EMPRESAS / BANCOS / PYMES / TECNOLOGIA / RSE

Revista Económica

AÑO XXXIII / N° 159 / 2018 / $90

ANUARIO 18/19

OPINIONES Y PERSPECTIVAS

La opinión de empresarios, industriales, banqueros y embajadores extranjeros.

AHORA TU CELULAR TAMBIEN PUEDE SER TU BILLETERA

Te presentamos **VALEpei**, la primera app para smartphones para realizar envíos de dinero al instante, donde sea y a quien quieras, de forma simple, gratuita y segura.

VALEpei cumple con la normativa **PEI Pago Electrónico Inmediato** del **BCRA**, y es una app multibanco, es decir que podés adherir cuentas para enviar o recibir dinero desde cualquier banco del sistema financiero argentino.

Solo tenés que bajarte la app, registrarte y elegir las cuentas en donde querés debitar o recibir los fondos.

Accedé al sitio **www.valepei.com.ar** para conocer como bajarte la aplicación y obtener más información acerca de **VALEpei**, sus funcionalidades y bancos adheridos.

Powered by LINK

www.valepei.com.ar

ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

pei LINK
pago electrónico inmediato

Revista Económica

Fundador
Juan Luis Rechax

STAFF

Directores
Rodolfo G. Rechax
Luis A. Piñeiro

Colaboradores
Alberto Junco
Hernán Castiñeira de Dios

Jefe de arte
Mark Rechax

Impresiones
Actualidad Gráfica

Administración
Bettina Rechax

Revista ECONÓMICA es una publicación con domicilio en Junín 185, 6° "A" Capital Federal
Tel /Fax: (05411) 4952-7212

Registro de la Propiedad Intelectual N° 79746. Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723. Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación citando la fuente.

Buenos Aires, Argentina.
E-mail: rechax@ciudad.com.ar
www.revistaeconomica.com.ar

EDICIÓN 159
NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2018

EDITORIAL

Estabilidad, previsibilidad y crecimiento el desafío del futuro

Culmina un año muy complejo, de mucha incertidumbre para el país en donde la economía mostró su peor cara; inflación record, fuerte endeudamiento, tasas de interés por las nubes que afectan seriamente a los sectores PyMEs -principal motor de un país-, una apreciación del tipo de cambio (100%) que por momentos desoriento a la autoridad monetaria respecto de cómo manejar la situación, fuerte retracción de la demanda interna, pérdida de rentabilidad y de puestos de trabajo, crisis en la cadena de pagos, presión fiscal asfixiante, gasto público que no termina de acomodarse a la realidad del país, una sequía histórica, la situación de Brasil y la expectativa de la nueva administración del país vecino, un mundo condicionado por la tensa relación EE. UU. China y la lista sigue.

Es de esperar que las leves señales sobre la desaceleración de la inflación sobre el cierre del año se vayan consolidando al mismo tiempo que la estabilidad cambiara permita ir readecuando los niveles de las tasas de interés, herramienta fundamental para los sectores productivos. Cómo dijo Carlos Pellegrini "Sin Industria no hay Nación" y como señalamos más de una vez en nuestras páginas es el sector PyME el que mayor actividad y puestos de trabajo genera (y más rápido) propiciando el círculo virtuoso de la economía.

La exitosa e histórica reunión del G20 recientemente realizada en el país con los principales líderes mundiales es una oportunidad que debe ser capitalizada para que la inserción en el mundo no sea solo una frase marketinera sino una serie de hechos concretos que redunde en más y mejor actividad productiva y de negocios. Pero que mejor que introducirnos en las páginas de esta edición Anuario de Revista Económica que cuenta con la opinión de los principales referentes de la industria, el sector financiero, los servicios y las entidades gremiales empresarias, sobre cómo les fue durante el presente año y que proyecciones hacen para 2019, como así también la opinión de embajadores extranjeros destinados en el país sobre las relaciones bilaterales que mantienen con la Argentina para tratar de comprender un poco mejor que año se avecina.

Felices Fiestas!

