coord. de redacción

Martín Alanis
Colaborador

Mónica Poggetto
Diseño

Imanol Costa
Área comercial / RRPP

Lucía Giordano
Liliana Colusso
Asistente comercial

Malena Costa
Web y Community Manager

Lucrecia Valinotti
Fotografía

Redacción: 353 4230021
prensa@clavesdigital.com.ar
Comercial Cel.:
353 4124745 / 351 3411993
comercial@clavesdigital.com.ar
www.clavesdigital.com.ar
REGISTRO: ISSN 1850/289

▲ CLAVES
producto de GRUPO COSTA
www.albertocosta.com.ar
Tirada: 1500 ej.

TODO POR EL ARTE

Lienzos colgados, decoración rústica, naturaleza, olores intensos del laboratorio de pinturas, velas, obras de arte, un salón con trabajos en el piso, telas por pintar y pintadas, un clima acogedor de puro arte y belleza te reciben en el taller del artista local **Martín Enricci**.

Un autodidacta que de niño comenzó con esta pasión y ya a los 18 años, sin que lo supiera su familia pintaba cuadros que luego vendía.

Es arquitecto, nació en Las Perdices y toda su infancia la pasó en el campo junto a sus padres y seis hermanos. Estudió arquitectura y al recibirse se mudó a Villa María, donde tiene su taller. Siempre se sintió más artista que arquitecto. Trabajó diez años en la profesión hasta que comenzó a dedicarse completamente a las artes plásticas. “Estaba muy cansado y decidí dedicarme al arte. Comencé trabajando muchas horas al día en producir y reproducir porque quería encontrar mi estilo”.

Martín es una persona que toma riesgos y que va a todo o nada. Al poco tiempo de comenzar se presentó en la Feria de Arte BADA (Buenos Aires Directo de Artistas). Fue para él un desafío: “Me presenté y fue para mí una experiencia muy linda, pero muy caótica por la magnitud que significa Buenos Aires. Me fue muy bien y luego surgió la BADA México y allá fuimos. Luego vino Estados Unidos, España, Japón y así empezó una vorágine que no paró. Hoy vivo solamente de esto y tengo un cronograma de viajes armado para todo el año. Con muestras, colaboración con otros artistas, con las marcas que me auspician”.

Fue el gran ganador de esta edición de Casa Foa y se ha convertido en uno de los artistas más importantes de la provincia y el país. A partir de este mes comienza a desarrollar una muestra en Salta, que será parte de la exposi-



ción Degustar de vinos que se hace todos los años. Y para final del mes estará nuevamente en FADA Buenos Aires. También participará de la inauguración del espacio del Grupo Hereje y de allí viajará a Italia con su muestra. Vende obras en Buenos Aires, Tucumán, Salta, Mendoza, La Rioja, Entre Ríos, Chile, Uruguay y España. Otra de las actividades que está desarrollando son cenas y encuentros temáticos en su espacio de trabajo. En su afán de hacer, está trabajando con la Bodega Urqo a la que le hace las etiquetas de los nuevos vinos de alta gama, realizando un cuadro exclusivo para cada uno.

Orgánico y natural

Desarrolló un estilo propio muy particular, indica que lo destaca el proceso orgánico y natural que tienen las obras desde el principio al fin. Todos los materiales son nacionales. Las telas las hacen en Tandil, son lonas de algodón totalmente naturales con su color original, sin lavar, lo que hace que sean duras. No se arrugan y son gruesas por lo que es difícil inyectarle pintura, por eso trabaja en superficies grandes y en el piso.

Las tintas que usa son naturales y las elabora él mismo en su laboratorio. Son a base de agua con fermentos de hierbas, metales, óxidos, fermentos instantáneos y de procesos largos. Con tintas hechas a base de vinos, de yerba mate, de corteza de árboles, de café, malta. Esto le da a sus obras un estilo único. Ha realizado cuadros de ocho metros de largo, grandes obras que indica no ocupan visualmente el espacio, pues son obras minimalistas y tranquilas. La idea de hacer sus propias pinturas surge de su pasión por la cultura japonesa. “Me inspiro mucho en esa cultura. Son tintas que duran mucho más que una tinta artificial. El proceso es muy interesante”.

Siempre nos preguntamos si se puede vivir del arte. “Creo que se puede vivir de esto. Hay que confiar en uno mismo, entender que lo que se hace se va hacer bien y ser constante”.



No somos sastres pero hacemos frío a su medida



MORONI



Equipos de refrigeración



Accesorios para instalación



Cámaras frigoríficas modulares

VILLA MARÍA

Bv. Sarmiento 2000
Tel. 0353 4500031

BELL VILLE

Gral. Paz 30
Tel. 03537 426475

+54 9 353 4766191

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD

LÍNEAS RESIDENCIAL - MEDIANOS ESPACIOS - GRANDES ESPACIOS

SURREY

El aire que tu vida necesita



MORONI

Casa Central

General Paz 30
(2550) Bell Ville / Córdoba
Tel./Fax Rot. (03537) 426475
(03537) 425808 / 428613

Sucursal

Bv. Sarmiento 2002
Tel. 0353 4500031
(5900) Villa María / Córdoba
Tel./Fax (0353) 4536012

www.moronisrl.com.ar / info@moronisrl.com.ar

NUTRIDA AGENDA DE ENCUENTROS

El salón de usos múltiples de la entidad es el escenario cotidiano de charlas y jornadas de capacitación en distintas temáticas.

En el Parque Industrial, Logístico y Tecnológico Villa María (PILT) se realizan con asiduidad conferencias y disertaciones de especialistas en diferentes temas, a solicitud de los asociados o de las propias organizaciones que las llevan a cabo.

En ese sentido, en un encuentro se abordó la utilización de energía solar para industrias relacionado a la implementación de sistemas de autoconsumo, eficiencia energética y las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías de almacenamiento para la reducción de consumos.

Mariano Carrizo, gerente de la firma 3 AMPER SRL, presentó los proyectos realizados por la empresa, destacando el impacto económico de los sistemas y la disponibilidad de financiamiento que facilita el acceso a los proyectos. El encuentro se extendió por más de dos horas y fue seguido por una significativa cantidad de representantes de empresas de la zona.

Cabe mencionar que la utilización de sistemas de autoconsumo y eficiencia energética es un tema crucial en la actualidad, especialmente para las industrias que buscan reducir su huella de carbono y optimizar sus costos operativos. Los sistemas de almacenamiento energético no solo ofrecen una mayor independencia de la red eléctrica tradicional, sino que también permiten una gestión más eficiente de los recursos energéticos.



**PARQUE INDUSTRIAL
LOGÍSTICO
Y TECNOLÓGICO**
Villa María

Asimismo, se concretó una charla sobre “Oportunidades de financiamiento en esta coyuntura, balance y perspectiva del Plan Milei”, organizado por la empresa de servicios financieros Buenos Aires Valores SA (BAVSA). En la oportunidad, la Economista jefe de la firma, Eugenia de Irureta, analizó diferentes variables económicas, tales como nivel de actividad, empleo y salario, nivel de precios, como así también la política fiscal y monetaria del Gobierno nacional. Explicó además la evolución que registraron las acciones de distintas empresas y trazó una posible proyección de mantenerse el escenario actual y los fundamentos económicos. De igual modo, la profesional dio cuenta de las alternativas financieras que ofrece el mercado para las empresas. Por otra parte, en el salón de usos múltiples se llevó a cabo una jornada de capacitación sobre Reanimación Cardiopulmonar (RCP), técnica que sirve para salvar vidas en situaciones de emergencia en las que la respiración o los latidos del corazón de una persona se detienen. También se instruyó sobre el uso del desfibrilador externo automático (DEA), dispositivo que está disponible en el PILT.

La Dra. Gloria Moisés de Riso, los enfermeros Micaela Bossa y Gabriel Giménez, junto al paramédico Gustavo Díaz, miembros de la empresa de emergencias médicas Corpus, describieron los síntomas que presenta una persona ante una problemática cardíaca, explicando también la forma de proceder en casos de bebés lactantes, niños y adultos, ya que requieren técnicas diferentes. A la vez, indicaron los procedimientos necesarios para el uso del desfibrilador. Vale decir que tiempo atrás el PILT adquirió un desfibrilador externo automático (DEA), marca Philips, modelo HeartStart HS1 OnSite. El mismo cuenta con baterías de larga duración (5 años en almacenamiento) y un sistema de autotesteo diario de componentes eléctricos y baterías. Es portable y pesa solo 1,5 kg. Se trata de un dispositivo muy sencillo de utilizar y, por sus características, puede aplicarse a personas de cualquier edad, incluidos niños y lactantes.





**TODO PARA CUIDAR
EL TALENTO DE TU EMPRESA**



sancorsalud.com.ar



CON SOPORTE PERSONALIZADO

Software Victoria lleva más de 30 años en la ciudad, siendo una marca registrada en sistemas ERP para empresas y estudios contables, que se encuentra en permanente renovación para expandir sus servicios profesionales sumando más alternativas para sus potenciales clientes.

En un primer momento, su sistema permitía ejecutar tareas específicas como liquidación del Impuesto a las Ganancias e IVA y con el correr del tiempo expandió sus fronteras hacia sistemas administrativos más complejo avanzando en el desarrollo de aplicaciones web. Ya cuenta con una cartera de clientes de variados rubros gracias a la potencialidad brindada por su poderosa herramienta de gestión que permite adaptarse a variados ámbitos.

Así se presentan en su página web: “Somos una PLATAFORMA DE SISTEMAS INTEGRALES DE GESTIÓN para empresas y estudios contables. Nuestros softwares integrados automatizan y unifican en un mismo sistema las tareas administrativas, tributarias, facturación y más”.

Revista Claves dialogó con Luciano Lattanzi, uno de los socios de la firma, quien comentó sobre los cambios en la imagen de marca y además explicó las nuevas oportunidades que Software Victoria le brinda a diversos sectores de la economía local y regional.

“En este tiempo hemos trabajado junto a empresas lácteas, gastronómicas, acopios de cereales, comercios de variadas actividades”, comentó Lattanzi, a modo de ejemplificar el amplio abanico de clientes, subrayando que el sistema ERP de Software Victoria cuenta “con un módulo básico, con flexibilidad que permiten satisfacer las demandas de muchos rubros sean múltiples o específicos para actividades unitarias”.

“Ahora renovamos nuestra identidad con un nuevo logo y página web, estamos en permanente cambio y de dos años a esta parte trabajamos en el desarrollo de aplicaciones web como exige el mercado”, remarcó.

En Software Victoria trabajan nueve personas: tres en programación, tres en soporte, dos en administración y una en la faz técnica.

“Ya hemos llegado a 300 clientes por el boca en boca y también visitas directas. Nuestra idea ahora es hacernos conocer desde otro lugar”, enfatizó Lattanzi.

Y citó el caso del rubro gastronómico y las prestaciones



que encuentran en Software Victoria: “Ellos tienen un grupo de WhatsApp y nos recomiendan a nosotros. Queremos ser un referente más entre las empresas del sector, que piensen en Victoria. Nuestro diferencial es el soporte personalizado.

Cuando el cliente llama, no responde un robot, siendo atendido por una persona que para satisfacer la demanda puede conectarse con la máquina usuaria del sistema.

Brindamos soporte a nuestros usuarios en el horario de 8 a 19 y, en el rubro gastronómico desde la hora 20 hasta 24 incluso viernes, sábado y domingo, que es cuando existe más trabajo para este sector. Nuestros clientes pueden atestiguar que hemos resuelto sus dificultades a las 23:00 hs y siempre encuentran a alguien que los escucha, motivos por el cual nuestro sistema es confiable y la atención personalizada”.

Lattanzi contó que el promedio de instalaciones resulta satisfactorio para el tamaño de nuestra empresa y “tenemos capacidad para una mayor demanda y apuntamos a que la gente nos reconozca como una empresa confiable”, resaltó.

En ese marco, manifestó que la estrategia es conocer de los potenciales clientes las necesidades y los déficits en los sistemas que utilizan, mostrando su herramienta y las ventajas que obtendrán.

“Es un sistema robusto en cuanto a la calidad de la información, la integralidad de los datos hace que todos los listados exhiban los mismos resultados. Mostramos el producto y resolvemos problemáticas desde las herramientas de la aplicación. En general nos dicen que supera las expectativas que trajeron inicialmente”.

Su cartera de clientes va de pequeños emprendimientos a grandes empresas. La página web, para más información: <https://sisvic.com.ar>.

Te proponemos soluciones informáticas
que agilizan y automatizan procesos
de manera fácil y rápida.



software victoria

plataforma de gestiones

Soporte e información

Entrá a nuestro sitio web y
conocé nuestros sistemas,
sus novedades y
lecturas relacionadas.

Buenos Aires 1526
Villa María
353 427-8447
info@sisvic.com.ar



www.sisvic.com.ar

UN SENDERO DE CRECIMIENTO

Hace unos días se publicaron los datos del censo 2022, en el cual se dieron a conocer la cantidad de habitantes de las localidades de Argentina, en los mismos se observa que el conglomerado Villa María-Villa Nueva alberga a más de 122.000 habitantes, constituyendo luego de las ciudades del Gran Córdoba y las localidades serranas que crecen gracias al turismo, el polo poblacional que más ha crecido en las últimas décadas. Este importante crecimiento se avizoraba desde el año anterior cuando el INDEC dio a conocer datos parciales, ya que el Departamento San Martín evidenciaba un aumento de habitantes muy por encima del resto de los departamentos, especialmente los vecinos como Unión y Marcos Juárez.

En el censo de 1980 estos tres departamentos mencionados tenían casi la misma cantidad de habitantes, en el último censo el San Martín llega a 162.306, el Unión a 118.372 y el Marcos Juárez a 113.635 habitantes.

¿Cómo se explica que los departamentos de mayor cantidad de producción de soja, maíz y trigo por hectárea de la provincia hayan tenido tan poco crecimiento respecto al San Martín que tiene tierras menos productivas?

El fenómeno es multicausal, pero una de las más importantes es que nuestro Departamento le da Valor Agregado a la producción agrícola transformando el grano en leche, carne, bioetanol, alimento balanceado, aceite, etc., con la consiguiente creación de fuentes de empleo, situación que se hizo más importante en las dos últimas décadas.

Si comparamos los datos actuales con los del censo del 2001, a nivel ciudades: Marcos Juárez creció el 17.5%, Bell Ville el 17.2%, Villa Nueva el 59% (la disponibilidad de tierras motivó a que muchos villamarienses construyeran en ella) y la ciudad de Villa María el 33.11% (la suma del conglomerado creció el 38% en 20 años).

Al mencionado motivo del Valor Agregado, puede agregarse varias causas más: la apertura de la UNVM que marcó un antes y después desde su llegada en 1995, no solo por los más de mil agentes que hoy trabajan en ellas, sino por la notable cantidad de estudiantes que se radicaron en la ciudad (sumados a los que ya venían a la UTN y los terciarios), produciendo un notable desarrollo científico, social, artístico y cultural, además de llegar al récord que ostenta desde hace varios años

Villa María, como la ciudad de Córdoba con mayor cantidad de metros cuadrados construidos por habitante. Podemos mencionar varias más: el desarrollo del sector salud que recibe a miles de pacientes de la región, el crecimiento de la industria láctea que la ha convertido en la más importante de Argentina, la apertura del Parque Industrial y Tecnológico, un pujante sector comercial, el interesante aporte del sector cooperativo, un positivo desarrollo del ecosistema emprendedor especialmente en el sector del software, la radicación de AcaBio que recibe a cientos de camiones de maíz y entrega otros tanto cargados de bioetanol o subproductos, todo en el marco de reconocidas gestiones municipales que dotaron a la ciudad de infraestructura, servicios de luz, agua, gas y cloacas casi a la totalidad de su población, que aumenta la calidad de vida.

