

BREVES

El grupo Casino abre shopping en Villa María

El grupo supermercadista abrirá en Villa María, Córdoba, el "Paseo Villa María", el primer shopping de esa ciudad. Entre sus servicios incluye gastronomía, locales de vestimenta y juegos infantiles. Dentro del centro comercial funcionará como tienda ancla un Hiper Libertad de más de 6300 metros cuadrados (m2) y cuatro salas de cine. Para este desarrollo se invirtieron \$ 45 millones.

Corolla, elegido el mejor auto del año próximo

Más de 82 periodistas especializados en automóviles y representantes de 21 países del continente, eligieron al Toyota Corolla como el "Automóvil Interamericano 2009".

El criterio profesional manifestado a través de los votos contempla los adelantos tecnológicos de cada modelo, aportes para el cuidado del medio ambiente, tecnología aplicada para el aprovechamiento energético y aspectos particulares de importancia para cada país.

Presentaron el Salón del Automóvil de Capital

Durante una reunión ofrecida por embajador argentino en Francia, Luis Ureta Sáenz Peña, se realizó el anuncio oficial de la realización del V Salón Internacional del Automóvil en la Ciudad de Buenos Aires. Durante la recepción, que se realizó en la sede de la embajada en París, se informó que el evento se llevara a cabo del 17 al 28 de junio de 2009 en la Rural, y se ha ampliado la cantidad de días al público de 10 a 12 días.

Pago Fácil cierra un acuerdo con Neuquén

Pago Fácil firmó un contrato con Rentas de la provincia de Neuquén con el objetivo de brindar a los ciudadanos la posibilidad de pagar sus impuestos en sus locales. El convenio se suscribió con un acto que tuvo lugar en la Casa de Gobierno de Neuquén con la presencia de Rubén Fontana, gerente general de Pago Fácil, y María Anita Goy, directora de Rentas.

Lubrax lanza nuevo producto en el país

Lubrax, el lubricante de Petrobras, lanza al mercado argentino su nuevo producto Lubrax Tec Turbo. Se trata de un aceite multigrado formulado con componentes sintéticos de alto desempeño para motores de maquinaria pesada.

La cadena Sodimac llega a Hurlingham

Con una inversión de más de u\$s 10 millones, la cadena de venta de productos y materiales para la construcción y mejoramiento del hogar, inauguró un local en la localidad de Villa Tesei, Partido de Hurlingham. La apertura creó 211 nuevos puestos de trabajo que se suman a los cerca de 800 ya generados en los locales anteriores y en las oficinas centrales.

ENTREVISTA Daniel Perrotta

Asesor en negocios financieros para cadenas de electrodomésticos

“La oportunidad es tomar stock barato y abrir bocas”

Asegura que habrá comercios que aprovecharán el inventario de competidores con menos espalda. Reaparecerá el cobrador

ALEJANDRA BERESOVSKY Buenos Aires

Daniel Perrotta tuvo su última experiencia como ejecutivo de bancos en Córdoba, donde fue gerente General de la principal entidad financiera oficial. Su experiencia en la provincia mediterránea le facilitó los contactos que le permitieron luego ingresar en uno de los negocios más fértiles de los últimos cinco años: los créditos al consumo. Asesoró en la estructuración de negocios financieros, desde corralones hasta a empresas de electrodomésticos del interior, como Saturno Hogar, o del exterior, como la gigante mexicana Elektra, dueña de tiendas populares y miembro del Grupo Azteca, que llegó al país el año pasado. Pero tiene ejemplos de los casos más curiosos, como centros de estética o concesionarias de motocicletas que proyectaron tarjetas propias.

Ante lo que permitiría presagiar la caída de ese modelo, el consultor asegura que sólo se sostendrán las cadenas que tengan carteras de minicréditos saneadas y con buenas gestiones de cobranza. Aparecerán nuevos jugadores y también nuevas oportunidades.

“Hasta el año pasado, la recomendación era crecer y crecer, con una cartera bien armada, ordenada y apalancada por las ventas. Hoy eso está entrando en un derrape. Por un lado, por la inflación. Las ventas no van a crecer ni por asomo y lo que sí se va a producir es una pesadez en las cobranzas y un incremento en el índice de mora”, explica. “La oportunidad es que los comercios van a buscar nuevas bocas o porque se quedaron con stock o porque comprarán stock barato”, añadió. “Si siguen creciendo y no tienen el proceso de cobranza bien aceitado, van al fracaso. Nuestra recomendación es: ‘Si tenés stock más cobranza tenés que abrir bocas y ser más exigente’”, completó.