SUMARIO

EMBAJADORES

04 JÜRGEN CHRISTIAN MERTENS
Embajador de Alemania

06 SERGIO DANESA
Embajador de Brasil

08 SERGIO URREJOLA MONCKEBERG
Embajador de Chile

ENTIDADES FINANCIERAS

16 BANCO CIUDAD
Alejo Espora

18 BANCO CREDICOOP
Carlos Heller

20 BANCO GALICIA
Fabián Kon

22 BANCO MACRO
Ezquiel Carvallo

23 BANCO PIANO
Francisco Ribeiro Mendonça

23 BANCO SANTANDER RÍO
Enrique Cristofani

26 CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN
Gustavo Weiss

27 COORDINADORA DE LAS INDUSTRIAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
Daniel Funes de Rioja

27 INSTITUTO ARGENTINO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN
Raúl Amil

EMPRESAS

30 CESSI
Daniel Carmona

31 ACINDAR GRUPO ARCELORMITTAL
Marcelo Marino Pena Luz

32 GRUPO LOGÍSTICO ANDREANI
Oscar Andreani

36 CLARO
Fernando Del Rio

38 CNH INDUSTRIAL ARGENTINA
Marcus Cheistwer

38 CONTRACT WORKPLACES
Victor Feingold

41 FCA AUTOMÓBILES ARGENTINA
Crsitiano Rattazzi

42 FORD
Gabriel López

42 HYUNDAI
Ernesto Caviccioli

46 MASTELLONE HNOS.
Hernesto Arenaza

48 MICHELIN ARGENTINA
Guillermo Crevatin

50 MOSTAZA
Pablo De Marco

52 PREVENCIÓN SALUD
Carlos Hoffmann

53 CERVECERÍA Y MALTERÍA QUILMES
Martín Ticinese

53 RED LINK
Jorge Larravide

58 SINTEPLAST
Claudio Rodríguez

58 SIEMENS ARGENTINA
Javier Pastorino

60 TELECOM
Carlos Moltini

64 ZANELLA
Walter Steiner

10 MABEL GOMEZ OLIVER
Embajadora de México

12 PHUMELELE GWALA
Embajadora de Sudáfrica

14 HECTOR LEZCANO
Embajador de Uruguay

21 ICBC ARGENTINA
Alejandro Ledesma

21 BANCO PROVINCIA
Juan Curutchet

22 BANCO ITAÚ
César Blaquier

ENTIDADES EMPRESARIAS

24 BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES
Raúl Cavallo

24 CÁMARA DE FABRICANTES DE MOTOVEHÍCULOS
Lino Stefanuto

25 CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO Y SERVICIOS
Jorge Luis Di Fiore

28 UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA
Miguel Acevedo

29 UNIÓN INDUSTRIAL DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES
Martín Rappallini

30 SOCIEDAD RURAL ARGENTINA
Daniel Pelegrina

34 ASSIST CARD
Jerónimo Pou

34 ATLAS COPCO
Ariel Rubinstein

36 LABORATORIOS BAGÓ
Sebastián Bagó

39 EVERIS ARGENTINA
Pablo Pereira

40 FARMACITY
Sebastián Miranda

40 FATE
Miguel Canai

44 HONDA MOTOR DE ARGENTINA
Martín De Gaetani

44 MANPOWERGROUP
Luis Guastini

45 MASSALIN PARTICULARES
Matías O`Farrel

50 MOTOROLA ARGENTINA
Germán Greco

51 MOTOROLA SOLUTIONS
Pablo Orsei

51 NATURGY EN ARGENTINA
Alberto Gonzalez Santos

54 SANCOR SALUD
Fernando Werlen

56 SCANIA ARGENTINA
Andrés Leonard

56 SHELL ARGENTINA
Sean Rooney

62 TELEFÓNICA DE ARGENTINA
Federico Rava

62 VOLKSWAGEN ARGENTINA
Hernán Vazquez

64 WALMART ARGENTINA
Agustín Beccar Varela

JÜRGEN CHRISTIAN MERTENS

Embajador de Alemania

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

El año 2018 estuvo marcado por el proceso del G20. Argentina se presentó como un excepcional organizador y anfitrión y logró con creces asumir su responsabilidad en la futura configuración de la globalización. Particularmente quiero agradecer a mis socios argentinos por posibilitar un exitoso traspaso de las presidencias del G20 de Alemania y Argentina. Por este motivo veo muy positivamente la venidera Cumbre del G20.