Ahora bien, para seguir este sendero de crecimiento será necesario que la ciudad enfrente varios desafíos, entre ellos: desarrollar con mayor fuerza su impronta industrial (apoyando la creación de pymes y estimulando su ecosistema emprendedor), ampliar el parque industrial especialmente en el área logística, internacionalizar sus empresas con una agresiva campaña de búsqueda de nuevos mercados internacionales, propiciar políticas activas que apoyen la mayor llegada del comercio local al E-Commerce, afianzar su oferta de servicios de salud (el rubro estético puede crecer mucho), seguir afianzando su industria cultural aprovechando sus recursos humanos y aún más las instalaciones del Anfiteatro y su bella costanera, mejorar su oferta gastronómica, incrementar la oferta universitaria, etc., lo que en su conjunto seguramente permitirá además que la ciudad vuelva a recuperar los vuelos a la Capital Federal.

Sin embargo, creo que el mayor desafío será lograr que parte de los recursos financieros que la ciudad genera y posee (varios depositados en bancos que luego lo trasladan a sus casas centrales o inmovilizados en cajas de seguridad), puedan destinarse mediante el trabajo articulado entre el sector público y privado, a apoyar la creación y financiamiento de empresas, especialmente Star-Up y empresas de base tecnológica.

SOLUCIONES PERFECTAS PARA LA VIDA REAL



Aberturas
Barengo

CASA CENTRAL

Pissis 1229 (5900) Villa María - (0353) 154195536

SUCURSAL RÍO CUARTO

Godoy Cruz 275 (5800) Río Cuarto - (0353) 154183763

TIEMPO DE EXPANSIÓN

La empresa local **Hipercaño** da un paso fundamental en su constante crecimiento. Suma una sucursal en Villa Nueva, en la avenida Carranza, cerca de la rotonda (cruce de rutas). Un lugar estratégico que consolida su importante expansión comercial en los últimos años. Es la primera sucursal de la firma, que complementa el trabajo con la casa central de bulevar Colón, en Villa María. **Luis Pereyra**, gerente de Hipercaño, dialogó con Claves sobre este hito empresarial y además contó sobre la distinción en la atención y calidad de productos que ofrecen en un diversificado local comercial del rubro instalaciones.

“La intención de abrir este nuevo local es poder tener una boca más de atención. Allí no hay un comercio especializado en instalaciones. Tenemos muchas obras y clientes en Villa Nueva y el trayecto para ir y venir no es tan cerca. Si bien contamos con un servicio de entrega gratuita en todo el conglomerado, que es una entrega de un día para el otro, la idea es acercarnos más al cliente por si necesita algo más chico e inmediato”, explicó Pereyra.

El nuevo espacio comercial tiene “los mismos metros cuadrados de la casa central”. El gerente comentó que “se trabaja en conjunto” y aclaró que si se compra en Villa María, también puede retirar en Villa Nueva; y viceversa. “Las sucursales están conectadas”.

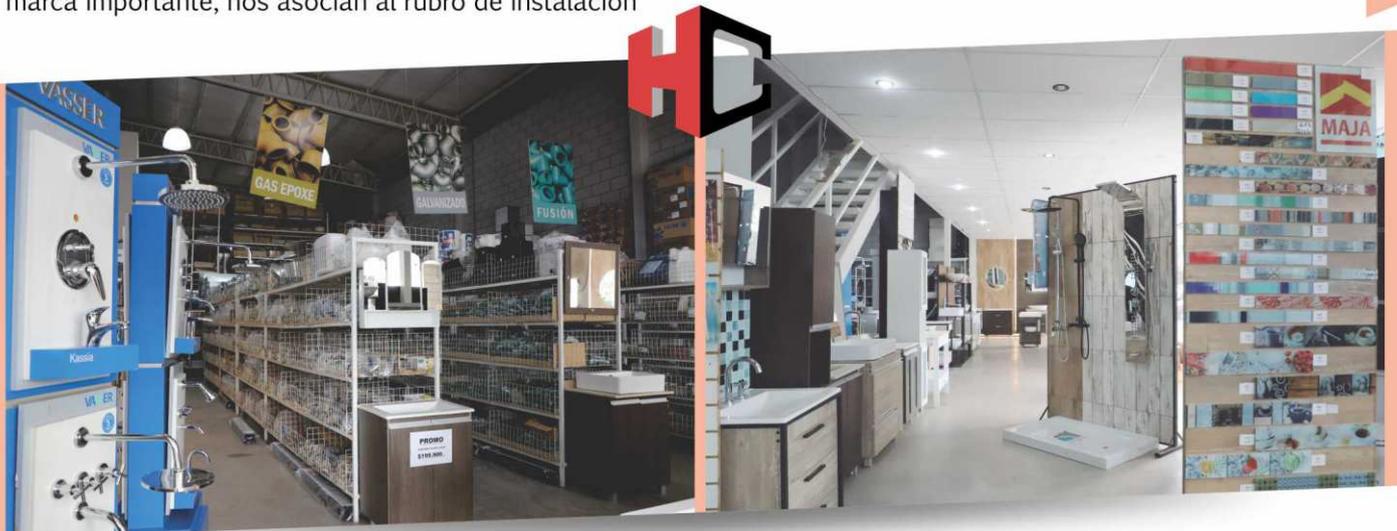
En este marco, dijo que vienen trabajando muy fuerte en la consolidación de la marca. “Hipercaño ha creado una marca importante, nos asocian al rubro de instalación



donde nos hemos especializado. Somos una de las pocas casas que trabaja con caños industriales, muy grandes, que el resto en general no los tiene. Se le da un servicio especial al cliente, además de precios y mercadería, brindamos una atención personalizada. La idea es crecer y profundizar esos valores”, puntualizó.

Pereyra resaltó que el crecimiento está fundamentado en la demanda de los clientes. “Si bien arrancamos como un rubro sanitarista, crecimos en base a lo demandado a lo largo de estos años. Hemos incorporado además de caños y sanitarios, griferías, cerámicos, porcelanato, pastinas, mármoles a medida, amoblamientos de cocina, perfilería. También nos asociamos con la empresa Quimex para pinturas e impermeabilización de techos e incorporamos herramientas Lusqtoff para el instalador”.

Pereyra remarcó que además de soluciones integrales para el instalador, cuentan con repuestos de todas las marcas en griferías, sanitarios, depósitos, calefactores y otros elementos.



“Nosotros queremos que el cliente encuentre todo acá. Desde el repuesto más chico hasta los materiales para la obra más grande. Que sea el lugar donde consiga todo lo necesario”.

“Queremos brindar ese servicio de calidad y personalizado. Desde aquel que viene al negocio para buscar mercadería para una obra de una casa de 400 metros cuadrados, hasta el que viene por un repuestito para una grifería que no encontró en ningún lado”.

Ante un rubro de mucha competencia, Pereyra reiteró que el diferencial de Hipercaño “es la atención y el servicio”.

“Atendemos a todos por igual. Nos pasa mucho de gente que viene recomendada, el famoso boca en boca. De hecho, en nuestras redes, el 99% destacan la atención. El precio está, es bueno. Nosotros trabajamos directo de fábrica. Entregamos la mercadería exactamente lo que piden”.

Un lugar estratégico que consolida su importante expansión comercial en los últimos años.

Y allí formuló una importante apreciación para el rubro: “Es importante subrayar que entregamos lo que el cliente compra. Aquí tenemos todo el stock y eso nos da un diferencial. Incluso se puede devolver la mercadería que sobra. No hay problema. Se puede comprar y dejar en stock reservado por el tiempo que necesiten. No se cobra por guardarlo”.

Respecto a la nueva sucursal de Villa Nueva, el formato de negocios es muy similar, con autoservicio para el instalador. “Ellos ya saben qué vienen a buscar, las cantidades y demás. Y para el cliente particular la atención es personalizada. A su vez contamos con las nuevas incorporaciones en sanitarios, griferías y ofertas en la apertura como, por ejemplo, pinturas. También promo-



ciones con tarjetas. La idea es sumar financiación en cuotas para que el cliente acceda de esa manera a la mercadería que necesita”, destacó Pereyra.

La apertura de la nueva sucursal llevó dos años de trabajo. Y a pesar de las incertidumbres del contexto económico, Hipercaño apostó al crecimiento aguardando por un futuro mejor para el país. Así también lo entendió su gerente: “Se hizo una inversión proyectando que más adelante Argentina mejore, la idea es hacerlo ahora en un momento donde está todo estable. Estamos bien a pesar del contexto”.

Y añadió respecto a los motivos por el cual decidieron apostar por Villa Nueva: “A la cantidad de obras que tomamos allá, sobre todo en los barrios nuevos, siempre nos pidieron que abriéramos una sucursal por la cercanía. Analizamos la ubicación y se dio todo rápido con la locación. El dueño del terreno es cliente nuestro, que se dedica a proyectos de desarrollo. Y nos propuso este lugar y lo cerramos desde el momento que se inició con el aplanado del terreno”.

En efecto, primariamente sería un galpón dividido en cuatro comercios, pero Hipercaño alquiló la nave completa y lo acondicionó a sus necesidades.

“Somos 8 personas y el equipo ahora se divide. El reparto sigue saliendo de Villa María. Se vende allá, aunque el reparto sale de casa central donde está el mayor stock. El retiro de mercadería chica, lo pueden hacer directamente en Villa Nueva”, concluyó.



*El primer
autoservicio
de materiales
para la
construcción
de la zona.*

Bv. Colón 155 - Villa María - Tel. 0353 4612371
Carranza 182 esq. Soldado Reyna - Villa Nueva



AGROINDUSTRIA CON EXPECTATIVAS

Valeria del Luján Piersanti, directora y gerenta comercial de **Piersanti**, empresa dedicada a la maquinaria agrícola, dialogó con Revista Claves respecto a la actualidad del sector. Se conocieron semanas atrás datos que marcan fuertes caídas en la actividad durante los primeros meses del año. También se le consultó sobre las perspectivas para este segundo semestre ya en marcha y las proyecciones hacia 2025.

La empresaria aclaró que los números publicados por el Indec refieren solamente a tractores, cosechadoras y autopropulsados. “El resto, que son implementos, que es mucha de la maquinaria que hacemos, no están medidos. Entonces, los datos, son parciales”, subrayó. Opinó además que la caída del primer trimestre “viene aparejada de lo que fue el resultado del 2023, un año de sequía histórica, no teníamos créditos a tasas favorables y, sumado a eso, el cambio de gobierno”.

“Estuvimos casi un año para elegir presidente. Hubo cambio de gobierno, enero fue muy difícil, costó mucho convertir operaciones. Y febrero, en nuestro caso, que estábamos en cosecha, la cosa repuntó. Estamos viendo que 2024 terminará siendo un año más tirando a normal, no como 2021 y 2022 que fueron anormales en cuanto a ventas y crecimiento”, comentó Piersanti. Respecto al segundo semestre del 2024, dijo que espera un reajuste de los precios de los granos, sobre todo la soja. “Ya tenemos algunos valores que están mejores, por ejemplo trigo, que se sembró más de lo esperado; y además hay cuestiones de variables macro, sea un reajuste del tipo de cambio o una baja de impuestos”.

En este marco, Piersanti sostuvo que “la política nos dijo en este tiempo que la opción es no devaluar, lo cual está bien”. Asimismo se aguardan por medidas que impulsen el sector. “En seis meses hubo muchas cosas que acomodar, pero en nuestro caso estamos en un periodo donde la economía requiere algún tipo de definición. No podemos estar frenados. Tenemos compromisos de exportación, muchas empresas de maquinaria agrícola que exportan, con lo cual necesitamos definiciones concretas. Nuestros negocios no son de un día para el otro, requieren mucha planificación, desarrollo e investigación. Son mercados externos que costó muchísimo conquistarlos y hay que cuidarlos. Ya hemos



hecho demasiado esfuerzo durante estos años con un tipo de cambio atrasado para poder mantenernos y hoy vivimos la misma situación. El tipo de cambio sigue atrasado, los costos en dólares en el último año se han elevado”.

También habló sobre las proyecciones para el año próximo: “El 2025 puede empezar a repuntar la economía, en 2024 será muy leve. En 2025 se supone, con medidas claras, no solo ligadas a la macroeconomía, sino la micro, podrá reactivarse. Mientras solo nos focalicemos en la macro costará un poco más la recuperación”.

“En nuestro sector del interior del interior, lo último que tocamos es el recurso humano”.

Piersanti sí descartó de plano reducción laboral en la agroindustria y contó que a pesar de las dificultades coyunturales el nivel de actividad es normal.

“En nuestro sector del interior del interior, lo último que tocamos es el recurso humano. Van a pasar muchas cosas, sí puede haber reajustes, como por ejemplo no generar horas extras. Siempre se prevalece la fuente de trabajo antes de recurrir a despidos masivos, en el sector no los hay. Puede haber no renovación de contratos, o reducción de horas, pero la actividad está siendo casi normal”.

50 AÑOS
PRODUCIENDO CON ENERGÍA

ENERGÍA + CONFIANZA

Fabricantes de transformadores y postes de eucaliptus impregnados.
Proveedores de materiales para redes eléctricas de loteos, obras públicas e industrias.



www.gcmayo.com

Parque Industrial, Logístico y Tecnológico Villa María
Ruta 9 / Km 555,5 - CP: 5900 Villa María - Córdoba - Argentina
Tel: 0353-4647606/08/09/10
ventas@gcmayo.com

 Mayo Transformadores SRL  Mayo Grupo



UNA MAYOR APERTURA AL MUNDO

El nuevo gobierno tiene como objetivo abrir Argentina al mundo en términos de comercio exterior. Para saber cómo nos encontramos y los cambios que han comenzado a generarse, entrevistamos a dos especialistas en la materia: **Gustavo Fadda** y **Gustavo Scarpetta**.

¿Cómo están las empresas con relación a la importación y exportación?

Gustavo Fadda: Desde la asunción de Javier Milei se ha visto una flexibilización en todo lo que tiene que ver con la burocracia, se han simplificado los trámites, lo que es un gran avance. De los tres cepos que teníamos: a las mercaderías, a las empresas y el cambiario se eliminaron dos. El primero, que estaba sujeto a una aprobación a través del Sistema Integral de las Importaciones (SIRA), que era un permiso previo, se lo eliminó y se reemplazó por un sistema de registración estadística (SEDI), prácticamente una aprobación automática. Se eliminó el cepo a las empresas que debían acreditar una capacidad económica financiera, un indicador de la AFIP que determinaba si las empresas contaban o no con los recursos para llevar adelante la importación. Ahora solo hay que acreditar que están al día tributariamente. Lo que sigue en pie es el cepo cambiario. Hoy para sectores sensibles, como calzado o indumentaria, se eliminaron cuestiones como las declaraciones juradas de composición porcentual que las empresas tenían que presentar a la Secretaría de Comercio y previamente se los aprobaban. Debían declarar la composición del textil o calzado y luego cumplir con una exigencia a la hora de importar, tenían que venir con un etiquetado previo en la prenda o calzado, encareciendo trámites y más tiempo de demoras.

Gustavo Scarpetta: Creo que hoy los ojos están abiertos para la importación porque es ella la que ostenta el gran tema que refiere al dólar atrasado que, si bien el gobierno insiste que no lo está, los números demuestran lo contrario.

No tenemos precios competitivos salvo en materias primas. En bienes industriales los números marcan una caída en los últimos seis meses. Las importaciones han crecido porque cuando se analizan precios internacio-



nales contra lo nacional, teniendo en cuenta el peso de los impuestos, la logística y otros costos, sigue siendo conveniente importar.

¿La oportunidad está en la economía del conocimiento?

Fadda: El sector del agro es el motor más competitivo, pero en materia de intangibles los servicios basados en el conocimiento vienen creciendo. El complejo sojero exportó 13 mil millones de dólares el año pasado, en segundo lugar fue el automotriz con 8.900 mil millones de dólares y el tercero los servicios basados en la economía del conocimiento con 8.500 y que, además, generan superávit.

El gran exportador es CABA con el 90 por ciento y luego viene Córdoba lo que marca su importancia. Servicios profesionales, técnicos y empresariales, servicios de información, informática y telecomunicaciones, desarrollo de software. Contenidos audiovisuales, ítems muy importantes para la provincia.

¿Qué demandan los industriales para tener competitividad?

