perfil.com

Rosario, rumbo a ser una ciudad premium

Por el récord de la soja, crece el consumo de lujo, con precios medidos en quintales

El INDEC informó ayer que el año pasado los precios de exportación y los del agro para la Argentina fueron los mejores desde que se miden estos términos de intercambio. Rosario, principal puerto de salida del grano, ya había cambiado su fisonomía. Pero en los últimos meses comenzó a decantar en la ciudad el consumo de artículos y bienes de lujo. Jugar al golf en un espacio libre de 1.500 m2 sobre la terraza de una torre premium, comprar un Mini Cooper o festejar el día de San Valentín con una cena en un hotel 5 estrellas: apenas ejemplos del inédito destape del consumo VIP.

Progreso. Torres y costumbres asimilables a Puerto Madero, consumos de alta gama. Las marcas se mudaron al puerto de la soja y los nuevos ricos ahora muestran sus fortunas.

Diario Perfil, 16 febrero 2008 / Por Mariano Galíndez

Con emblemas como Fontanarrosa, Fito Páez, Olmedo o el Che Guevara, Rosario es reconocida en el país como una ciudad de famosos. Y ahora, de la mano de la cotización récord de la soja, también es una ciudad de ricos, de muy ricos.

Analistas y empresarios coinciden en que la disparada de la oleaginosa, que el año pasado subió 87% para llegar a los $1.163 a principios de este mes, está detrás del aumento anual del 25% de las ventas totales en Rosario, y ahora también del fuerte crecimiento del consumo de alta gama.

“Así como Venezuela está sentada sobre un barril de petróleo, Rosario lo está sobre una bolsa de soja”, dice Antonio Distéfano, propietario de Oliver, una tradicional y refinada casa de venta de ropa masculina.

El comerciante cuenta que las camisas de lino de $ 300 se venden hoy como pan caliente. “Nosotros hicimos una comparación entre el último trimestre de 2007 y el último de 2006 y vimos que lo que más subió en volumen fueron las prendas de mayor costo”, señala.

Si algo caracteriza al consumo de alta gama es la adquisición de bienes de uso suntuario, y en una ciudad que disfruta a pleno el río Paraná, el parque de grandes embarcaciones no para de crecer.

Según la Prefectura Naval, entre la temporada pasada y la actual subió un 5% la cantidad de yates y veleros de gran porte registrados en la ciudad, llegando hoy a 5.000 embarcaciones.

Como ya no quedan amarras (y hace más de un año que no se consiguen a menos de $ 10.000), el Club de Velas –una de las tradicionales instituciones de río– avanza con un plan para levantar la primera caleta en la isla, más precisamente en un terreno de 20 hectáreas sobre la zona conocida como “El Embudo”, que tendrá espacio para 100 embarcaciones, entre veleros y yates, y un club house para los socios.

Ana Inés Navarro, directora del Departamento de Economía de la Universidad Austral de Rosario, explica la relación entre la soja y el destape del consumo de lujo en la región. “Los muy altos precios de los granos, más el acento del actual esquema económico en la sustitución de importaciones industriales, generaron las condiciones para la fuerte reactivación económica del Gran Rosario. Pero, además, como uno de los principales ganadores del modelo, que es la producción agropecuaria, tiene base en la región, lo que hace es invertir y consumir en el principal centro urbano que tiene cerca”, analiza.

Atracción. Nelson Graells, titular de Sport 78, la principal casa de artículos deportivos de Rosario, suma otra línea de análisis. “Este fenómeno se ve porque antes mucha gente se iba a Buenos Aires a consumir. En cambio, ahora las grandes marcas llegaron a la ciudad y mucha gente de la región, que gracias a los buenos precios de los granos dispone de un alto poder de compra, por comodidad y distancia, viene a consumir acá”, dice.

La llegada de dos grandes shoppings (Alto Rosario, de IRSA, y Portal Rosario, de Cencosud) aportaron al comercio rosarino 413 nuevos locales, y con ellos el desembarco de muchas marcas top que antes los santafesinos tenían que viajar a los malls porteños para conseguir.

Pero si hubo un negocio emblema del consumo premium fue el de autos, no sólo por el fuerte repunte de las ventas sino por la llegada de nuevas marcas y la consolidación de las concesionarias exclusivas.

Un caso emblemático fue la apertura, en junio, de la primera concesionaria Porsche en la ciudad. Para esa fecha, calculaban vender 12 unidades en el año y terminaron vendiendo 18. Otro ejemplo: en diciembre, Natalio Automotores anunció que en abril inauguraría el primer concesionario Mini Cooper más allá de la General Paz y el segundo en el país.

Otras perlitas del consumo de autos premium: en 2007 se patentó por primera vez una Ferrari en Santa Fe; Audi vendió 238 vehículos; BMW, 162; y Alfa Romeo, 9. Volvo, que vendió 150 unidades, espera subir un 40% este año, y tuvo como estrella al C30 (US$ 34.000), que ubicaron en Rosario a razón de 10 al mes.

Cálculos. "Es muy común ver hoy a la gente sacando cuentas de cuántos quintales de soja le cuesta el vehículo. Esa es su moneda, y como se revaluó tiene hoy mucho más poder adquisitivo", cuenta Rómulo González, titular de AutoRosario, concesionario oficial de Toyota.

"En los vehículos para el campo, como las pick-up 4x4 full, veo que la tendencia ahora es comprar la categoría más alta de cada línea. Antes venían a comprar el vehículo que necesitaban y, en busca de mejor precio, dejaban de lado algunos elementos de confort, ahora –en cambio– quieren el más equipado y con más accesorios", agrega.

La más demandada hoy es la SW4, que viene con asiento de cuero, pero otra estrella de ventas de pick-up de Toyota es la 4x4 SRV, que cuesta $ 120.000 en su versión más completa. A principios de año, un productor necesitaba vender 193 toneladas de soja para comprársela, y ahora necesita ubicar 103 tn.

"Con estos precios de los granos, las ventas subirán 10/15% en 2008 y se mantendrá la tendencia de que el 50% de los compradores es del campo", proyectó González poniendo blanco sobre negro que es la ola verde que viene del campo la que sostiene, directa o por efecto derrame, el boom del consumo.

Nota original: http://www.diarioperfil.com.ar/edimp/0234/articulo.php?art=5728&ed=0234