2018 también fue un excelente año para las relaciones bilaterales. Visitas de alto nivel de la política, la economía, la cultura y la ciencia dan testimonio del gran interés de Alemania por Argentina. Me alegra especialmente haber contado con el Estado Federado de Turingia como coanfitrión en nuestra fiesta nacional del Día de la Unidad Alemana, el 3 de octubre, y haber podido celebrarlo junto con nuestros amigos argentinos.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2019?

La consolidación presupuestaria de 2019 demandará esfuerzos de todo el pueblo argentino, pero también de las empresas alemanas asentadas en el país. La economía alemana es conocida por comprometerse de manera estratégica y a largo plazo, y no dejarse llevar por intereses cortoplacistas. Muchas empresas alemanas sostienen su compromiso con Argentina desde hace más de 100 años, tanto en épocas complejas como de bonanza. El comercio entre nuestros países ascendió a más de US$3,3 mil millones en 2017.

Similar a lo que sucede en Argentina, las PyMES representan la espina dorsal también de la economía alemana. Muchas de estas PyMES cuentan con una alta especialización técnica y son empresas líderes en el mercado global en sus respectivos sectores. Se posicionan como socios estratégicos para las empresas argentinas que buscan aumentar sus exportaciones y dominar efectivamente los desafíos de la Industria 4.0. La excepcional cooperación científica entre nuestros países también ofrece un gran aporte. Precisamente en el sector de las energías renovables y de la eficiencia energética se encaminan proyectos hito sumamente interesantes.

Me alegra encontrar en la Argentina un socio en Sudamérica que abogue por la cooperación internacional, la apertura de los mercados y un comercio justo. El pronto cierre de las negociaciones entre la UE y el Mercosur contribuiría no solamente al fortalecimiento de estos valores, sino que también traería aparejados nuevos impulsos para el comercio bilateral y la consolidación del bienestar para ambas partes. La posibilidad de que esto suceda está dada y espero que las negociaciones concluyan pronto.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones de su país en la Argentina?

Las medidas de ahorro fiscal previamente mencionadas, entre otras, en las obras públicas, seguramente no pasarán inadvertidas en las proyecciones de inversión de las empresas internacionales en Argentina. A pesar de ello, estoy convencido de que el gran compromiso histórico de la economía alemana en Argentina continuará incrementando. Alemania es el 5° inversor en el mundo y el 9° inversor extranjero en Argentina, con un stock de US$2.2 mil millones (2016). Desde 2015, las empresas alemanas han realizado anuncios de inversión en Argentina por más de US$1,7 mil millones en sectores como bienes industriales, energía, salud, automotriz, farmacéutica, tecnología informática y digitalización.

Las empresas, y particularmente las PyMES, precisan de marcos normativos fiables, transparencia, competencia justa y seguridad jurídica. Con la aspiración de Argentina de ingresar a la OCDE, la cual respaldamos expresamente, se podrán consolidar y mejorar estos aspectos.

Por último quiero asegurar que tanto la política como la economía y la ciencia alemanas continuarán apoyando el camino iniciado por Argentina hacia un crecimiento y empleo sostenible.

ESTE VERANO CAMBIÁ TUS NEUMÁTICOS CON 10% DE DESCUENTO

Y MANEJÁ TUS VACACIONES POR MENOS DE LO QUE IMAGINÁS.