Scarpetta: Creo que son 100 tareas que podrían impactar en la competitividad. Para mejorar siempre se devaluó, pero este gobierno dijo "no" a este tema. Logística, procesos, bajar impuestos, retenciones, apertura comercial... eso tendría que incentivarse. Nuestros vinos, por ejemplo, pagan casi 20 por ciento de arancel en Estados Unidos, mientras que Chile no, y eso es por acuerdos comerciales. Son pequeñas cosas que hay que hacer y que llevan tiempo.

¿Vamos a un cambio, a una mayor apertura?

Fadda: Totalmente, esto es un dejá vu es un volver a la política neoliberal que aplicó Carlos Menem. Está recorriendo el mismo camino, pero con una diferencia fundamental. Menem desde el punto de vista político arrancó con un plan de estabilización fuerte y mientras más destrozaba la inflación más credibilidad tenía. Las medidas que implementó fueron un éxito para la estabilización de la macro economía, con un plan de reformas y desregulación del estado. Acá es lo mismo, pero al revés, arranca sin consenso político de allí la insistencia de aprobar la Ley Base para que todos tuvieran comprometidos y le dieran la fuerza política. No hay un plan de estabilización, pero las medidas indican que para tenerlo hay que atacar el déficit público, eliminarlo, controlar la inflación, luego la eliminación del cepo y una dolarización. Las medidas tomadas en comercio exterior van en este sentido. Es decir, se eliminaron las prohibiciones de importar neumáticos usados, por ejemplo. Se eliminan impuestos, tales como el de equiparación de precios, utilizado en el caso de la importación de azúcar procedente de Brasil. También, el impuesto conocido como derecho de importación específico mínimo, utilizado como cálculo para determinar las medidas antidumping.

En cuanto a lo impositivo, se aumentó el impuesto país y no se redujeron aranceles a la importación. Pero sí se empezaron a simplificar los trámites para importar, eliminando restricciones. Teníamos 23 años de comercio exterior administrado y regulado por el Estado, con prohibiciones, restricciones, cupos, cuotas, autorizaciones especiales, intervenciones previas, sumados a altos derechos de importación y exportación, todo combinado con un sistema de control de cambios, llevándonos a una economía cerrada. Ahora nos sorprende lo que está implementando este gobierno y la comparación con Menem resulta inevitable.

¿Qué le dirían a una pyme que exporta bienes y no materia prima?

Scarpetta: Ahora no es el momento. Todos los industriales tienen dos problemas: el tipo de cambio y la competitividad. Las mejoras son reales, pero hoy cuando los empresarios van a las ferias se encuentran con que es más probable que compren a que vendan. Hay que estar preparados para importar. Ser más competitivos, buscar un insumo importado que mejore parte del proceso. Mejorar para tener un producto de mayor calidad. El posicionamiento, la marca del producto argentino no alcanza para entrar a un mercado interesante porque nos compran por ser baratos y no están pensando en calidad. Pero hoy están comprando como baratos a un asiático y ahí la industria se cae como tam-



Gustavo Fadda



Gustavo Scarpetta

bién le está pasando a Brasil que tiene el mismo problema que no puede salir más allá de Latinoamérica. No tenemos calidad ni precio.

Creo que se llenan los cursos de comercio exterior porque la gente no cree, están seguros de que se va a devaluar. Pero hay que estar preparados para importar porque a este dólar cualquiera que va de vacaciones a Brasil le conviene porque devaluó.

Esto tiene un correlato entre la industria y el turismo: si tus conocidos se van a Brasil, la industria se preocupa.

Fadda: Hay otra visión y tiene que ver con los intangibles. Todas las medidas que ha llevado adelante el gobierno están apuntadas a los bienes de los sectores convencionales. Se agregó el turismo y el país tiene mucho para ofrecer. Pero no se hizo nada con los intangibles basados en el conocimiento. Hay una ley de economía del conocimiento y se puede mejorar mucho. Darle más competitividad a las empresas y a los emprendedores que llevan adelante estos servicios. Volver a la ley original aprobada durante el gobierno de Mauricio Macri con los beneficios fiscales que planteaba con respecto a las exportaciones, esto les daría un vuelco.

Más allá de una alícuota reducida de ganancias preveía la eliminación del doble cobro de ganancia porque ese es el principal obstáculo a la hora de exportar servicios, hay que pagar ganancias dos veces, en Argentina y en el país de destino. Otra de las cuestiones es el cepo, que lleva a la informalidad, hay entre dos mil quinientos y tres mil millones de dólares que no se registran porque facturan desde otro país o no se factura por las restricciones cambiarias.

¿El proceso para exportar o importar es rápido para alguien que quiera mirar el mercado externo?

Scarpetta: creo que se va a ir dando, muchos que producen van a tener líneas exportadoras y tendrán una línea para importar para el mercado interno. Se va a dar lo que pasaba en los 90, fabrico parte y parte la importo. Hay que estar preparado para el mercado externo. Por ahora no hay una apertura indiscriminada, no se bajó ningún impuesto, hoy importar es más caro. Todo tenemos que acordar con el Mercosur que es el bloque más cerrado del mundo, con un arancel más alto en promedio. La apertura si viene, será lenta. Los aranceles van a ser difíciles de bajar.

Fadda: Podemos dividirlo en tareas de corto, mediano y largo plazo. Corto ya lo implementó. Lo de mediano es lo que plantea Gustavo, que en dos años más o menos debe lograr que vía Mercosur se puedan llegar a incrementar las exportaciones, abrir los mercados, darles incentivos a los exportadores.

El Mercosur está totalmente aislado del mundo. Estamos integrados solo con el 10,7 por ciento de la economía mundial cuando el promedio es del 50 por ciento. Ahí se tiene que hacer un trabajo fino por parte del gobierno y el Mercosur. Abrir mercados lo que nos llevaría a estar más integrados y las cosas cambiarían en cuestión de competitividad.

Scarpetta: un ejemplo simple, en Chile 8 de cada 10 ventas que se hacen no pagan impuestos cuando entran a otros mercados. Ni china, Europa y Estados Unidos. Argentina es lo contrario, al revés solo 2 de cada 10 no pagan. Y esto no es integración. Tenés que negociar, bajar aranceles. Necesitamos gente que se siente a negociar.





LA MARCHESINA

SERVICIOS PARA LA CONSTRUCCION

- Hormigón elaborado
- Servicio de bombeo
- Movimiento de suelo
- Aridos
- Alquiler de grúas
- Viguetas, ladrillos block y adoquines

Casa central: Calafate y Ruta Nacional N° 158, Villa María, Córdoba, Tel. (0353) 4530967 | Cel. (0353) 4820637 | (0353) 4061233
lamarchesina.com.ar | @lamarchesinaok



FISA
TODO INGREDIENTES

Distribuidores oficiales

ECOLAB® dsm-firmenich ●●●

(0353) 154780900 / 01 / 02 | fisacordoba@gmail.com
Emilio Werner 6441 | Parque Industrial Villa Mar a

Insumos y soluciones
para Industrias
Alimenticias.

Gestión Integral de Recursos
Humanos
Gestión Política / Inv. de la Opinión
Pública + Comunicación Política

dealbera
consultora
Soluciones para crecer

☎ 353-4275106 | 📷 @dealbera_consultora | 🌐 dealberaconsultora.com.ar

CON MÁS COSTOS DE FUNCIONAMIENTO

Desde el año 2005, en el Grupo Costa medimos el costo promedio de un pocillo de café servido en un bar céntrico de las ciudades de Villa María, Córdoba y Buenos Aires. Esto nos permite conocer las variaciones de precio de dicho producto, su costo relativo entre las distintas plazas, la evolución de su costo en dólares y su relación de valor con otros países del mundo. Además, podemos comparar su evolución con el promedio de los precios de la economía.

En esta oportunidad, nuestra medición está enfocada en su precio en pesos y en dólares en la ciudad de Villa María y la evolución de su valor luego de los profundos cambios producidos partir de la asunción del nuevo presidente Milei.

Tomar un café en un bar de la ciudad se encareció significativamente a partir de mediados de diciembre del año pasado (\$740 antes de asumir Milei), pero de febrero a abril comenzó a mostrar una especie de amesetamiento en su precio. Según el índice ONE COFFEE, de febrero a la primera semana de abril, su precio sólo creció un 14%, menos que la inflación (25%).



El auténtico sabor argentino

Distribuidora Massó - Villa María - distribmasso@hotmail.com

El precio del café en el mes de agosto 2024, según el índice ONE COFFEE, es de \$1.500

En la primera semana de agosto 2024 el precio del café, según el índice ONE COFFEE, es de \$1.500. Esto significa un incremento del 25% desde abril, en este caso, mayor a la inflación del período (19%).

A pesar de la recesión que se vive en la calle y la quietud en el precio del café (tomado como insumo) desde diciembre 2023, este incremento es debido fundamentalmente a distintos costos que subieron en el periodo, como alquileres, sueldos, gas, luz, impuestos, etc.

Es decir, lo que estamos viviendo en estos meses es una "inflación de servicios" más que de bienes, ya que estos acomodaron sus precios fuertemente a principios de año y luego su aumento fue mucho menor.

Si lo transformamos a dólares oficiales su precio es de U\$S1,58, este valor es un 20% superior al vigente en abril, lo que está marcando un encarecimiento en dólares del producto (tal como lo vaticinó el ministro Caputo). Y si lo medimos en dólar "blue", su precio en agosto sería de U\$S1,08.

Años	Precios en \$
Dic. 2020	90
Dic. 2021	145
Dic. 2022	285
Dic. 2023	740
Febr. 2024	1.050
Abril 2024	1.200
Agosto 2024	1.500

Nota: Los datos que surgen de este informe están basados en el precio promedio de un café chico servido en bares céntricos de la ciudad de Villa María la primera semana de diciembre de cada año, y febrero, abril y agosto de 2024.

HACÉ TU PEDIDO POR WHATSAPP

Te lo enviamos
a tu casa o lo retirarás
en nuestro local

Iluminación: **353 656-0777**
Electricidad: **353 481-7069**



Jujuy 544 -5900 Villa María, Cba.Tel/Fax: 0353 4534121 - info@femaelectricidad.com.ar - www.femaelectricidad.com.ar

ENERGÍA RENOVABLE

NOSOTROS YA GENERAMOS LA PROPIA

ELEGÍ PANELES SOLARES



Jujuy 544 -5900 Villa María, Cba.Tel/Fax: 0353 4534121 - info@femaelectricidad.com.ar - www.femaelectricidad.com.ar  FemaElectricidad

VOGE LLEGÓ A VILLA MARÍA

Voge desembarcó en Villa María con sus motos de alta cilindrada. La sucursal se encuentra en Buenos Aires 1485. El local se inauguró oficialmente semanas atrás más allá que las puertas de la concesionaria se abrieron en abril. Una propuesta innovadora, muy recomendable para visitar y conseguir la moto ideal para este tiempo.

Claves dialogó con **Alejandro Benito**, uno de los socios, apellido de familia emprendedora que siempre apuesta por Villa María y su región. “Parte de la familia tiene pasión por las motos y entonces surgió la idea y posibilidad de generar esta relación con Gilera, específicamente con la marca Voge”.

A través de Gilera ingresó Voge a la Argentina. “La fábrica Voge es de China, nació en motores Loncin, que fabrica para distintas marcas de primer nivel como BMW, Honda y Kawasaki. La moto se termina de armar en la Argentina, se nacionalizó con Gilera”, detalló. Benito comentó además que Gilera inició un proceso para transformar los distribuidores, de modo de convertirlos en exclusivos de Voge. “De a poco fuimos tejiendo esa relación en varias reuniones y tomamos la decisión de aceptar la propuesta. Liberamos un espacio asignado al depósito de repuestos y nos lanzamos a la venta de motos”, puntualizó.

Desde el comienzo de las charlas hasta la apertura de las puertas pasó un año de trabajo. Un año que en Argentina, con las incertidumbres políticas y económicas, se transforma en décadas.

“Tomamos la decisión de abrir este local, desocupamos el espacio en un contexto complicadísimo por las elecciones, la incertidumbre sobre el tipo de cambio.

Tampoco sabíamos las perspectivas hacia el futuro, si el país tomaba un rumbo u otro, pero entendíamos que la diversificación en una empresa familiar es parte de una fortaleza y no de una debilidad. Iniciamos el proceso con una visión más allá del contexto”, explicó Benito.



En ese año consiguieron todas las habilitaciones y también trabajaron en “vestir” el local con el manual de Voge. “Eso también nos llevó tiempo. Este es uno de los primeros locales exclusivos de Voge en todo el país”, remarcó.

Se le consultó qué tipo de motos encontrará el cliente cuando visite el espacio. “La gama que ofrece Voge es desde 300cc a 650cc, con la expectativa que en tres o cuatro meses tendremos un modelo de 900cc. Está ingresando ahora un modelo de 525cc, que tiene una aceptación increíble. Si en este momento -a principios de agosto- tuviéramos 20 motos, las vendemos a todas”, enfatizó.

Benito comentó que Voge hace cuatro años que está presente en el país y es una marca aceptada en el consumidor por evidenciar una excelente relación precio calidad.

“El último mes cerramos con ventas dentro de las expectativas que teníamos. Los meses anteriores costó que se conociera la sucursal, hace poco aparecimos en la página de Voge Argentina. Ya tenemos en funcionamiento nuestra página web: www.benmot.com.ar y salimos hace poco tiempo en las redes. Hay llamados de diferentes lugares de la provincia con excelente aceptación. Estamos convencidos que brindando una atención personalizada el cliente se va contento y vuelve. En esa visión queremos manejarlos”.

En este sentido, contó que “nos visitan todo tipo de clientes”, pero en general es un público que conoce la marca y el tipo de moto que busca.

“Nosotros le brindamos información adicional, pero la idea es atender bien a todos por igual, tanto en la especificación de la moto como la posibilidad de brindar los repuestos originales, que nosotros se lo proveemos, además del taller oficial avalado por Voge. Es decir, generar una posventa adecuada”.

Respecto a la inauguración, Benito relató que participó “mucha gente allegada, conocida, además vinieron autoridades de Voge Argentina para hacer el soporte técnico de las motos”. “Fue una gran reunión familiar y de amigos, muy grato y placentero”, concluyó.

BEN MOT



Agente Oficial



BENMOT SA

Buenos Aires 1485

Villa María - Cba.

Tel. (0353)

4526605 / 154226317

benmot.voge@gmail.com

www.benmot.com.ar

EL PELIGRO DE LA CULTURA EXCEL



Las hojas de cálculo electrónicas, como Excel, son fantásticas, significaron un antes y un después en el ámbito de las empresas, por cómo facilitaron la posibilidad de realizar proyecciones, flujos de fondos, cálculos matemáticos y estadísticos, simuladores de decisiones, entre otros.

El peligro radica en el hecho de usar una muy buena herramienta para un fin no apropiado y de desaprovechar oportunidades que nos brinda la tecnología y la programación, que no son costosas. Comentemos mejor con un ejemplo que conozco de primera mano: una empresa prepara una serie de reportes gerenciales de marcha del negocio (resultados, ventas, gastos, etc.), con las cuales el equipo de gerentes analiza el negocio, toma decisiones, calcula bonos/objetivos económicos, entre otros. Disponen 3 personas durante 10 días a bajar reportes del sistema de gestión, a procesarlos dentro del Excel. Luego, agregan movimientos (a veces millonarios) “a mano” y sin correlato en el sistema, dentro de fórmulas de Excel que solo conocen bien un puñado de personas sobre qué hay allí. Llegan a buena calidad de información, una batería de reportes gerenciales realizados con mucho esfuerzo humano y con ciertas transacciones sin respaldo en sistema o comprobantes. Y así arman los números principales del negocio.

