

Negocios

entrevista ▶▶▶ **Dardo Lizárraga** ADBlick Business Consulting

“La voluntad de invertir en el sector agroindustrial está firme”

ADBlick, empresa especializada en el desarrollo de proyectos de inversión en distintas especialidades del agro, presenta su nueva unidad de consultoría integral en agronegocios para empresas de Argentina y Sudamérica. Al respecto, **El Economista** dialogó con el ingeniero Dardo Lizárraga, director general de Business Consulting, para conocer los servicios que brindan a grandes empresas, pymes y startups en distintas áreas para ayudarlas a potenciar su crecimiento y consolidación.

¿Por qué surge Business Consulting?

Es como una evolución natural del crecimiento y desarrollo que ha tenido ADBlick en los últimos años y busca capturar el prestigio y la red de relacionamiento de todos estos años. A su vez, se trata de volcar a la industria agroalimentaria de Argentina y la región el know how y expertise que venimos construyendo. Estamos apuntando a brindar servicios para negocios y empresas agroindustriales de Argentina y la región. De todas maneras, desde ADBlick hace tres años que venimos haciendo consultoría de manera esporádica o a demanda. Pero, a partir de este año decidimos darle un impulso y enfoque importante y dedicarle todos los recursos necesarios para que se convierta en la unidad de negocio que más crecimiento va a tener en los próximos años dentro de ADBlick, llegando a duplicar el volumen de negocios actuales.

¿Cuál es la principal dificultad o amenaza que padecen las compañías?

Hay una amenaza. La más clara es el contexto en el que estamos con altos niveles de volatilidad e incertidumbre. En los últimos dos años hemos recuperado reglas claras y se ha generado mucho apetito por invertir, eso no se ha perdido. Si, es una decisión invertir ahora, en seis meses o en un año, pero la voluntad de invertir en el sector agroindustrial es clara y está firme. La amenaza tiene que ver con lo que pasó con la tasa, con la inflación, con el manejo de la macroeconomía en Argentina y a partir de allí, el

desafío de delinear una estrategia para que sea lo más exitosa posible. ¿Abro cuatro proyectos o trabajo en uno o en dos? ¿Cuánto tiempo y recursos invierto en esa iniciativa? ¿Cómo vamos monitoreando que el avance de esta estrategia se vaya dando? Es allí cuando podemos ayudar y colaborar muchísimo, ya que desde ADBlick Business Consulting buscamos acompañar y potenciar a las empresas del sector apalancando su crecimiento, inversiones tecnológicas, aumentando su competitividad y fomentando la sustentabilidad.

¿Cuáles servicios integrales de consultoría en agronegocios brindarán?

Dado el momento que está pasando el sector agroindustrial en Argentina y en la región, cuando hablo de sector agroindustrial, me refiero a la producción primaria en el campo, la ganadería, la comercialización y luego la industrialización de estos productos, agregando valor, transformando granos en proteína, en energía, en carne, en todas estas actividades incluyendo las energías renovables creemos que el sector va a ir teniendo diferentes necesidades. Entonces, nos situamos en la cabeza de un gerente general de una compañía, y pensamos

cuales pueden ser los espacios en los que tenga necesidades. Así surgen los servicios: análisis de estrategias globales ya sea una revisión de la estrategia de crecimiento, proyección, expansión, o de hacer más eficientes las operaciones; el segundo tiene que ver con la implementación de herramientas de gestión comercial y de operaciones; el tercero que creemos sumamente importante, se trata de proyectos de sustentabilidad social, ambiental y laboral. En cuanto a lo laboral, nos referimos a la relación empresa-sindicato, que en muchos casos es una problemática que puede ser un desafío interesante y poder mantener una relación a la largo plazo con lo sindicatos es un factor de crecimiento muy importante. Otro servicio, es el análisis de factibilidad de nuevas oportunidades que se relaciona con la compraventa de nuevas unidades de negocios o de compañías, fusiones, y también dependiendo del tamaño y del estadio de la compañía colaboramos con el crecimiento y el desarrollo organizacional.

¿Por qué invertir en el agro?