CONSULTÁ MÁS EN MICHELIN.COM.AR

PROMOCIÓN MICHELIN VERANO, VALIDA EN LOS PUNTOS DE VENTA ADHERIDOS EN LA REP. ARGENTINA, DESDE EL 1º DE NOVIEMBRE DE 2018 HASTA EL 28 DE FEBRERO DE 2019 INCLUSIVE. OBTENGA UN DESCUENTO DEL 10% DE SU COMPRA DE NEUMÁTICOS ABONANDO EN UN PAGO CONTADO EFECTIVO, DÉBITO O CON TARJETA DE CRÉDITO EN UNA CUOTA. PROMO NO ACUMULABLE CON OTRAS PROMOCIONES DE BANCOS O TARJETAS CONSULTE SIN OBLIGACIÓN DE COMPRA LAS BASES Y CONDICIONES Y LOS PUNTOS DE VENTA ADHERIDOS EN WWW.MICHELIN.COM.AR O AL 0800-666-4243 DE L A V DE 08.30 A 17.30 HS. MICHELIN ARGENTINA SAICYF, LASCANO 5130, CABA, CUIT 30-52551488-5.

MICHELIN

SERGIO DANESA

Embajador de Brasil

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

En 2018, Brasil y Argentina han dado continuidad a una agenda de profundización y mejora de las disciplinas que rigen su relación bilateral. Coincidimos sobre la necesidad de que el Mercosur promueva una mayor apertura comercial, lo cual exige que la agenda entre Brasil y Argentina también camine en esa dirección.

Este año dos temas han recibido especial atención: facilitación del comercio y armonización regulatoria, objeto de estudios desarrollados conjuntamente para identificar medidas de simplificación y ahorro en los flujos de comercio bilaterales. Hay varias medidas aduaneras que podrán ser adoptadas con base en ese diagnostico. Entre ellas, la utilización del certificado de origen digital. Otra acción en ese ámbito es el Memorándum de Entendimiento sobre Reglamentos Técnicos en el Sector Automotor, que firmamos este año.

Por último, un eje importante de la relación bilateral son las negociaciones externas del Mercosur. Seguimos negociando con la Unión Europea para buscar la conclusión de un acuerdo comercial mutuamente satisfactorio. Paralelamente, otras negociaciones han sido promovidas, como Mercosur- EFTA, Mercosur-Canadá y Mercosur-Singapur. Esas negociaciones han dado un impulso importante a la retomada del Mercosur económico y comercial y nos han obligado a coordinarnos mejor y a buscar avances en nuestra unión aduanera. Como se ve, el objetivo de lograr mayor apertura comercial y de insertar a nuestros países en la economía mundial de manera más competitiva ha sido un importante marco en nuestra relación bilateral y regional en 2018.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2018?

Brasil es el principal socio de la Argentina para sus exportaciones e importaciones. Argentina, a su vez, es el tercer principal socio comercial de Brasil. Hasta octubre de 2018, con Brasil, Argentina exportó US$ 9.150 millones e importó US$ 13.310 millones. Nuestro comercio bilateral es significativo por la fuerte participación de productos industriales con alto valor agregado en nuestras exportaciones (93%) e importaciones (80%). Las inversiones brasileñas en Argentina también se han recuperado y se estiman hoy en algo alrededor de US$ 17.400 millones de stock.

Entre enero y octubre de 2018 el déficit comercial de Argentina con Brasil presentó una caída interanual de casi 40%, disminuyendo de US$ 6.620 millones a US$ 4.150 millones. Brasil y Argentina siguen trabajando conjuntamente por el crecimiento del comercio de ambos lados. Mantenemos encuentros cuatrimestrales de la Comisión Bilateral de Comercio y Producción, que fue retomada en 2016, y que viene teniendo éxito en la reducción de la burocracia y de barreras bilaterales. Organizamos una reunión entre las autoridades de frontera para que el flujo comercial terrestre sea más dinámico. Iniciativas de facilitación de comercio, convergencia regulatoria, fomento al comercio de PyMEs, promoción comercial y servicios forman parte de nuestra agenda. Y a partir del 1º de enero de 2019, se aplicará el acuerdo sobre la no doble imposición ampliado al área de servicios, lo que sin duda representará un impulso importante para que crezca significativamente la participación de los diversos servicios en la balanza comercial bilateral, ya que Brasil y Argentina representan un mercado recíproco importante y aún lejos de ser explotado en el área de servicios.