Otro ejemplo clásico son las pequeñas islas de información que se generan en las empresas: la persona del sector X prepara el informe de stock valorizado en Excel tomando datos de múltiples fuentes. O diferentes sectores reportan ventas, costos, márgenes, a su manera, a veces muestran 2 números diferentes de lo mismo. En estos ejemplos habituales encontramos varias cosas: gente que se dedica mucho tiempo a preparar datos, en lugar de dedicar tiempo a tareas de mayor valor agregado (ej. analizar esos datos), poder que gana innecesariamente la persona que prepara ese Excel tan importante, diferentes personas/sectores muestran sobre una misma realidad (ej. ventas) un número diferente, entre otros.

La contracara de la cultura Excel, son las empresas que dan sus pasos en la cultura de datos e información.

¿Cómo lo hacen?

1. Extraen datos directamente desde las bases de su sistema y los procesan, automatizando tiempos de preparación.
2. Trabajan en sus procesos administrativos internos, para que ninguna transacción/operación quede sin reflejo dentro del software de gestión.
3. Apuntalan el control interno, no solo para dar certidumbre sobre los principales activos y pasivos de la empresa, sino también para garantizar integridad de la información.
4. Utilizan un software de gestión adecuado, al cual aprovechan en un alto porcentaje.
5. Visualizan la información extraída desde la base de datos, en tablas o gráficos dinámicos de Excel, o las que dan un paso más, en softwares de Inteligencia de Negocios.
6. Combinan diferentes bases de datos (software de gestión, otros softwares, planillas Excel de presupuestos u objetivos, redes sociales, otros).

A diferencia de las empresas basadas en Excel, las empresas basadas en datos aprovechan la tecnología, automatizan procesos de extracción, tienen circuitos administrativos bien aceitados y un buen nivel de control interno, se apoyan en técnicas de modelado de datos para automatizar los reportes, que dejan de ser estáticos como en Excel, para ser dinámicos y posibilitar un análisis más profundo. Asimismo, permiten disponer de información en tiempo real y no solamente cuando el Excel está listo. Y si las empresas cuentan con un software de inteligencia de negocios, las posibilidades de análisis de la realidad aumentan significativamente, pudiendo además definir acciones concretas a implementar a partir del análisis de dicha información.

ORAZZI

CONVICCIÓN SOBRE RUEDAS

GOODYEAR

VENTA y MONTAJE DE NEUMÁTICOS
ALINEADOS - BALANCEADOS
FRENOS y TREN DELANTERO

Bv. Moreno esq. Alberdi
Tel. (0353) 4960339 / 4960870 / 4962577
aorazzi@coop-her.com.ar
HERNANDO (Cba.)

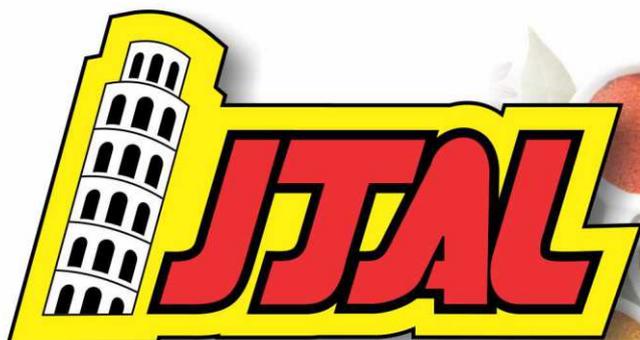
Bolívar 48
Tel. (03571) 64-9888
RÍO TERCERO (Cba.)

Bv. Alvear 131
Tel. (0353) 4535300 / 4535301
orazzineumaticos@hotmail.com
VILLA MARÍA (Cba.)

CARDON

Hipólito Yrigoyen 55 - VILLA MARÍA

CAFÉ | ESPECIAS | CACAO | YERBA COMPUESTA *Hierbital*



Tel. (0353) 453-2876 - E-mail: avarohnos@avarohnos.com.ar - VILLA MARÍA (Cba.)

CHIPÁ CALIENTE

Chipá 100% Correntino es un emprendimiento que nació de su mano y el de su pareja, Vero.

Fernando Lanzarotti es correntino y hace diez años se radicó en Villa María. Con la pandemia, como muchos de esos mágicos impulsos de emprender y desde la cocina, como tantos.

Así, desde marzo de 2020, empezaron con dos o tres bolsitas por semana, con vecinos y amigos, y llegaron a 300 kilos por semana, asumió: “Un pico que nosotros no imaginábamos”.

“Es artesanal. No tenemos maquinaria. Es todo a mano, con una receta de mi mamá”, confió. Así, recordó que su familia vive allá en Goya, Corrientes.

Volvió al comienzo para contar que tuvieron en cuenta que “en la pandemia, la gente iba a estar más abocado a las redes sociales” y fue “un buen momento para llenar la visual con un producto que no es de acá y que es del gusto de la gente. Quizás, la mayoría no lo consumía entonces, pero hoy tenemos clientes que gracias a nosotros ha conocido el chipá”, dijo orgulloso, como quien no puede pasar por esta vida sin conocer ese producto que identifica tanto su tierra.

Empiezan amasando y la demanda los sorprende, hasta que incluso tuvieron que modificar las formas, más alargados: “Si, eran redondos como los tradicionales, pero salimos de lo tradicional que es la bolita, por cuestiones de practicidad, aunque manteniendo la receta y sus sabores, su textura, la esencia”.

“Arrancamos con el tradicional y después la gente empezó a pedir con sabores, lo que allá en Corrientes no existe. Me llamó la atención, pero de la misma manera que atendimos una cuestión en redes sociales, estábamos obligados dar respuesta a este pedido. Así se da esta oportunidad de tener un producto nuevo y nuestro, hoy con 14 variedades”, contó Fernando. Y a la pregunta de qué dice la dueña de la receta original, su madre, compartió que “ella está chocha, el problema está en casa a la hora de producir” (risas).

Verdeo, orégano, provenzal, queso azul, salame, palitos (más alargados que se los piden para picadas) y también panes para hamburguesas con la misma masa de chipá, incluso pizzetas, las que ellos bautizaron “chipizas” y la innovación que se viralizó, la “chipanesa”, porque fueron mutando y promocionaron el pan de chipá.



Lo que no esperaban es toda esta repercusión y que se lo pidieran tanto. “Llegó a complicarnos mucho, porque recibíamos muchos pedidos y no somos una rotisería, así que nos organizamos, con cupos y tomando los pedidos el día antes, por la noche”, afirmó. También admitió que antes cocinaban, aunque dijo que él es más de cocinar y su pareja, Vero, “es más de probar”.

Hoy la pareja está en planes de dar el salto y avanzar con un local propio, una sala de producción, llevar el emprendimiento a ese nivel, por lo que asistieron a las herramientas como la Incubadora de Empresas y Extensión de la Universidad Nacional de Villa María, “para que este negocio se encamine a una pyme, lo que no estamos viendo en este momento, pero estamos conociendo el mundo del emprendedor, recibiendo el asesoramiento necesario”. Para Fernando es la transición de estar viendo locales y no dormir, averiguando alquileres, sacando cuentas y medidas.

Otro de los ‘problemas’, aunque de los lindos, que se le presentan, dijo, es que “gente que pasa de viaje por Villa María, nos pide pasar a buscar no sólo los chipá, sino también la chipanesa y el chipanini, que es el sándwich de jamón y queso con el pan de chipá”. No lo puede creer, aseguró, pero de la misma manera, lo sigue impulsando.

El espacio previsto es para pasar a buscar los productos, freezados, como salen ahora, y horneados, calientes, “al alcance del público”, pero no descarta que también puedan tener algunas sillas para probar ahí, por qué no.



BET | CAR

AMOBILIARIOS &
MARMOLERÍA

● HB ASADORES



Acero Inoxidable
Chapa negra prepintada
Chapa con terminación óxido
Acero Inoxidable negro

MATERIALES PREMIUM

Terminaciones
con estilo propio

SOLICITÁ TU COTIZACIÓN AHORA

ARTEFACTOS

INTERIORES DE PARRILLAS

KAMADOS



- Asesoramiento personalizado
- Colocación en un radio de 160 km a la redonda.


Ventas Bet-Car srl
Cuenta de empresa de WhatsApp



Escaneá este código para iniciar un chat de WhatsApp con Ventas Bet-Car srl...

DISEÑO QUE DISTINGUE



Workia nació de la idea de tres jóvenes emprendedores, **Emiliano Álvarez, Mauricio Bertino** y **Mario Genre Bert**, que querían tener su negocio propio y lo empezaron en el rubro que más conocían. Así se posicionaron como una nueva alternativa dentro del sector de indumentaria corporativa. Workia se dedica a la confección de ropa de trabajo.

Ofrecen al mercado calidad, responsabilidad, confección y diseño, prestando una atención diferenciada a sus clientes.

Forman parte de las actividades cotidianas de los trabajadores. Sus productos están centrados en las áreas de administración, cargos jerárquicos y comerciales. Atienden, entre otras, a empresas de más de mil cola-

Workia es una joven empresa local dedicada a la confección de ropa de trabajo que prestan una atención diferenciada a sus clientes por diseño y calidad.



boradores con una curva de talles amplia para abarcar a todos los segmentos, trabajando una línea para hombres y otra para mujeres.

Arrancaron con tres artículos y con eso salieron al mercado: remeras, camisas y pantalones. Hoy ofrecen más de cuarenta, los que son parte de su porfolio. En la primera temporada que trabajaron comercializaron 2500

prendas. Este año, están por cerrar con 25 mil vendidas y con una proyección igual o mejor para la próxima temporada. “A medida que vendemos nos van pidiendo, desarrollamos y sumamos más artículos. Nos pasó algo muy loco, desde que comenzamos cerramos ventas con dos o tres empresas y el boca en boca fue muy fuerte, agregando mas clientes.



Tenemos la premisa clara que la indumentaria es la imagen de una empresa, por eso le ofrecemos calidad, además queremos que los empleados se sientan cómodos con lo que usan a diario, que sea de diseño”, dice Mauricio.

Sus productos se comercializan en todo el país. Están en once provincias: Neuquén, Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, Chaco, San Juan, Mendoza, Salta, La Rioja, La Pampa y Córdoba que es el fuerte. Llegan a través de recomendaciones y buenas referencias. Además, a través de redes y publicidades en estos canales.

Son ocho personas que cumplen sus funciones. Y están próximos a incorporar más personal ya que van a ampliar su infraestructura y canales de venta.

Uno de los secretos para mantener la clientela es la posibilidad que tienen de trabajar con stock en todos los productos que comercializan. Esto les permite una respuesta inmediata. “Podemos cumplir con todos los clientes ya que tenemos entrega inmediata porque disponemos de un stock importante”, comenta Mauricio.

La dinámica del trabajo es simple, ellos elijen y compran las telas, las llevan a los talleres para coser con una plantilla de confección y moldería, allí se corta y se cosen. Son los responsables del diseño de las prendas además de estar en cada uno de los detalles de lo que se produce, de los vivos en los cuellos, de los botones de repuestos y demás cuestiones que hacen a la calidad de la indumentaria. Esto marca la diferencia con el resto. “Tenemos todo un trabajo sobre las prendas para acondicionar, doblar, limpiar los bordados, preparar los kits para los colaboradores”.



Un sueño compartido

Para emprender se requiere liderazgo, visión estratégica e innovación. En este emprendimiento se han conjugado todos estos factores y han hecho que crezcan con proyección nacional.

Su historia es muy particular. La idea comenzó a madurar durante la pandemia. Ambos trabajaban como empleados en una fábrica de indumentaria urbana.

Mauricio lo hizo por 18 y Emiliano por 12 años. “La pandemia nos hizo pensar a todos, reflexionar. Justo los dos habíamos sido padres y en una de las tantas charlas que teníamos vimos que estábamos en una edad justa para dedicarnos a algo propio. Lo hablamos, sumamos a Mario Genre Bert, que está con nosotros en el proyecto y le dimos para adelante”.

Cuentan que en un principio habían pensado en la confección y desarrollo de una línea de ropa para niños, que luego desistieron por cuestiones ajenas a ellos.

Mauricio viajó a visitar a su amigo Mario quien lo alentó para comenzar. Allí empiezan a materializar la idea.

“Nos decidimos por la ropa de trabajo porque nos dimos cuenta que los dos conocíamos de esto.

Vimos un potencial en este segmento y conociendo el mercado dijimos: armemos algo para llevarle una solución a las empresas. Lo que necesiten nosotros se lo vamos a proveer. Le demos la solución, el asesoramiento, el uniforme y la entrega de un kit personalizado para cada uno de los colaboradores”, dice Emiliano.

Con la decisión tomada renunciaron a su trabajo dejando atrás estabilidad laboral y un sueldo, pero con la firme convicción que lo que iban a emprender era lo que estaban buscando. “Seguimos un tiempo mientras íbamos armando nuestro proyecto. Viajamos mucho.



Buscamos talleres. Trabajábamos todo el día los primeros cinco meses del proyecto. Así arranco Workia”. Hoy es una empresa que va ganando un lugar importante en la ciudad. Dicen que de las crisis surgen las mejores oportunidades e ideas y Workia es un resultado de ello. Con la pandemia, que fue una situación extraordinaria para el mundo, nacieron ideas y emprendimientos que cambiaron la vida de muchos.

Crece a pesar de la crisis

En un contexto de recesión, en Workia aseguran que están creciendo. Las compañías por convenio colectivo de trabajo están obligadas a proveer a sus empleados de los uniformes y con una renovación semestral, esto genera un mercado interesante. “Al ser una empresa nueva la crisis no nos ha afectado. Constantemente estamos creciendo”. Otra de las cuestiones que tienen en cuenta es que ellos atienden a empresas que están relacionadas al rubro del agro, un sector fuerte donde no se nota la caída en las ventas.

La empresa creció en poco tiempo y el espacio con el que cuentan les queda chico, por eso se mudarán a un salón más amplio, con más capacidad y depósito que le posibilite trabajar con comodidad.

Paralelamente están armando un e-commerce para lo

cual están incorporando personal, uno dedicado a la venta y otro exclusivo para la atención a través de WhatsApp y redes.

El objetivo es hacer del e-commerce un canal de venta minorista y que ambos convivan. La idea surgió de la misma iniciativa de los usuarios de las empresas que atienden, muchos de los cuales les han pedido comprar prendas para uso personal.

Entre sus proyecciones de venta está la posibilidad de ampliar los mercados y en este punto están próximos a cerrar una operación con una compañía de Uruguay.

Empresas que visten

A través de contactos han llegado a patrocinar un equipo de competición de TC, TN y Mouras con los que siguen trabajando. Y además de ser sponsor, visten a todo el equipo de trabajo y al piloto.

También visten y proveen de indumentaria al equipo de automovilismo de Cadena 3, Marcelo Ingaramo y Marcelo Camisa.

Destacan que han confiado en sus productos empresas de magnitud como Tonadita, Autocity, Universidad Católica de Córdoba, Pauny, Speedagro, Bio4, AcaBio, Villanueva S.A, B y P Motion Solutoins, Rojosoft, Transporte Pedrolga.

Sumamos nuevas prestaciones al

SERVICIO DE OFTALMOLOGÍA



- Cirugía de cataratas con colocación de lentes intraoculares.
- Cirugía de queratocono, plástica ocular, blefaroplastia.
- Cirugía de estrabismo.
- Diagnóstico y tratamiento de retina.

Contamos con profesionales altamente calificados:

Carolina Picotti M.P: 33660 | M.E: 13477

Gabriela Picotti M.P: 22587 | M.E: 8212

CUIDADO PERSONAL CON ETIQUETA VERDE

La industria cosmética ha tomado en las últimas décadas un mayor protagonismo en la salud y cuidado de las personas. Si bien es un sector que impulsa el bienestar personal también ha traído algunas consecuencias ambientales. Los conservantes, colorantes y componentes sintéticos que llevan los productos en su composición han marcado una tendencia en los consumidores a elegir una Cosmética Sustentable, más natural y cuya elaboración sea lo más sostenible posible. Ventajas de un sector que busca posicionarse con un fuerte compromiso con el ambiente. Productos veganos, cruelty-free (sin ensayos en animales) y eco-friendly (amigable con el ambiente) son algunos términos que pueden observarse en las etiquetas de cosméticos producidos de manera sustentable: una nueva forma de cuidar la piel respetando el medioambiente y siendo socialmente responsable. En este sentido el producto a comercializar debe ser biodegradable, sin testeos en animales, proveniente de cultivos orgánicos, sin compuestos modificados genéticamente, libres de derivados de petróleo, envases reciclables o compostables, entre otros ítems.