Según el especialista, ya están surgiendo nuevas empresas de cobranza y personas que hacen ese trabajo a domicilio o verificadores de direcciones de vivienda. “Todos los actores que dan crédito a segmentos



Según Perrotta, el cobrador a domicilio será un personaje habitual

Tarjetas hasta para “ver quarteto”

Las tarjetas no bancarias para el consumo, mezcla de plásticos *sumapuntos* para la fidelización y medio de financiación accesible, se generalizaron de las formas más insólitas hasta hace unos meses. Nadie quiso perderse el negocio y hasta surgieron productos temáticos, como una tarjeta pensada para los fanáticos del quarteto, en Córdoba, de la mano de la empresa America Discount. Las operadoras de telefonía celular también vieron una fuente de ingresos en ese esquema de financiación por impulso: firmas como Movistar desarrollaron soluciones tecnológicas para que promotoras de plásticos registraran a interesados a través del teléfono celular, con el sólo envío de un número de documento a través de mensaje de texto (SMS). El sistema se complementaba con una verificación en el Veraz por medio de la misma modalidad y, apenas minutos después, llegaba el acceso crédito.

no bancarizado, o informales, se están retirando”, afirmó en ese sentido.

Nuevos jugadores

En realidad, el segmento de los minicréditos al consumo fue impactado directamente por la debacle financiera norteamericana que arrastró a los grandes mercados. En la Argentina, los rumores de venta de Compañía Financiera, de la aseguradora AIG –salvada por la Reserva Federal al comienzo del derrumbe– y Tarshop, de Eduardo Elsztein y León Halac, hacen prever un reacomodamiento del negocio, asegura Perrotta y –enfatisa– brinda espacios de ingreso al sector. Ambas firmas, que nunca confirmaron estar en oferta, hicieron movimientos para mantenerse sólidas y preservar su atractivo. Por caso, Tarshop, que entregó desde su creación unas 750.000 tarjetas y tiene una cartera de fideicomisos emitidos por aproximadamente \$1000 millones, fue capitalizada por los Elsztein con \$ 60 millones.

De manera indirecta, el crac financiero también modificará el perfil del mercado tecnológico. “Los que tengan mucho stock y tengan fondos lo incre-

mentarán, porque no todas las grandes superficies apuntan al segmento ABC1 con productos de punta que se renuevan permanentemente. Los que se especializan en la comercialización de rubros como heladeras o lavarropas pueden no tener mercadería último modelo”, aclaró el consultor. De hecho, la exitosa Elektra fue un gran ejemplo. Aunque en la Argentina no quiso apartarse demasiado del esquema local de comercialización de tecnología, en México su estética es también un claro mensaje: locales enormes con decoración austera repletos de mercadería y no demasiado diferentes a sus depósitos.

Libro de pases

Boston Scientific cambia su director



La empresa de desarrollo de dispositivos médicos nombró a Walter González como director de Negocios para el Cono Sur. Además,

la empresa anunció la expansión de la región Cono Sur a la Argentina, Chile, Uruguay, Bolivia y Paraguay.

Gustavo Araujo asume nuevo cargo en FSA



First South American Investments (FSA), brazo inversor de Libra Group para Sudamérica, nombró a Gustavo Araujo como director Fi-

nanciero. El directivo se inició en Banco Río y fue gerente Financiero de la región Cono Sur de Suez.

Keegy, con nuevo responsable de Finanzas



Gonzalo Aranda asumió la dirección del área de Finanzas de Keegy.com, sitio de recolección y clasificación de noticias. Previamente fue

CFO para Latinoamérica en Bumeran.com y como Coordinador Regional de Planeamiento y Control de Gestión en Avon.

Bartomeo, del Grupo Arcor a Syngenta



Román Bartomeo asumió como nuevo gerente de Asuntos Corporativos de Syngenta para Latinoamérica Sur. El directivo viene de ocupar el cargo de gerente Corporativo de Asuntos Públicos del Grupo Arcor. Bartomeo también trabajó en IBM, la cementera Loma Negra y la AmCham.

Un lugar, un estilo, un encuentro íntimo.

db dissors

Colectora de Av. Gral. Paz altura 900 - CP: 1702 Zona Oeste - (Salida Tinogasta / Dardo Rocha)

www.dissorshotel.com.ar