Por la oportunidad que tenemos hacia adelante. Siempre cuando hablamos de inversión, crecimiento y estrategia estamos pensando desde ahora a tres, cinco, siete años. Hoy, si nos paramos en el negocio agroindustrial argentino especialmente en el agro, pensando en la última campaña que tuvimos con una sequía fuerte y pérdidas. Eso es coyuntural, sabemos que al negocio del agro hay que mirarlo en ciclos de cinco a siete años, tenemos ciclos mejores y peores pero la tendencia es muy positiva, tan es así que en la penúltima campaña llegamos a producir un poco más de 130 millones de toneladas (mill/tn) de granos, en esta última por debajo de los 100 mill/tn por efecto de la sequía, pero la tendencia a largo plazo de Argentina es llegar a más de 180 mill/tn con una buena combinación entre maíz, soja, trigo, girasol y los otros cultivos. Todo eso redundará en más inversión, más empleo, la oportunidad está clara, y desde el Estado hay apoyo al sector abriendo nuevos mercados.



“El país vive una situación compleja, y debemos mantenernos unidos”

Coninagro pidió apostar al diálogo

Frente al paro general convocado ayer por la Confederación General del Trabajo (CGT), el presidente de Coninagro, Carlos Iannizzotto, exhortó a todos los sectores a recomponer el diálogo por sobre las medidas de fuerza, para fortalecer el mercado interno, mantener la cadena de pagos y alentar las economías regionales, ante las dificultades en el frente externo. Mediante un comunicado, argumentó: “El país vive una situación compleja, y ante ella debemos mantenernos unidos, y dialogando para encontrar las soluciones que nos permitan sostener el consumo interno, ante la perspectiva de una caída importante del salario real para este año”.

A su vez, el titular de la entidad agropecuaria que nuclea al movimiento cooperativo agrario, señaló: “Tenemos que preservar la de-

manda interna, destino del 75% de nuestra producción, en especial de sectores hoy muy golpeados por la crisis, como la producción lechera y de frutas y verduras”. Al respecto sostuvo que es particularmente grave la situación de las economías regionales ya que los costos se han visto encarecidos, tanto por la suba de los insumos dolarizados como por el incremento de las tarifas.

El campo no para

En sintonía con el argumento de Iannizzotto, trabajadores rurales de diferentes regiones del país salieron a manifestarse mediante las redes sociales bajo el hashtag #ElCampoNoPara. Las publicaciones mostraban imágenes de productores sembrando, otros cosechando y el denominador común de los mensajes giraba en torno a la idea de que el país se saca adelante trabajando.

Inym

Créditos por \$ 450 M

Tal como lo hizo en zafas anteriores, el Instituto Nacional de la Yerba Mate (Inym), vuelve a financiar las tasas de interés de préstamos para levantar la cosecha, lo que permitirá que este año se destinen alrededor de \$ 450 M en créditos en la compra de hoja verde y de yerba canchada. Para llevar adelante esta iniciativa de apoyo al sector, el Inym firmó convenios con Banco Macro, BBVA Francés, Banco Galicia y Banco de Corrientes, mientras que otras entidades se encuentran en negociaciones para participar de la operatoria. La decisión del Inym fue rápidamente utilizada por los yerbateros y esta semana el directorio aprobó un desembolso de \$ 7,8 M, lo cual permitirá a varios operadores tomar créditos por un monto global de \$97,7 M.

Pastas secas

Nuevo competidor

Para evitar el incremento en la participación de mercado de pastas secas de Molinos Río de la Plata, lo que hubiera afectado la competencia, la Secretaría de Comercio instruyó la venta de la marca Vizzolini, la cual fue adquirida por Bonafide, del grupo Empresas Carozzi. La decisión de la Secretaría de Comercio es consecuencia de la intervención de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Cndc) para asegurar la competencia en el mercado de pastas secas y un impacto positivo para los consumidores. “Por primera vez en la historia de Defensa de la Competencia en Argentina y en los términos de la ley, concretamos un procedimiento novedoso, que es habitual en los Estados Unidos y la Unión Europea”, dijo Esteban Greco de Cndc.