Para llegar a este tipo de producto cubriendo las necesidades de la piel, es importantes el uso de ingredientes naturales, tales como minerales y aceites de frutos y plantas. Estos al ser biodegradables se descomponen fácilmente sin dejar rastros en nuestro entorno; a su vez que poseen menores efectos adversos para el consumidor. Los compuestos sintéticos como parabenos, siliconas y sulfatos pueden presentar contraindicaciones y además contaminan en mayor medida los suelos y el agua.

Otro punto clave es la eficiencia energética en la producción, empleando fuentes de energía renovable (solar, eólica, hidráulica, etc.) para reducir la huella ambiental de la industria. Además, la cosmética sustentable se orienta a acortar la cadena de transporte, optimizando el traslado de la mercadería con el fin de reducir sustancialmente la contaminación. Esto se puede minimizar aún más utilizando proveedores locales y fomentando la venta online.

En cuanto a los envases, la industria cosmética es una gran generadora de envases, los cuales en su mayoría son de plástico, ocasionando un gran foco de contaminación. El packaging ecológico es una excelente alternativa, reciclable o biodegradable, confeccionado con materiales respetuosos con el medio ambiente.

Además, se puede complementar con la reutilización de envases si se ofrecen los repuestos que permitan su relleno con el mismo producto.

Así también se está priorizando el uso de formulaciones biodegradables que no contengan microplásticos, los cuales son muy difíciles de eliminar a través de las aguas residuales. Para lograr esto se ha sustituido los granulados plásticos, presentes en cremas exfoliantes o pastas dentales, por partículas creadas a partir de las semillas de ciertas frutas; más respetuosas con el medio ambiente y de origen natural.

A partir de estos nuevos parámetros las empresas del sector apuntan a cumplir con las exigencias de un nuevo perfil de consumidor, más consciente y comprometido con el medio ambiente. Su responsabilidad radicará en llevar a cabo procesos productivos con el menor impacto posible en el entorno; para que los consumidores puedan adquirir no sólo un producto sino también un compromiso con el futuro del planeta.



SIEMPRE A LA
VANGUARDIA DEL
MERCADO AUTOMOTOR

www.pyneumaticos.com.ar • info@pyneumaticos.com.ar • [Redes: /pyneumaticos](https://www.facebook.com/pyneumaticos) • Tel: 0810-888-2009



Ciudad de Córdoba: Premium Store Av. Colón 4809 y Av. Sgda Familia 1035 / Río Cuarto Av. A. Sabattini 2309 / Villa María Bv. Alvear 473
Marcos Juárez Av. J. Loínas 1620 / Rosario Vera Mujica 791 / San Luis Av. España 555 / Venado Tuerto Av. 12 de Octubre 958
Casilda Bv. Ovidio Lagos 2396 / Mendoza: Av. Belgrano 390, Ciudad y Carril Rodríguez Peña 2227, Godoy Cruz
Truck Center VM Pque Ind. y Tec. R9 Km 552.

Soledad Santa Cruz
Bióloga



MIGNANI

Agro

MIGNANI

Podés contactarnos
por WhatsApp para
cualquier consulta

 **3534125919**

 Mendoza 3242/46 - Rosario, Sante Fe.

 ventas@mignanisrl.com.ar

 341 244 4777

Oficina comercial Villa María

 341-5501524 | 341-275-3181



Mignani SRL
Distribuidor Autorizado

SKF Certified
Maintenance
Partner

www.mignanisrl.com.ar



MIGNANI

Industria

VILLA MARÍA EXPORTA

20 Años impulsando
el Comercio Internacional

Es un honor para mí reflexionar sobre la trayectoria de Villa María Exporta, Ronda Inversa de Negocios de Alimentos, un evento que se ha consolidado como un pilar fundamental en el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales de nuestra región. Este año, celebramos con orgullo su 20° aniversario, un hito que refleja el compromiso y la dedicación de la Cámara de Comercio Exterior de AERCA Villa María, en colaboración con la Agencia ProCórdoba y la asistencia del CFI. Desde su primera edición, Villa María Exporta ha sido una plataforma clave para conectar a productores locales con compradores de diversos mercados internacionales. En total, hemos contado con la participación de 221 operadores internacionales de 33 países, abarcando mercados de América, Europa, Asia y África. Cada edición reúne aproximadamente 60 empresas nacionales, que llevan a cabo un promedio de 350 reuniones B2B, fomentando oportunidades de negocios y alianzas estratégicas. Esto demuestra la relevancia y el alcance global de este evento.

A lo largo de estas dos décadas, hemos visto cómo Villa María Exporta ha evolucionado adaptándose a las nuevas demandas del mercado y a las tendencias globales, siempre con el objetivo de fomentar el crecimiento



to de nuestras empresas. La ronda inversa de negocios consiste en un formato de reuniones donde los productores de alimentos tienen la oportunidad de presentar sus productos directamente a compradores internacionales. Se ofrece una amplia gama de productos exportables, con especial énfasis en los productos elaborados en nuestra región, complementados con productos de otras regiones y provincias.

Este modelo permite establecer vínculos comerciales efectivos, facilitando negociaciones en un entorno dinámico y personalizado. Es una excelente ocasión para que nuestras empresas exhiban la calidad y diversidad de los productos que nuestra región tiene para ofrecer. Con la participación de empresas locales y la presencia de compradores internacionales, Villa María Exporta ha contribuido significativamente al aumento de las exportaciones de nuestra ciudad. Este año esperamos superar todas las expectativas, celebrando además de los logros alcanzados, todo el potencial que aún queda por descubrir.

Villa María Exporta no solo ha impulsado el comercio internacional, sino que también ha fortalecido el tejido empresarial local, promoviendo la innovación y la excelencia. A través de las diversas ediciones, hemos sido testigos de historias de éxito que nacieron en nuestras rondas de negocios, convirtiéndose en referentes de la exportación a nivel mundial.

Al celebrar estos 20 años, queremos expresar nuestro agradecimiento a todos los que han sido parte de esta iniciativa: a los empresarios locales que han confiado en Villa María Exporta como una herramienta para expandir sus horizontes, a los compradores internacionales que han visto el potencial de nuestros productos, y a las instituciones que han brindado su apoyo incondicional.

Invitamos a todos los empresarios, productores y profesionales del comercio exterior a ser parte de esta edición especial de Villa María Exporta. Juntos, sigamos construyendo el futuro del comercio internacional desde nuestra querida Villa María.

▲ Pilar Martínez
Presidente de la Cámara de
Comercio Exterior de AERCA

40 AÑOS DE EXPERIENCIA

Amplia variedad de formas de pago

- Gastronomía
- **Carnicerías**
- Panaderías
- **Almacenes**
- Línea hogar



LONDERO



¡Potenciá tu negocio con nosotros!

 www.londero.com.ar

Av. Carranza 50 - Villa Nueva, Córdoba.

 0353 - 4912741

 info@londero.com.ar

 353 - 4269328

 Londero Equipamiento Comercial

 [londero Equipamiento](https://www.instagram.com/londero Equipamiento)



GAS CARBÓNICO
CHIANTORE S.A.I.

Planta de Combustión y Administración:

Av. General Savio 2952 - Tel. 0353-4537012 - Villa María, Cba.

Planta de Recuperación: Au. 9 Km. 555

contacto@gaschiantore.com.ar / www.gaschiantore.com.ar

NO DESAFIEMOS AL FUEGO

NO tires colillas

NO quemes pastizales

NO hagas asados en zonas prohibidas

PREVENGAMOS

CONCIENCIA DEL
FUEGO 

POLICÍA 
DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

 Instituto de
Seguridad y
Convivencia

Gobierno de la Provincia de
CÓRDOBA 

**Junto a vos,
a lo largo de tu vida.**

osde

www.osde.com.ar



Existen prestaciones obligatorias de cobertura médico asistencial, infórmese de los términos y alcances del Programa Médico Obligatorio en la siguiente dirección de Internet: www.buenosaires.gov.ar. La Superintendencia de Servicios de Salud tiene habilitado un servicio telefónico gratuito para recibir desde cualquier punto del país consultas, reclamos o denuncias sobre irregularidades de la operatoria de trasposos. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - www.ssalud.gov.ar - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 1408.

SALIMOS A COMER

Lo que se presentaba como un dilema, hoy es una alegría mayor. Así se califica después de la pandemia y a pesar de las limitaciones que los protagonistas dan a conocer hoy. Lo que era una vez a la semana o cada 15 días, pasa a ser una vez al mes o siempre con platos compartidos. Se acota, pero no se resigna. Y entonces nos proponemos la salida. Pero, a dónde. Reviso otra vez los lugares más recomendados en las páginas que se dedican a ello y a pesar de estar muy desactualizados, presumen una idea. Busco más y encuentro un último top 5 un tanto más cercano. Subimos al auto y damos una vuelta, aunque sabemos que hubiera sido mejor reservar. El acompañante ensaya una llamada para saber si hay lugar en algunos lados. Ciertos espacios gastronómicos de la ciudad trabajan a pleno desde los miércoles. Una realidad que escapa a la sensación de creer que íbamos a poder elegir donde sentarnos. Por otro lado, eso me alegra. Se reconoce un gran esfuerzo y una ristra de afán para seguir con las puertas abiertas y sostener las fuentes de empleo. Nos preguntamos qué vamos a comer. Las opciones



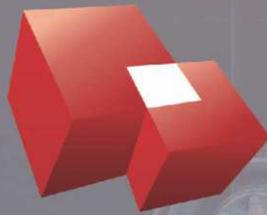
que vimos en las listas van de sandwichería a platos de la cocina española, parrilla y menú de bodegón, mariscos, fajitas, tapas y pizzas, la especialidad de nuestras pastas de cada día y más exquisiteces. En el centro, en la costa, en los bulevares, en barrios un poco más alejados de Villa María, como también en Villa Nueva. Incluso en los clubes deportivos perduran y se abren espacios donde los fuegos y la descendencia italiana hacen gala, aunque también tienen amplias cartas. Es tarde, pero igualmente en algunos kilómetros a la redonda aparecen opciones.

Los ventanales muestran que nuestras posibilidades se van achicando. Los antojos van marcando un recorrido, una senda variada y flexible, que se estrecha con el correr de los minutos. No importa. Seguimos y al fin podemos elegir. Confirmamos que es cuestión de salir y disfrutar, buscar la opción culinaria acorde a nuestro bolsillo. Caemos en la cuenta que dimos con un amplio abanico de posibilidades en el conglomerado. Que la calidad y la variedad van mejorando, que la atención está cargada de buenas intenciones y comienza a dar buenos pasos y que, aunque falta mucho, los buenos casos van marcando un rumbo inequívoco a lo que esperamos y pretendemos.

Nos prometemos que la próxima vez haremos la reserva que siempre recomendamos, porque estamos convencidos que es la mejor manera de hacer que el servicio y la atención que deseamos pueda mejorar, tanto en el más básico como en el más elitista de los restaurantes. Así se disfruta más la experiencia, el momento premeditado que nos quieren brindar. Salgamos con alegría y la euforia de celebrar la vida.

**Visitá nuestras
3 SUCURSALES**

Alem esq. Rawson - Villa María
Bv. Sarmiento 1664 - Villa María
Av. Carranza 265 - Villa Nueva



ROJOSOFT®

DESARROLLAMOS APLICACIONES DE

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EL MUNDO

- **BUSINESS INTELLIGENCE (CRM-POWER BI)**
- **MOTOR DE BASE DE DATOS SQL SERVER**
- **DESARROLLO DE APLICACIONES MÓVILES**
 - **DESARROLLADO EN .NET-BLAZOR**
 - **SOLUCIONES EN LA NUBE**
- **CONSULTORÍA DE SOFTWARE Y PROCESOS DE NEGOCIOS**



www.rojosoft.com

POCOS RECURSOS, AULAS LLENAS

La **Universidad Tecnológica Nacional (UTN)** de Villa María goza de un enorme prestigio en la comunidad. Miles de profesionales pasaron por sus aulas a lo largo de las décadas. Su vigencia continúa intacta a pesar de las dificultades de la coyuntura. El decano **Gaspar Cena** dialogó con Claves y explicó las complejidades de este tiempo con pocos recursos para funcionar, pero con récord de estudiantes en carreras de grado, tecnicaturas y cursos de oficios. También habló sobre la vinculación con el sistema productivo local y regional, al que le aportan cientos de ingenieros o técnicos cada año. “La problemática de esta Universidad no escapa a la que padece el sistema universitario en general. Del 100% del presupuesto, el 5% es para gastos de funcionamiento, el resto son sueldos. El debate del primer semestre, que finalizó con la marcha del 23 de abril, tuvo que ver con los gastos de funcionamiento. Las tarifas de servicios se dispararon y esa realidad no vino acompañada con desembolsos del Gobierno Nacional para pagarlas”, explicó sobre las dificultades económicas de este tiempo.

En ese marco, dijo que la UTN atraviesa un momento de ajustes en programas de ciencia, tecnología, investigación y desarrollo. “En muchos casos se congelaron con el mismo presupuesto del año pasado, otros se discontinuaron y otros se redujeron la cantidad de postulantes”, puntualizó.

No obstante, el segundo semestre ya está en marcha y el sistema universitario reclama más fondos para sueldos y funcionamiento. “El 270% que anuncio el Gobierno sigue siendo insuficiente”, advirtió Cena, y explicó que “cuando hacemos una proyección de gastos no va alcanzar”.

“Tenemos un presupuesto reconducido que se elaboró en octubre de 2022 y se ejecutó en 2023. En ese tiempo hubo incrementos. Pero en enero de 2024 volvimos a enero de 2023. Por caso, lo que antes gastábamos de energía eléctrica en todo el año, hoy son dos facturas. La misma proyección dice que no va alcanzar. Y, por otro lado, el tema salarial, que no escapa a la pérdida que cualquier persona notó en sus casas. Un cargo tesigo de un docente de 10 horas frente a cursos, hoy gana 220 mil pesos. No funcionan las mesas paritarias y los pequeños aumentos son por decreto”.



La paradoja de este tiempo es que las aulas están llenas. Las universidades tienen problemas, pero las familias también. Asimismo, se complementan y sostienen para atravesar esta tormenta económica y soñar con un futuro mejor para todos. “En carreras de grado hay 1500 estudiantes activos. Y si le sumamos la oferta de tecnicaturas, de carreras cortas de 2 años, ya superamos los 2000. Y también la Escuela de Oficios, que es otra capacitación. Ya lleva 15 años y se entregaron más de 10 mil certificados”, contó Cena.

La Escuela de Oficios es autofinanciada. No obstante, los costos de las matrículas son accesibles (por ejemplo, un curso de 3 meses de electricidad vale 90 mil pesos) y la intención de la UTN es dictarlo en localidades de la región que lo soliciten.

También se le consultó a Cena sobre una problemática habitual en la UTN, como es la demanda de estudiantes por parte del sector productivo antes de culminar sus estudios, lo que les dificulta luego avanzar con la titulación. “Es algo que nos preocupa mucho porque nos miden los índices académicos en base a la terminalidad. Antes ocurría con alumnos de 4º o 5º año, ahora desde 3º. Hay mucha demanda de mano de obra calificada para todas las ingenierías. Nos sentimos orgullosos porque el producto, que son los egresados, son muy buscados. Pero nos preocupa por los índices de egreso. Trabajamos con la Secretaría Académica y la Secretaría de Asuntos Estudiantiles para que esos estudiantes puedan terminar”.

Cena además se mostró orgulloso ya que “en cada empresa que visitamos, sea láctea, biocombustibles, automatización o de base tecnológica, siempre hay un tecnológico. Nos llena de orgullo que podamos colaborar para que las empresas se desarrollen”.