El escenario económico de Brasil permite pronósticos optimistas para el comercio bilateral. En definitiva, Brasil ha superado la recesión de los últimos años y, para 2019, se prevé un crecimiento del 2,5% y que se mantenga una baja tasa de inflación (4,2%). La tasa básica de interés se encuentra en 6,5%, el nivel más bajo en su historia. Las reservas internacionales del Banco Central de Brasil se mantienen en US$ 382.000 millones. La Bolsa de Valores de São Paulo está por encima de los 85 mil puntos en noviembre de 2018.

Los buenos dados macroeconómicos brasileños, el crecimiento del PBI y del consumo de Brasil abren perspectivas para que Argentina aumente sus exportaciones, fortaleciendo y profundizando el comercio y la integración bilateral.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones de su país en la Argentina?

Incluso en un contexto de turbulencias económicas, los empresarios brasileños siguen invirtiendo en Argentina, con una mirada a largo plazo y con confianza en la mejora del ambiente de negocios. La visión brasileña ha sido siempre de largo plazo, llevando en cuenta los vínculos muy fuertes entre las dos economías.

HONDA

40 AÑOS
EN ARGENTINA
1978 - 2018

MEDIDO EN AÑOS, CUMPLIMOS 40.
MEDIDO EN SUEÑOS,
CUMPLIMOS MILLONES
Y LO VAMOS A SEGUIR HACIENDO.

En 1978 Honda llegó a la Argentina.
Son muchos sueños cumplidos.
Y habrá muchos nuevos por cumplir.
Gracias por permitirnos ser parte de tu vida.

honda.com.ar

Brasil cuenta con más de 150 empresas instaladas en la Argentina en sectores diversificados (energía, bancos, industria alimenticia, autopartes, servicios, etc.), con un stock de inversiones instaladas y anunciadas estimadas en US$ 17.000 millones, las cuales generan más de 55 mil empleos directos en la Argentina.

Destaco la reciente adquisición de los activos de "downstream" de Shell Argentina por la empresa brasileña Raízen, por un monto superior a US$ 900 millones. También es relevante el anuncio de la ampliación de la participación de Banco do Brasil en el Banco Patagonia, que pasó del 60% al 80%, lo cual significó inversiones de más de US$ 200 millones. Son todas señales claras del continuado comprometimiento de Brasil con la Argentina y de la confianza de largo plazo que los agentes económico brasileños depositan en la Argentina.

SERGIO URREJOLA MONCKEBERG

Embajador de Chile

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

Las relaciones entre Argentina y Chile pasan por un excelente momento, uno de los mejores de los últimos años. La sintonía que existe entre ambos Gobiernos ha ayudado a generar confianzas, que es la base sobre la cual se construye una relación. Tenemos concordancia de objetivos en los ámbitos políticos, económicos, de seguridad, de integración al mundo, entre otros, por lo cual creemos que esta buena relación se acrecentará. Por ejemplo, en el mes de agosto recién pasado se realizó la IX Reunión Ministerial de Chile y Argentina y la VII de Intendentes y Gobernadores, en las cuales se dio cuenta de los avances registrados entre nuestros Gobiernos en los más diversos temas, y se establecieron metas y objetivos concretos para seguir avanzando. Chile está confiado en que Argentina superará los problemas económicos actuales, lo cual permitirá potenciarnos mutuamente, aprovechando y compartiendo las ventajas que cada país tiene. Nuestra Embajada está abocada a trabajar en todos los ámbitos que permitan avanzar en la relación bilateral, no sólo a nivel central, sino que también a nivel local, donde nuestros conciudadanos tienes grandes vínculos a lo largo de nuestra extensa frontera común.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2019?

Esperamos que la economía argentina retome la senda del crecimiento en 2019. Por otro lado, Chile está creciendo en torno al 4% este año y se estima un 3,5% para el año siguiente, con el mundo creciendo a tasas similares. Por estos motivos, creemos que la relación comercial entre nuestros países debiera dinamizarse durante 2019, de no mediar algún shock externo negativo. Queremos incrementar nuestro intercambio comercial, que en 2017 estuvo en torno a US$ 3.500 millones, que se ha visto disminuido en los últimos años. Esperamos que una mayor estabilidad financiera en Argentina y la entrada en vigor del Acuerdo Comercial firmado entre ambos países contribuya a este objetivo, al abrirse el intercambio a nuevos ámbitos. Es importante señalar también las vinculaciones que estamos desarrollando entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones de su país en la Argentina?

