

Fecha: 21-12-2016

Medio: El Cronista Comercial – Sección Negocios

Nota: Otorgan certificado Green Building a edificio de Raghsa

MANTENDRÁ REUNIONES EN FEBRERO CON LOS BONISTAS

## Pescarmona avanza en su plan de ceder el control de Impsa a los acreedores

EL CRONISTA

Enrique Pescarmona intenta acelerar los plazos del plan de salvataje de su holding mendocino. Es decir de Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A (Impsa) que se encuentra en default. En este marco, la semana del 20 al 27 de febrero será clave para el futuro del conglomerado metalúrgico ya que durante esos días se llevarán a cabo las asambleas con varios de sus acreedores, según el calendario aprobado por la Justicia Concursal de Mendoza. Los primeros en mantener encuentros con los representantes legales de Impsa serán los tenedores de

mendocino *Los Andes* publicada ayer, en el seno de la compañía confían en ponerle finalmente el broche de oro a una larga negociación con la aprobación final del Acuerdo Preventivo Extrajudicial (APE).

El objetivo es llegar a marzo con todas las aprobaciones de rigor para así concretar la recomposición accionaria que llevará a que los acreedores de Impsa tomen el control del 65% del capital del holding y a la familia Pescarmona a quedarse con una minoría accionaria y sin casi posibilidades de sostenerse en el directorio.

De acuerdo a la nota de *Los Andes*, la titular del 2º Juzgado



Enrique Pescarmona debe entregar el 65% del capital de Impsa

Obligaciones Negociables (ON) con vencimiento en 2020 y cuya primera liquidación el holding no pudo afrontar en 2014, iniciando así el camino que la llevó a la actual quiebra y a la apertura de un proceso de reestructuración de una deuda de casi u\$s 1000 millones. Los tenedores de estos títulos deberán concurrir el lunes 20 de febrero, desde las 9 y hasta las 19, en la planta de Impsa en la Zona Industrial de Godoy Cruz.

También habrá encuentros con tenedores de títulos colocados en el exterior por la subsidiaria Wind Power Energy (WPE). Esta reunión se llevará a cabo el 27 de febrero a las 10 en la misma planta.

Según un artículo del diario

de Procesos Concursales, Gloria Cortés, le dio el visto bueno a las asambleas se repartirán en dos jornadas.

Para homologar el APE, la magistrada le exige a Impsa que un 66% de los bonistas lo refrenden. A esta altura, la compañía se aseguró entre 55% y 60% de adhesión.

Los primeros en firmar fueron el Banco Nación y algunos tenedores particulares argentinos. Pero la discusión se volvió más áspera con algunos organismos financieros internacionales como el BID, cuya pata privada había iniciado paralelamente una demanda contra Impsa, ante la Justicia estadounidense por un préstamo impagado de u\$s 170 millones.

FABRICANTES APUESTAN POR DESESTACIONALIZAR EL CONSUMO

## La sidra se reinventa con marcas premium para ganar mercado durante todo el año

En un mercado masivo estable, los productos de alta gama ganan presencia más allá del brindis. Crece la comercialización y permite extender la demanda todo el año

NURIA REBÓN  
nrebón@cronista.com

Para atraer nuevos consumidores e intentar desestacionalizar la demanda, los principales productores de sidra buscan potenciar sus ventas con productos de alta gama, para pelearle el mercado los espumantes, que proliferaron en marcas y precios en los últimos años.

Y la estrategia parece estar dando resultado. En un mercado estable, muy concentrado en las Fiestas, las sidras premium crecen rápidamente y lograron instalarse en bares y eventos nocturnos, y así, venderse durante todo el año.

El pionero en lanzar una sidra de mayor calidad, precio e imagen fue CCU, la dueña de cervezas como Heineken, Imperial o Schneider, entre otras - que en 2011 compró Sidra Real y La Victoria. En 2013 relanzó la marca 1888 Sáenz Briones, que estaba en la cartera adquirida, pero sin volumen.