BANCHIO

METALQUIMICA



■ **Fábrica de Furgones:**

Av. Brigadier J. I. San Martín N° 699
PILT VILLA MARÍA
353-4239375 / 0353-4647600
ventas@metalquimicabanchio.com.ar

■ **Sucursal:** Acero Inoxidable,

Aluminio, Gases industriales y Accesorios:
Av. Pte. Perón N° 2041
353-4239374 / 0353-4521120
puntoventas@metalquimicabanchio.com.ar

E TAMOS ACÁ

4 años juntos

Corrientes 581, Villa María

Reservas: 353 4769071

Martes a domingo de 19:00 a 3:30 hs.

Eduardo Accastello:

"En siete meses de gestión generamos 1050 soluciones habitacionales"



Buenos Aires casi Autopista



> **Villa María más humana**



Las obras de urbanización de los lotes incluyen apertura y consolidación de calles, red de gas, cloacas, energía eléctrica subterránea, agua con conexión domiciliaria, cordón cuneta, alumbrado público y fibra óptica.

Eduardo Accastello: *"Villa María no para de crecer, por eso en estos siete meses de gestión ya presentamos más de mil soluciones habitacionales para nuestros vecinos".*

"Villa María es una ciudad en permanente desarrollo y no se detiene, esto lo demuestra el crecimiento demográfico de los últimos años, creciendo en 20.000 vecinos más que eligieron la ciudad para vivir y desarrollarse".



Instituto Municipal de la Vivienda e Infraestructura



MUNICIPALIDAD DE VILLA MARÍA
CÓRDOBA - ARGENTINA

Gestión Eduardo Accastello

MÁS CERCA TUYO

Más de 55 años
junto a vos...



NUEVOS PLANES PENSADOS
PARA VOS Y TU FAMILIA

✓ Nuevo edificio **propio**
con **consultorios**

✓ Todas las **especialidades**
médicas

✓ Atención **personalizada**

Family
Plus

Zen**Plus**

 SosSalud

 | JOSÉ RUCCI 466 - V. MARÍA
  | SOSSALUD.COM.AR

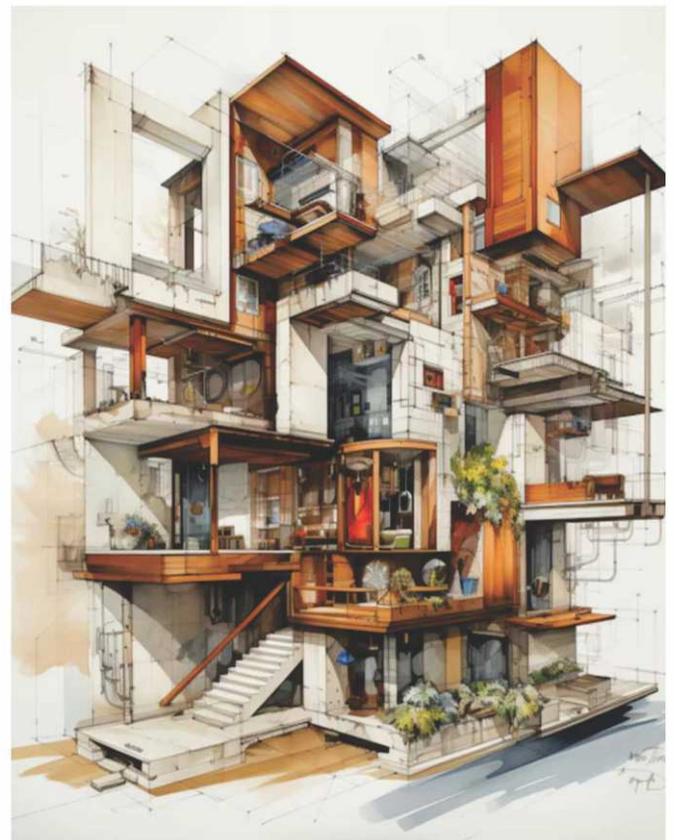
EL VALOR DEL TRABAJO DE UN ARQUITECTO

Muchas veces nos preguntamos qué valor tiene el trabajo de un arquitecto, cuánto cuesta su tarea, tratando de encontrar una medida o parámetro para el mismo, por otro lado, sabemos que los honorarios están sabiamente desregulados y que cada profesional puede cobrar lo que considere apropiado por las tareas y responsabilidades que asume.

Objetivamente podemos afirmar que el valor del trabajo de un arquitecto está directamente relacionado con el valor de la construcción en la que interviene, ya que participa decididamente en la creación del mismo, aportando el diseño en la tarea de proyecto y guiando con sus indicaciones la construcción del mismo en la tarea de dirección técnica.

El valor del trabajo de un arquitecto está directamente relacionado con el valor de la construcción...

Existe un consenso oportunamente incorporado a nuestras leyes donde estas tareas constituyen aproximadamente un 10% del costo de obra. Son diversos los organismos que lo calculan, actualizan y difunden a nivel nacional y provincial. En Villa María y zona el más utilizado el que elabora el Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba.



Desde 2003 trabajamos para garantizar sus derechos y los de su empresa

Asesoría Legal Tributaria / Derecho Empresarial
Derecho Penal Tributario / Derecho Penal Económico

>>>
RODRIGO RANZ
ABOGADOS
TRIBUTARISTAS

Whatsapp
+54 9 351 618-6308

Teléfono Oficina
0353 - 4520436

Videollamadas a coordinar

info@ranztributarios.com.ar

ranztributarios.com.ar

PERROVAGO

PREMIUM

VIVÍ EN ESTADO PURO

Cervecería Independiente - Desde 2018



 Bv. Sarmiento 1249 - Villa María, Cba.  353 4178581  PerroVagoCerveza  Perro Vago

Beber con moderación. Prohibida su venta a menores de 18 años.

MILEI DEPENDE DE MILEI

La realidad argentina es vertiginosa, impredecible, un guion cinematográfico en el cual la historia se escribe sola. El derrotero de acontecimientos supone además incidir sobre el estado de ánimo de los ciudadanos. Nada es concluyente. Nada es una sentencia definitiva. Lo que hoy es una tragedia, mañana puede quedar en el olvido. Y, viceversa, lo que hoy es un paso adelante, mañana puede caer en la irrelevancia. Por eso, con este preámbulo, el título Milei depende de Milei resume el momento actual de la política argentina. Cuando el Presidente mostraba signos de caída en su imagen, producto de una economía que no termina de recuperarse, la denuncia de la ex primera dama Fabiola Yañez contra el expresidente Alberto Fernández por hechos de violencia de género hundió aún más a la oposición y trajo aire para el oficialismo. Lo primero, para no confundir ni dejar dudas, la Justicia tiene que actuar con celeridad, aclarar lo sucedido y si el expresidente es encontrado culpable de agresión no hay duda que la condena es el único camino posible. No obstante, este hecho, a pesar del drama personal de Fabiola, evidencia consecuencias políticas inevitables.

Salvando las distancias, por la naturaleza diferente de los sucesos, se pronosticó el fin del kirchnerismo con “el bolso de López” volando por los aires en un convento allá por 2016, un caso explícito de corrupción filmada. Nadie creía que ese sector político podría resurgir ante semejante acontecimiento y escándalo público. Hoy muchos se aventuran a lanzar el mismo pronóstico. Sería más cauto por varios factores. Primero, porque la líder del espacio, Cristina Fernández de Kirchner, sigue activa en la esfera pública; y segundo, porque además gobierna Axel Kicillof la principal provincia argentina, con casi el 40% de los habitantes en su territorio. Asimismo, como señala el título de esta opinión, ante el desastre económico que dejó Alberto, Massa y compañía, sumado al escándalo por los hechos de violencia del expresidente contra su exmujer, más las fiestas en Casa Rosada y Olivos, más la deficiente gestión anterior (y así podríamos seguir...); dejan el terreno fértil para que el Presidente Javier Milei consolide un poder estable y duradero.

Por ahora, a nueve meses de asumir, salvo en determinados sectores como minería, agro y energía, el resto de los rubros de la economía muestran números interanuales durísimos de caída de la actividad. Algunos empiezan a recuperarse intermensualmente y la mayoría de los empresarios creen que 2025 será el año de la reactivación. Los asalariados, cuentapropistas y jubilados fueron los más perjudicados por el anunciado brutal ajuste. El primer año de Milei está enfocado en estabilizar la macroeconomía, inevitablemente deberá enfocar la microeconomía en 2025 para evitar una derrota en las elecciones legislativas.

Por ahora, la oposición dura navega en lodo. No encuentra agua ni líderes que inviten a remar. Milei y Mauricio Macri tejen una alianza más grande entre La Libertad Avanza y el Pro; y el amplio sector del medio (peronistas no K, radicales, socialistas, macristas de centro, etcétera) suman fuerzas en el Congreso pero sin articulación político-electoral.

De la economía, fundamentalmente, y de acuerdos políticos que le sumen, más un discurso menos confrontativo y más propio de la investidura presidencial, Milei podría ampliar su base electoral y legitimar con apoyo político y social los cambios que impulsa.



Masso
BAZAR - REGALOS







Mendoza y Bv. Alvear
Villa María, Cba.



0353 4525607
353 4268371



@masso.bazar

delacañada

Sanatorio Privado - Villa María

NUEVO TOMÓGRAFO

Seguimos modernizando el servicio de diagnóstico por imágenes.

••••

TURNOS AL

0810 122 5800



CENTRO ONSTRUCCIONES

+54 9 353 4282568 @centro.construcciones

Distribuidor oficial de principales marcas

fantini
LABILLOS CERÁMICOS

HOLCIM

QUIMEXUR

MAPEI

RedAcindar

Sintoplast



retak

CON OBJETIVOS RENOVADOS

En febrero de este año comenzó en el **Centro Comercial Industrial y de Servicios de Villa Nueva** un proceso de normalización que se extendió hasta el mes de junio, momento en el que, tras asamblea fue elegida una nueva Comisión Directiva presidida por **Marcelo Stehli**, quien ya había ocupado este lugar en períodos anteriores. El nuevo presidente dialogó con Revista Claves para comentar sobre los objetivos que se llevarán adelante, los proyectos de trabajo y la nueva comisión. “A partir del primer día de julio nos pusimos en funciones. Los primeros días de la gestión nos ocupamos y dedicamos al ordenamiento de las cuestiones administrativas del Centro, pero ya ahora estamos más enfocados en la gestión.

En este proceso de normalización se venía hablando de conformar una Comisión Directiva y hemos sumado empresarios de todos los sectores y creo que hemos nucleado un grupo muy interesante que si nos articulamos podemos proponer grandes cosas para la ciudad”. Desde que conformaron el grupo de trabajo plantearon objetivos para guiar su tarea. Los mismos están centrados en los distintos sectores de la economía: comercio, servicios e industria. Planteando un trabajo en cada sector y con una mirada amplia con la finalidad de articular acciones en conjunto con todas las entidades y con el municipio en pos de aunar esfuerzos para trabajar en el crecimiento de la ciudad, así lo plantearon.

“Buscamos darle una amplitud a esta entidad que representa a un sector importante de la ciudad”.

“Queremos llegar a los comercios e industrias de la ciudad, lograr que se puedan acercar al Centro, que nos tomen como un lugar de referencia y que puedan contar con nuestro apoyo y asesoramiento. Es nuestro deseo que lleguen a traer inquietudes y proyectos. Buscamos darle una amplitud a esta entidad que representa a un sector importante de la ciudad. Que todos sean parte”.



Indicó que están centrados en abordar y trabajar en los sectores fuertes y tratar de nuclearlos en cámaras. Villa Nueva ha tenido un desarrollo demográfico importante y las cifras se corroboran en el último censo, tanto que ha sido una de las localidades de mayor expansión en la provincia. Pero destacan desde el Centro que gran parte del motor del crecimiento ha venido del sector privado. Con sectores comerciales fuertes, con industrias destacadas, amplia oferta de servicios y un desarrollo inmobiliario importante. Ante este contexto centrarán su tarea.

Trabajar por sectores

“Desde la Comisión Directiva nos hemos dividido en secretarías de tal manera que cada una trabaje sobre cada uno de estos pilares: comercio, industria, servicios. Tenemos diversificado desde la nueva comisión como ir trabajando los distintos sectores.

El objetivo que tenemos es poder ir resolviendo y abordando cuestiones diariamente. La primera actividad que estamos llevando a cabo es la reconexión con todos los asociados de la entidad y la amplitud de llegar a todo el comercio y la industria con la novedad que el centro está abierto, que hay una comisión que está dispuesta a trabajar para poner de pie a la entidad y entre todos generar y atender las necesidades del sector. Entendemos que ha cambiado mucho la situación, estamos viendo y proyectando una agenda de actividades que tenga que ver con las necesidades que tienen hoy nuestros asociados, para eso tenemos que dialogar con ellos y con esa base planificar y marcar una orientación”.

 **MAPFRE**

**ASEGURATE DE ELEGIR
CON CONFIANZA.
ELEGÍ MAPFRE.
CUIDAMOS LO QUE MÁS
TE IMPORTA.**



 **MENARD & ASOCIADOS**
Asesores Seguros

📍 Lisandro de la Torre 798 | Villa María - Cba.
✉️ menardsegurosadm@gmail.com

☎️ 3534195689
Número de Matrícula: 54.356

www.mapfre.com.ar



Nº de inscripción en SSN
213/699

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn



Potenciamos el valor de la cadena de Maíz

Bioetanol sustentable de
Villa María para el mundo.



BIOETANOL • DDGS Y BURLANDA • DIÓXIDO DE CARBONO • ACEITE DE MAÍZ • MAÍZ SUSTENTABLE

VERANO EN NERJA, MÁLAGA

El verano llegó a Europa y tuvimos la suerte de recorrer esta ciudad hermosa ubicada en la Costa del Sol, Nerja es una joya del Mediterráneo que brilla especialmente durante el verano. Este encantador municipio en la provincia de Málaga ofrece una combinación perfecta de playas idílicas, paisajes impresionantes, rica historia y vibrante cultura. Aquí te presentamos una guía completa para disfrutar al máximo de tu verano en Nerja, con recomendaciones y reseñas de los mejores lugares para visitar. La Playa de Burriana es la más famosa y concurrida de Nerja. Con una extensión de 800 metros de arena dorada, este lugar es ideal para relajarse bajo el sol, disfrutar de deportes acuáticos como el paddle surf o el kayak, y deleitarse con la gastronomía local en los numerosos chiringuitos y restaurantes. No te pierdas el "Ayo", conocido por su paella cocinada a leña, una experiencia culinaria que se ha convertido en un rito de paso para cualquier visitante.

A solo unos kilómetros del centro de Nerja se encuentra la Playa de Maro, un verdadero paraíso natural.

Rodeada de acantilados y vegetación exuberante, esta playa es perfecta para los amantes del snorkel y el buceo, gracias a sus aguas cristalinas y su rica vida marina. La tranquilidad y belleza de este lugar lo convierten en una visita obligada para quienes buscan un rincón más apartado y auténtico.

Uno de los principales atractivos de Nerja es sin duda la Cueva de Nerja, una impresionante red de cavernas que alberga algunas de las estalactitas y estalagmitas más grandes del mundo. Las cuevas también son conocidas por sus pinturas rupestres y su uso como escenario para conciertos, gracias a su excelente acústica. Las visitas guiadas permiten explorar este monumento natural en profundidad, ofreciendo una experiencia fascinante



tanto para adultos como para niños.

El Balcón de Europa es un mirador emblemático situado en el centro de Nerja, con vistas panorámicas al mar Mediterráneo y a la costa. Este paseo peatonal, que antiguamente era una fortaleza, es un lugar perfecto para disfrutar de un recorrido al atardecer, tomar fotografías espectaculares y simplemente relajarse contemplando el horizonte. Los músicos callejeros y artistas añaden un toque especial a la atmósfera del lugar.

En cuanto a su gastronomía y vida nocturna destacan a Isabel Restó que es propiedad del Villamariense Luis Yranzo, se distingue por la calidez de su atención y excelente servicio.

Se sirven las típicas "Tapas" con una buena cerveza, donde se destaca la gran variedad de platos. Está a solo 300 metros del Balcón de Europa, buena ocasión para comer bien y luego disfrutar de sus vistas.

Para los amantes del senderismo, una excursión por el Río Chillar es una actividad imprescindible. Este recorrido, que se realiza mayormente dentro del cauce del río, ofrece un entorno natural impresionante con piscinas naturales y cascadas. Es una ruta refrescante y divertida, ideal para realizar en familia o con amigos durante los calurosos días de verano.

Las tranquilas aguas de Nerja son perfectas para practicar kayak y paddle surf. Existen diversas empresas locales que alquilan equipos y ofrecen excursiones guiadas a lo largo de la costa donde se pueden explorar cuevas marinas y disfrutar de vistas únicas de los acantilados.

Nerja, con su combinación de playas espectaculares, historia fascinante, deliciosa gastronomía y vibrante vida nocturna, es el destino perfecto para unas vacaciones de verano inolvidables. Ya sea que busques relajarte bajo el sol, explorar maravillas naturales o disfrutar de la cultura local, Nerja tiene algo especial que ofrecer para cada visitante. No pierdas la oportunidad de descubrir este paraíso costero y llevarte recuerdos imborrables de tu estancia en la Costa del Sol.

Valentina

VILLAMARIAFIESTAS.com

El éxito de tu evento

San Juan 1179, Villa María. - Tel.: 0353-154097047 - @Villamariafiestas

39 Años
de Trayectoria

Maria Eugenia Ferrieres
Mp. Cpi. 7272

Natalia A. Ferrieres
Mp. Cpi. 7022

FERRIERES

NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Tel. 0353 - 4520701 / 154017397
eugeniaferrieres@hotmail.com
Av. Hipólito Yrigoyen 569
(CP 5900) Villa María, Cba.

COMPRA - VENTA DE PROPIEDADES URBANAS Y RURALES - ALQUILERES

¡Hacete ver!

En la pantalla con **mayor calidad** de la ciudad.

Escaneá este QR con tu celular y accedé a nuestra web para conocer más información.

Digital OOH!
macroimagen

AMMA LA MUTUAL

Con los ideales del pasado y la fuerza del presente, construimos el futuro.

UNA MARCA POSITIVA

Cuatro jóvenes emprendedores de Villa María crearon y comercializan una marca de ropa urbana con proyección nacional: **We**. **Matías Hernández** y **Rodolfo Azzolini**, son diseñadores y un día decidieron hacer algo propio, allí sumaron a **César Fracaroli** y **Esteban Lazos**, así nació la empresa.

We fue creada a finales del 2018. El nombre, “Nosotros” en inglés hace referencia a todas las personas que se sientan afines a los valores que quieren transmitir; personas positivas, soñadoras que disfrutan de recorrer el camino para conseguir un sueño. “Ese gran nosotros es la comunidad a la que vamos”, dice Matías.

Actualmente mantienen una línea de ropa urbana de remeras y buzos (estándar y oversize), joggings, pantalones de gabardinas, medias y gorros.

Un sueño

Pusieron 3500 pesos cada uno como capital inicial y así arrancaron. Compraron 30 gorras, las bordaron e intervinieron con el logo. La primera producción se la vendieron a los amigos. Un día decidieron ampliar la oferta y agregar más productos, pero necesitaban desarrollar lo comercial y sumaron a César. Así comenzaron a crecer. La incorporación de César les dio la posibilidad de salir al mercado con una colección de remeras que vendieron en su propio comercio, Octubre.

“Presentamos la marca a nivel Villa María y tuvimos excelente repercusión. Nos pusimos una meta: poder presentar un producto igual o mejor a las marcas que comercializo en mi local. Al tiempo se nos abrieron puertas y empezamos a trabajar con talleres especializados confeccionando un producto de ocho a diez puntos. La presentación de la marca fue el momento de partida para crecer en calidad y volumen de venta”, indica César. Todo el trabajo de corte y confección es tercerizado. Las telas las compran y trabajan con talleres de la ciudad de Córdoba.

Una comunidad

We comenzó desarrollando el concepto de marca, de logo, de slogan, un minucioso trabajo que hicieron los dos profesionales del diseño. “Se definió la línea estética. Cada año lo fuimos perfeccionando”.

“Comunicamos mensajes especiales a través de los ar-



tículos. Las prendas, además de ser telas y diseño, tienen buenas intenciones a través de mensajes y acciones de marketing que hacemos. Tratamos que las personas que las usan se sientan reflejadas con lo que transmitimos: positivismo, energía”, agregó Matías.

Hoy tienen dos canales de comercialización: mayorista y minorista. Con 30 puntos en todo el país, en locales multimarcas. Entre sus planes está la posibilidad de abrir un local exclusivo en Nueva Córdoba.

Ping pong y trabajo

Son un plantel de ocho personas que desarrollan sus funciones diariamente. Tienen una visión descontracturada del trabajo, acorde a los nuevos parámetros que se manejan en el mundo. Cuando uno entra al edificio no puede obviar la mesa de ping pong que hay en medio de la sala. “Creamos el We pong, es parte de la esencia el hecho de venir a trabajar, disfrutar de lo que hacemos. No tenemos el viejo concepto que es un pensar, sino que, desde la predisposición, la alegría y lo que genera el venir todos los días. Esto nos potencia y a la marca también”.

Además, toman clases de yoga una hora por semana de la que pueden participar todos los que quieran sumarse. “Son pequeñas cuestiones que hacen bien, que te levantan la energía y te hacen disfrutar del día a día y las actividades que tengas que hacer. Estamos atentos a lo que sume: música, yoga, partidos de We pong”.

Un hecho importante que marcó para ellos un éxito fue que formaron parte de la película que se hizo sobre la selección Nacional: “Muchachos”. En una de las escenas, un grupo de amigos está viendo la final de la Copa Mundial 2023 en el patio de la casa, uno de los jóvenes lleva una remera We, ese suceso generó una situación importante que posibilitó la visibilización de la marca en todo el país y el mundo.



Quality Cars

SOLO VEHÍCULOS SELECCIONADOS

📍 Av. Carranza 165, Villa Nueva, Córdoba

📷 @qualitycars_vm

Detalles que cambian tu vida



CONOCÉ NORTERRA

Pensamos **NORTERRA** para vos, desde el día 1, integrando todo lo que necesitás tener cerca para poder vivir plenamente: lotes amplios, áreas de esparcimiento y recreación, un nuevo centro comercial en la ciudad, bicisendas, seguridad y muchos otros detalles.

- Terrenos desde 450 m2 y con Frentes de 14 y 16 metros.
- A 10 min. del Centro de Villa María
- 54 hectáreas. 718 lotes.
- Financiación a medida.



Norterra

📞 +54 9 353 4010051

📷 @norterra.vm

🌐 norterra.com.ar



IMPLICANCIAS PENALES DEL NUEVO BLANQUEO

El blanqueo, más conocido como “Régimen de Regularización de Activos del País y del Exterior”, fue establecido por la ley 27.743 en su Título II y reglamentado por el decreto 608/2024. Podemos definir al blanqueo como una herramienta de política fiscal por la cual se reemplazan impuestos debidos y no declarados (ganancias, IVA, bienes personales, etc.) por uno especial (impuesto de reemplazo); en materia sancionatoria, implica una amnistía que significa un perdón general de las sanciones. Quien decida adherir a dicho régimen, obtendrá beneficios fiscales y penales por exponer sus bienes y debe abonar, en algunos supuestos, un impuesto de reemplazo por los ocultados, pero en otros es totalmente gratuito. Esta ley 27.743 significó para el país una medida fiscal paliativa que contempla una moratoria y consagra una reducción importante del impuesto sobre los bienes personales con el fin de hacer atractivo el blanqueo.

Mediante el blanqueo se pueden regularizar todo tipo de bienes (dinero, inmuebles, muebles, títulos, criptomonedas, etc.) en el país o en el exterior, salvo moneda o títulos depositados en países identificados por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) en las listas negra o gris.

Los bienes adheribles deben ser propiedad del sujeto que efectúa la regularización o estar en su posesión o guarda al 31/12/2023 inclusive (conforme art. 24.4 Ley 27.743). Según el tipo de bien hay distintas maneras de proceder. En el caso del dinero en efectivo, el mecanismo es el siguiente:

- **Dinero en efectivo:** Se exige su depósito en una entidad bancaria.
- **Si es dinero en Argentina:** Deberá depositarse en una cuenta bancaria especial denominada “Cuenta Especial de Regularización de Activos”.
- **Si es dinero en efectivo en el exterior:** El monto regularizado deberá depositarse en una entidad bancaria del exterior y podrá ser transferido a una Cuenta Especial de Regularización de Activos.

Durante el plazo en que los fondos estén depositados en la Cuenta Especial de Regularización de activos, estos sólo podrán ser invertidos en los instrumentos financieros que indique la reglamentación.

Pueden adherir al blanqueo las personas humanas, las sucesiones indivisas, los sujetos empresa que sean

residentes fiscales en la Argentina al 31/12/2023, estén o no inscriptos en la AFIP.

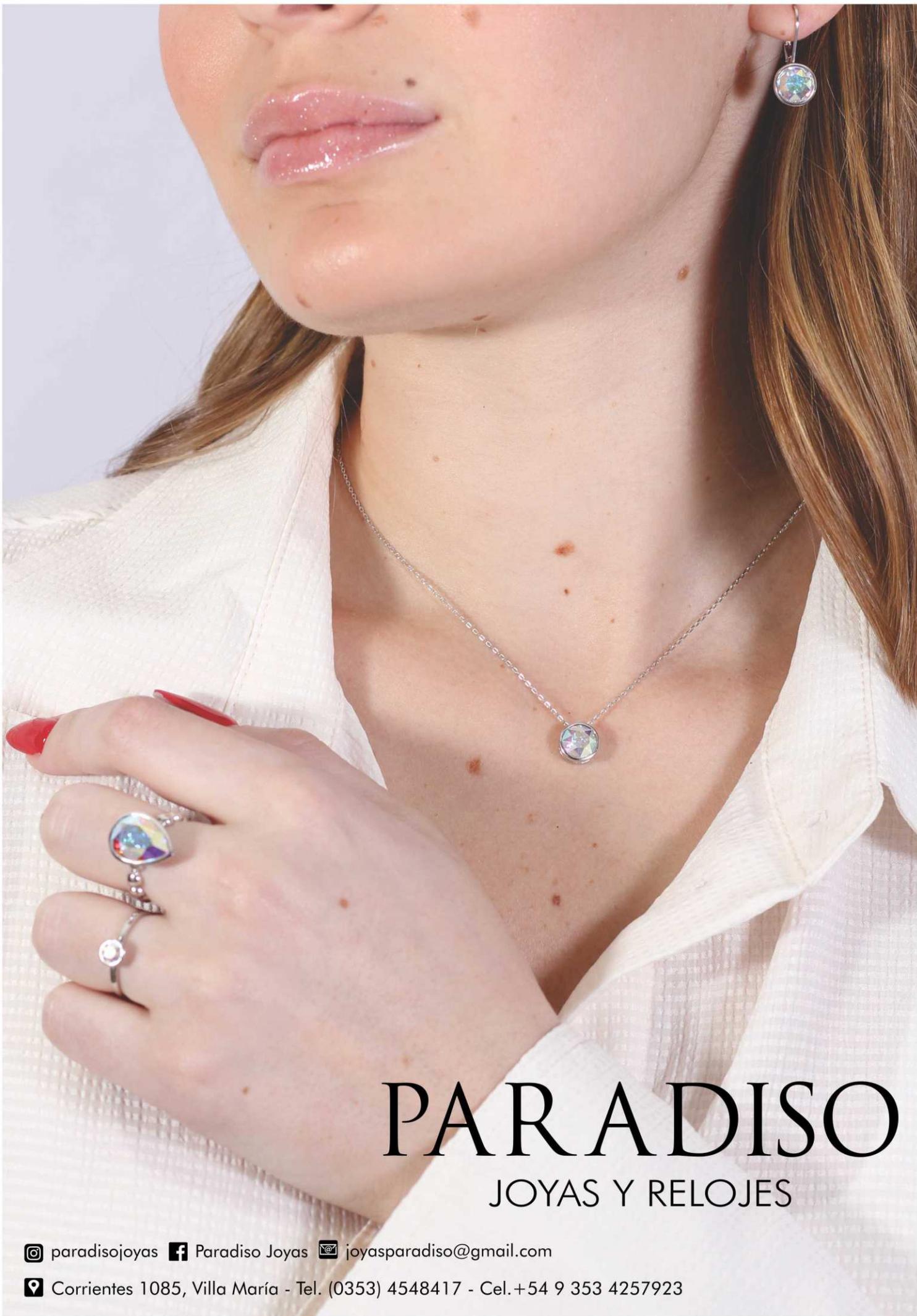
Están excluidos los quebrados, los condenados en fecha anterior a la vigencia de la regularización con sentencia firme en primera instancia o con sentencia en segunda instancia por algunos de los delitos del Código Aduanero o del Régimen Penal Tributario, los procesados conforme al delito de lavado de activos y los sujetos procesados por delitos contra el orden económico y financiero. También tienen vedada la adhesión al régimen, aquellas personas que fueron funcionarios públicos y sus familiares.

Los adherentes al blanqueo gozarán de ciertos beneficios respecto de los bienes declarados, algunos de ellos son:

- Que no estarán sujetos a una determinación de oficio por parte del fisco y quedan liberados del pago de los impuestos que hubieran omitido ingresar y que tuvieran origen en los bienes declarados;
- Los exime del impuesto a los débitos y créditos bancarios respecto de las cuentas bancarias utilizadas para la adhesión.
- Contempla para los adherentes y para los que presenten sus declaraciones juradas por ejercicios finalizados al 31/12/2023 iguales beneficios respecto de la tenencia al 31 de diciembre y que no hubieren declarado.
- Libera de toda acción civil y por delitos tributarios, cambiarios, aduaneros e infraccionales que pudieran corresponder por el incumplimiento de las obligaciones vinculadas a los bienes, créditos y tenencias que se declaren en el Régimen.

En definitiva, el blanqueo puede parecer injusto frente al principio de generalidad, que alude al deber que tienen todos para pagar los impuestos.

En realidad, es una medida más, con la que se prioriza la recaudación fiscal por sobre la pretensión punitiva, no obstante, se trata de una excelente oportunidad para los contribuyentes que no puedan justificar ciertos bienes y, de esta manera, evitar futuros problemas con el fisco.



PARADISO

JOYAS Y RELOJES

 paradisojoyas  Paradiso Joyas  joyasparadiso@gmail.com

 Corrientes 1085, Villa María - Tel. (0353) 4548417 - Cel.+54 9 353 4257923

MERCADO INMOBILIARIO: PRIMER SEMESTRE

El mercado inmobiliario, luego de un 2023 caracterizado por un alto nivel de incertidumbre, serias complejidades políticas/económicas y una legislación de alquileres desfavorable, presenta un cambio radical de contexto que genera optimismo y expectativas de reactivación. El mercado de compraventa, dada la mejora de las variables económicas y “estabilidad” cambiaria, tuvo un nivel de actividad normalizado, que logró generar interés y aumento del flujo de consultas por parte de la demanda. La demanda, en general, sigue siendo caracterizada por consumidores finales que buscan propiedades para uso propio o familiar, pero a diferencia de los últimos años vuelven a aparecer los clientes inversores atraídos por los precios actuales y por el cambio de la legislación de alquileres, que permitiendo ésta el libre acuerdo entre las partes para determinar la forma de actualización del canon locativo y el plazo de contrato, logra brindar la flexibilidad requerida por el mercado.

Como resultado de lo anteriormente mencionado, al no requerir plazo mínimo contractual (anteriormente era de 3 años) y admitir la actualización libre del precio de alquiler (previamente era de manera anual con el índice determinado por la legislación), quita la incertidumbre ocasionada por plazos contractuales extensos en un país inestable y permite que el canon locativo no pierda rentabilidad/poder adquisitivo, ya que, el mismo se actualiza “generalmente” de manera trimestral/cuatrimestral con el índice de precios al consumidor (IPC) o el índice de contratos de locación (ICL), que acompañan en gran medida la evolución de los precios de la economía. Sumado al cambio de legislación, las entidades financieras públicas y privadas efectuaron el lanzamiento de los créditos hipotecarios UVA (únicamente para inmuebles con escritura), siendo ésta una excelente noticia para el mercado, ya que, en los últimos años el acceso al financiamiento para compra de inmuebles era prácticamente nulo.