"Desarrollamos 1888 Sáenz Briones, la más cara del mercado, con un producto excepcional, corcho y botella premium. Le dimos mucha difusión y realizamos muchas acciones y ya es un suceso. Estamos vendiendo 3 millones de botellas al año, a \$ 90 a \$ 95 al público, el triple de precio que el mercado masivo, de \$ 25 a \$ 30. Trabajamos mucho para desestacionalizar el consumo, para que la gente la elija en otras ocasiones, en bares, en la noche, es algo que lleva tiempo porque el brindis está muy arraigado. Y este año



Por año, se venden unas 50 millones de botellas de sidra en Argentina

1888 duplicó su venta", explicó Javier Trucco, gerente General de Sidras de CCU Argentina. La empresa logró que 1888 aporte ya el 10% de sus ventas y los productos premium de Real (Eliqueta Negra y la nueva, con Frutos Rojos), un 5%.

Sidra Del Valle, marca tradicional que sigue en manos de la familia fundadora, los Saccani, lanzó a fines del año pasado su marca premium, 1930, que cuesta de \$ 80 a \$ 100, también con muy buenos resultados.

"Lanzamos 1930 casi sobre las Fiestas, en honor al fundador de la compañía, Virginio Luis Saccani, mi padre. Y este año tuvo su mayor explosión en el mercado. Pasamos de 30.000 a 600.000 botellas. El mercado premium está en pleno crecimiento. Apunta a un público de clase media alta, que bebía sidra pero la imagen no era acorde con lo que ellos buscaban", explicó Javier Saccani, director Comercial de Sidra Del Valle.

Entre las razones del crecimiento, Trucco, de CCU, destacó que la imagen de la sidra estaba desvalorizada. El cambio

de imagen y nuevos productos, más las acciones en los bares, la noche y en el verano en la Costa, ayudaron a modificar esa percepción. En tanto, Saccani explicó que a mucha gente le gusta la sidra, es "un producto genuino, fácil de tomar. Al tener opciones de calidad, más gente la elige. El premium era un segmento no atendido, estimo que va a crecer de 100% a 200% por año. Con las líneas clásicas no desestacionaliza el consumo, con las premium sí", destacó.

Se venden unas 50 millones de botellas de sidra al año, la mayoría de \$ 20 a \$ 30; el 40%, entre noviembre y diciembre; pero hace unos años esos meses aportaban el 90%.

En el mercado más masivo compiten sidra Real, de CCU, a un precio superior, de \$ 44; Del Valle, La Victoria (de CCU) y otras como La Farruca, Tinityán y Rama Caida, de gran consumo en algunas regiones.

Si bien el consumo frente a otras bebidas es bajo, de 1,5 a 1,7 litros per capita al año, la Argentina es el sexto consumidor del mundo.

### EN 300 CARACTERES

#### Tenaris entrega premio al desarrollo tecnológico local

Junto a la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, el grupo Tenaris entregaron el premio al Desarrollo Tecnológico Argentino. El ganador fue, JCEC S.A, empresa que se dedica a la fabricación y reparación de motores y compresores a gas para la industria petrolera. Recibió \$ 400.000 para desarrollar un compresor de gas sustentable de boca de pozo que permitirá alargar la vida útil de los pozos marginales.

#### Inyectan u\$s 16 millones a empresa local de servicios

IguanaFix, empresa proveedora de soluciones y servicio técnico para el hogar y los automóviles, cerró una ronda de financiación por u\$s 16 millones aportados por el fondo Investor Temasek, de Singapur. El objetivo será apoyar el crecimiento de Iguanafix en Argentina, México y Brasil. La ronda de inversiones también incluye a Qualcomm Ventures y Riverwood Capital. Esta capitalización, llevará el financiamiento total de Iguanafix a un total de u\$s 20 millones.

#### Otorgan certificado Green Bulding a edificio de Raghsa

Raghsa renovó el edificio Plaza San Martín con tecnologías que reducen su impacto ambiental. Debido a esta decisión la torre fue certificada como LEED en categoría Gold por el United States Green Building Council. El 100% de las oficinas de desarrolladora son ahora sustentables y certificadas por la organización internacional. El edificio de oficinas fue inaugurado en 1989 en la esquina de las calles Maipú y Arenales, frente a Plaza San Martín en el barrio de Retiro.



## Otorgan certificado Green Building a edificio de Raghsa

Raghsa renovó el edificio Plaza San Martín con tecnologías que reducen su impacto ambiental. Debido a esta decisión la torre fue certificada como LEED en categoría Gold por el United States Green Building Council. El 100% de las oficinas de desarrolladora son ahora sustentables y certificadas por la organización internacional.

El edificio de oficinas fue inaugurado en 1989 en la esquina de las calles Maipú y Arenales, frente a Plaza San Martín en el barrio de Retiro.