Cabe destacar, que la oferta de estos créditos actualmente es muy restringida y exigente, ya que, se requiere en la mayoría de los bancos acreditar ingresos formales superiores a 1 millón, siendo un país con un alto nivel de informalidad y salarios más bajos de la región. A su vez, se debe poseer en efectivo el 20%-30% del valor del inmueble, ya que, la entidad bancaria financia únicamente el 70%-80% del valor de la propiedad, requie-

rimiento complejo dada la baja capacidad de ahorro de los últimos años.

Respecto a los precios, se encuentran estables. En nuestra opinión, en el mediano plazo, con una normalización de la economía, evolución positiva de los salarios reales y aumento de la demanda, los precios podrán tener una tendencia alcista.

El segmento de alquileres se encuentra en una situación normalizada aumentando la oferta de inmuebles en alquiler por el cambio de legislación.

Como mencionamos anteriormente, la flexibilidad total en los plazos contractuales y actualizaciones de alquiler, logró que los propietarios quieran volcar nuevamente sus inmuebles a este mercado e incluso en algunos casos quitarlos de la venta, incrementando así la oferta. En términos generales, podemos decir que las partes están acordando en sus contratos, plazos contractuales de 12-24 meses y ajustes de manera trimestral-cuatrimestral con el ICL o IPC.

Es importante destacar, que ciertos precios de alquiler, según su actualización, quedan por encima del de mercado, originando negociaciones entre las partes para establecer un precio menor al que correspondía abonar, se busca que sea acorde al precio de mercado y a las posibilidades de los inquilinos.

Esto se debe a que los salarios/ingresos de la sociedad se encuentran atrasados y no se incrementan a la par de las actualizaciones de alquiler e incluso dada la recesión aquellos profesionales independientes o negocios, manifiestan una caída de sus ingresos. Sumada a la actualización de los alquileres, el aumento de impuestos, expensas y servicios generan una gran carga sobre el inquilino y ocasionan un anclaje sobre los precios finales. El sector inmobiliario busca encaminarse a un desarrollo de actividad normalizado, generando optimismo y expectativas en los actores del mercado, el cual se encuentra supeditado al progreso y continuidad de la estabilidad macroeconómica, cambiaria (salida del cepo) y reglas claras que proporcionen un contexto de bajo riesgo con un horizonte previsible que permita la proyección a largo plazo.




ROYAL CANIN®

Eukanuba™

 **el tercero**
DISTRIBUIDOR OFICIAL



TODO PINO

MADERAS

www.todopino.com.ar



Av. Pte. Perón 2927
(Ruta N° 9 Km. 555)
5900 Villa María (Cba.)
Tel. (0353) 4524037 / 4610974

 +54 9 353 4299707

ITATÍ DEMARCHI CARBALLO

Presidente del Colegio de Abogados de Villa María

Nombre: Itatí Demarchi Carballo.

Institución: Colegio de Abogados de Villa María.

Cargo: Presidente del Colegio de Abogados de Villa María.

Desde cuándo: 31 de mayo de 2014.

Lugar de nacimiento: Villa María.

Grupo familiar: Esposo y un hijo.

Formación profesional: Abogada. Profesora de la Universidad de Buenos Aires.

Hobby: Escuchar música. Leer. Escribir artículos jurídicos.

Deporte favorito: Boxeo.

Un lugar para pasear: La Cumbre, Córdoba.

Un lugar para vivir: Villa María.

Principal virtud: Capacidad de trabajo.

Mayor defecto: Sobre exigencia.

Libro preferido: Las Venas Abiertas de América Latina.

Película favorita: La Vida es Bella.

Personaje histórico destacado: Juana Azurduy.

Cuando ingresó a la Institución: 31 de mayo de 2024.

Lo que más valora de la Institución: La solidaridad. El bien común profesional. La lucha por el respeto. La reivindicación del abogado.

Un referente en su actividad: En la profesión: mi madre, Amalia Carballo. En el Colegio: todos los pasados por el Colegio dejando huellas.



Proyectos para el futuro: Impulsar la inserción laboral de los jóvenes abogados. Defender las incumbencias profesionales. Revalorizar el rol del abogado de confianza.

Qué cualidades valora más de sus colaboradores: El espíritu de equipo. Las ganas de ayudar a los colegas. Priorizar a los demás.

Herramientas tecnológicas que maneja: Celular, Pc, redes sociales, web.

Qué redes sociales utiliza: Instagram, Facebook.

Una opinión sobre Villa María: Es la ciudad del conocimiento, es el lugar en el que todos queremos vivir.

Una opinión de Argentina: un país que integra, que abre puertas y que tiene un gran futuro si le da el lugar que merece cada sector y grupo.



SERVICIO[®]
LEDESMA



FarmaVida
CADA VEZ MÁS CERCA TUYO

ENVIOS A DOMICILIO
0 800 444 9100



VI XIII XIV XV
SUCURSALES CORDOBA

COMPRÁS **SUMÁS PUNTOS** **GANÁS PREMIOS** **BENEFICIOS + PROMOCIONES + DESCUENTOS Y MUCHO MÁS**

24 HORAS **CASA CENTRAL**
Mendoza 1190

- | | | |
|---------------------------|--------------------------------|---|
| I Chile 158 | VI 27 de Abril 474. Cba | XII Aldo Serrano 2078 |
| II San Juan 1356 | VIII San Juan 1270 | XIII Av A. Sabattini 4487. Cba |
| III Bv. España 272 | IX Bv. Sarmiento 1971 | XIV Av Sabattini 4097. Cba |
| IV San Martín 400 | X Av. Larrabure 1486 | XV Av Ciudad de Valparaiso 3080. Cba |
| V La Rioja 1199 | XI Corrientes 720 | |

VACUNATORIO OFICIAL
Sanatorio de La Cañada

SCAUSO S.R.L.

FUERZA Y PRECISION

- HIDRÁULICA
- NEUMÁTICA
- MANGUERAS
- VÁLVULAS INDUSTRIALES

AV. PTE. PERÓN 3091 | Tel. (0353) 4530088 | VILLA MARÍA (Cba.)

www.scauso.com.ar

DETRÁS DEL ORO

José “Maligno” Torres consiguió el oro en París 2024, y desde Claves conversamos con Carlos Karabitian, propietario de la empresa **Grupo Carlos Karabitian**, creadores de la bicicleta con la que “Maligno” obtuvo el histórico premio.

Grupo Carlos Karabitian es una empresa cordobesa de más de 70 años, Carlos nos cuenta un poco acerca de la historia y como está conformada la empresa hoy en día, “empezó mi padre en un garaje con su taller de reparación, hoy estamos a cargo mi hermano y yo, ambos profesionales en ciencias económicas. Hemos llegado a producir 130.000 bicicletas por año, y contamos con aproximadamente 100 empleados en total.”

Respecto a su historia con “Maligno” nos comenta, “él llega por primera vez a nuestro negocio en diciembre del 2020 y en enero del 2021 ya le entregamos una bicicleta para que pueda probarla y ahí comenzó la historia”. La bici que utilizó para competir es marca Kench, la cual pertenece al Grupo Venzo, “Venzo fue registrada por nosotros hace 20 años y luego cedida a una empresa taiwanesa para que la comercialice mundialmente en un contrato de 50 años”. El trabajo dentro del grupo es diseñar, elegir materiales, colores, forma de los cuadros y luego se producen en Taiwán, si bien la producción se realiza en el país oriental, el ensamblado final, tanto de las Venzo como las Kench se efectúa en Argentina.

“Tanto Carlos como toda la empresa sienten una gran satisfacción por el logro de Maligno”.

Alianza estratégica

El oro obtenido por “Maligno” Torres, no es un acontecimiento aislado para Grupo Carlos Karabitian, sino que es el fruto, quizá el máximo posible, del acompañamiento que la empresa realiza a los ciclistas, no sólo desde lo económico sino también desde lo emocional. “Hoy en día patrocinamos unos 50 ciclistas en total,



dentro de los cuales hay 5 corredores en la Selección Argentina. Nosotros les proveemos la bicicleta, los medios para poder viajar a las distintas provincias donde se realizan las competencias, la estadía y la inscripción en todos los torneos. Por supuesto hay diferentes tipos de acuerdos, a los competidores de elite se les provee todo para que puedan competir, y después hay unos 45 ciclistas máster y juveniles, los cuales cuentan con distintos tipos de apoyo, siempre la inscripción, viaje y bicicleta va por cuenta nuestra”.

“Mi expectativa es que al menos algunos niños en vez de un teléfono pidan una bicicleta”.

Tanto Carlos como toda la empresa sienten una gran satisfacción por el logro de Maligno, “Nosotros, la verdad, nos sentimos muy orgullosos, acá a más de uno se le pianto una lágrima cuando nos dimos cuenta que iba a tener una medalla, ya sin saber aún si sería oro, plata o bronce. No podíamos creerlo realmente, un chico que ha venido muchísimas veces al negocio y verlo con ese logro fue realmente increíble”.

Futuro

Para concluir, le consultamos a Carlos cuál cree que será el impacto de este logro, tanto en el deporte como en su negocio, y si bien nos dice que sus clientes ya están recibiendo muchas consultas por la bici en cuestión, el mayor impacto se dará en los niños, “mi expectativa es que al menos algunos niños en vez de un teléfono pidan una bicicleta”.



CUSTODIA ■ GESTIÓN
DIGITALIZACIÓN
LOGÍSTICA DE ARCHIVOS

Administración: Chile 344
Tel. 0353 - 4531012 / 4610218
Depósito: Mercedario 2060
Tel. 0353 - 4534937
CP 5900 Villa María (Pcia. de Cba.)



www.bdsa.com.ar | bdsa@bdsa.com.ar



La radio líder en audiencia, nuestro éxito sos VOS.



Santa Fe 1268 - 1º Piso Of. E - Tel. (0353) 4520295
cadena3villamaria@gmail.com

Santa Fe 1268 - 1º Piso Of. A - Tel. (0353) 4527902
radioshowvm@gmail.com

nappo's

indumentaria

Entre Ríos 1130 | Tel. (0353) 4524312 | Villa María, Cba.

Para que su empresa se proyecte en el tiempo...

Cr. Marcelo Masciotta

CONSULTOR EN EMPRESAS FAMILIARES

DIPLOMADO UNIVERSIDAD
EMPRESARIAL SIGLO XXI

Alem 382 | Villa María, Cba.
Tel. (0353) 4536307 / 155693276
marcelomasciotta@hotmail.com.ar



H. Yrigoyen 547 - CP 5900 Villa María, Cba.
imprentabonetto@gmail.com / www.imprentabonetto.com

VISTO Y OIDO

GRANDES

Tres de las cinco industrias lácteas más importantes del país se encuentran en Villa María y su zona de influencia. Se trata de Saputo de Tío Pujio, Punta del Agua de James Craik y Noal de Villa María. El ranking lo elabora todos los años el Observatorio de la Cadena Láctea Arg. La industria que más litros recibe por día es Saputo, con un volumen de 3.650.288 l, es la más grande del país. Le siguen por volumen: Mastellone, Savencia Argentina, Punta del Agua y Noal.

MENDOZA

P&L Neumáticos, empresa líder del rubro automotor, inauguró recientemente su nueva sucursal ubicada en Godoy Cruz que trae un nuevo concepto a la provincia. Esta apertura marca un hito importante para la empresa, que celebra 14 años de trayectoria y cuenta con el mismo número de sucursales a lo largo de todo el país.

Valentín López, presidente de P&L Neumáticos, dijo: "Hoy, a pesar de la crisis, Pirelli Argentina sigue creciendo. Nosotros somos parte de esa red y el mendocino necesita más puntos de venta como el que estamos inaugurando hoy". Este local contará con toda la amplia gama de neumáticos Pirelli, además de funcionar como un cen-

tro integral de servicios, con la más amplia tecnología.



Lo que hace único a este local es que se trata de la primera tienda de neumáticos del país atendida totalmente por mujeres, desde mecánicas hasta ingenieras. Esto tiene como objetivo seguir contribuyendo a la igualdad de género y dejar en evidencia el talento y capacidad de la mujer para ocupar cualquier cargo en el rubro, motivando al mismo tiempo a más mujeres a insertarse a este ambiente inicialmente reservado para hombres. Con este nuevo local, P&L refuerza una vez más el valor de Mendoza como un punto neurálgico para la marca, que ya tiene cuatro puntos de venta en la provincia, donde próximamente la empresa estará inaugurando una sucursal más.

INDUSTRIALES

El empresario de General Deheza, Luis Macario, continúa presidiendo la Unión Industrial de Córdoba (UIC) tras la reunión del Consejo

General de la entidad, en el marco de la renovación de autoridades para el período 2024-2026. En tanto, el villamariense Marcelo Uribarren sigue como vicepresidente 1º.

UNIVERSIDAD

El intendente Eduardo Accastello recibió al presidente y vicepresidenta de la Fundación Universidad Siglo XXI, Juan Carlos Rabbat y María Belén Mendé, respectivamente, quienes visitaron posibles locaciones donde se construirá, desde el año próximo, el Campus Universitario Siglo XXI en Villa María. Se informó oficialmente que las autoridades universitarias anunciaron una fuerte inversión en materia de infraestructura y el dictado de entre 6 a 10 carreras presenciales en la ciudad, lo que la convertirá en sede regional.

CLÚSTER

El Clúster de Impulso Tecnológico de Villa María realizó una misión exploratoria-comercial en la República Oriental del Uruguay, junto al de San Francisco. Marcos Vega, presidente del clúster local, dialogó con Claves y contó que "la idea es expandir las empresas socias del clúster para que puedan internacionalizarse y una opción es captar clientes en Uruguay, buscar partner o constituirse como SRL".



Consejo Profesional de
Ciencias Económicas de Córdoba

Delegación Villa María

LE PONEMOS RUEDAS A TU NEGOCIO

 (0351) 682-5130



TRANSIT VAN

TRANSIT CHASIS

TRANSIT MINIBUS

FINANCIÁ \$12.000.000

A 12 MESES TASA 14,9%

CONDICIONES ESPECIALES PARA EMPRESAS

ENTREGA INMEDIATA, UNIDADES EN STOCK



MONTIRONI



AV. PERÓN 2691 - VILLA MARIA /CÓRDOBA, ONCATIVO Y RIO CUARTO

Condiciones legales: www.montironi.com/basesycondiciones / Seguinos en nuestras redes @ montironi.ford MontironiFord



ROENTGEN®

PRESENTAMOS LOS CIRCUITOS DE CHEQUEOS MÉDICOS REALIZADOS EN UNA MAÑANA



Circuito
Integral
Ginecológico

- Consulta con especialista en Ginecología, para la realización de los estudios Papanicolau y Videocolposcopia.
- Laboratorio para realizar análisis clínicos y de enfermedades.
- Diagnóstico por Imágenes: Ecografía mamaria ó mamografía Ecografía transvaginal
- Resultados Online vía Whatsapp



Circuito Integral Cardiológico

- Análisis de Sangre Completo
- Electrocardiograma (ECG) de 12 derivaciones
- Ergometria de Máximo Esfuerzo
- Ecocardiograma Doppler
- Radiografía de Tórax (Frente y Perfil)
- Consulta y Valoración por especialista en Cardiología Clínica

**TU SALUD, LO PRIMERO.
NO HAY EXCUSAS**

TEL. (0353) 464-8585 | WWW.ROENTGEN.COM.AR

DIAGNÓSTICO POR IMÁGENES | ENTRE RÍOS 1243 | CENTRO MÉDICO | 9 DE JULIO 141

**TURNOS Y ESTUDIOS
VÍA WHATSAPP**



+54 9 353 401 2133