Las inversiones chilenas en Argentina alcanzan los US$ 18.000 millones y fueron realizadas, de manera importante, en los años 90. En la actualidad los empresarios chilenos miran con atención el desarrollo de la situación económica argentina. Hay algunos sectores donde se aprecia cierto dinamismo de las inversiones chilenas, como en el vitivinícola. En otros, la situación macroeconómica ha llamado a los inversores a observar y esperar una consolidación de las medidas económicas impulsadas por el Gobierno del Presidente Macri antes de traer nuevos capitales a Argentina. Sin duda que este país tiene posibilidades enormes para generar crecimiento y oportunidades de inversión y es nuestro deseo que Argentina consolide sus potencialidades, pues esto ayudaría a que nuestros países afronten con bases sólidas los desafíos que presenta el siglo XXI, en una economía globalizada, donde las relaciones exteriores son cada vez más importantes, y donde un polo de desarrollo en el cono sur del continente sería importante para consolidar la estabilidad, el bienestar social y el desarrollo económico.

Hacer las cosas bien es la mejor manera de hacerlas

Somos la primera compañía privada integrada de energía de la región.
Desde hace 20 años, invertimos, trabajamos y crecemos haciendo que otros crezcan.

Pan American ENERGY

MABEL GÓMEZ OLIVER

Embajadora de México

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

México y Argentina tienen una relación estrecha que se refleja en el diálogo político, en las coincidencias en foros multilaterales, en sus intercambios económicos, en la interacción de sus sociedades y en la cooperación e intercambio cultural constante que va mucho más allá de los vínculos formales que existen entre nuestros gobiernos.

La política de "inserción inteligente" de Argentina en el mundo ha ofrecido una importante oportunidad para promover a México como socio estratégico, pues representa un modelo en materia de institucionalidad democrática, manejo responsable de la economía, promotor del desarrollo basado en el libre comercio y comprometido con la gobernanza mundial sobre la base de reglas claras y transparentes.

Esta coyuntura ha promovido que Argentina y México encaminen sus esfuerzos a renovar los mecanismos bilaterales que conforman el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) -el mecanismo de coordinación que desde su creación en 2007 establece las bases para llevar a cabo el diálogo bilateral-, a fin de convertirlos en instancias más eficientes y efectivas que permitan seguimiento y resultados concretos de la interacción bilateral. En la esfera multilateral, además de la constante colaboración entre los dos países sustentada en sus coincidencias respecto a múltiples temas de la agenda global, México apoya y acompaña la actual presidencia argentina del G-20, así como su interés en ingresar como miembro pleno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). De igual forma, en el ámbito regional, México y Argentina promueven el acercamiento entre MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, y comparten visiones respecto a distintos asuntos inscritos en la agenda del sistema interamericano, incluyendo la promoción de la democracia, los derechos humanos y el desarrollo sostenible.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2019?

El comercio anual entre ambos países se estima alrededor de los 2 mil 500 millones de dólares, sin embargo el potencial de crecimiento es aún enorme. Entre los principales productos que México exporta hacia Argentina están los autopartes, automóviles ligeros para transporte de personas y vehículos para mercancías, así como preparaciones capilares. Por el lado de Argentina, México recibe autopartes y vehículos para transporte de mercancías, cuero bovino y equino, aluminio en bruto, entre otros.

A partir de 2016, a fin de dar cumplimiento al compromiso de los presidentes de ambos países de dar un nuevo impulso a la relación económica bilateral, negociadores de México y Argentina han venido realizando constantes reuniones para ampliar y profundizar el Acuerdo de Complementación Económica No. 6 (ACE 6). Con la ampliación y profundización del ACE 6, México y Argentina buscan un Acuerdo de última generación que permita actualizar este instrumento acorde al entorno económico actual, mediante la ampliación de las preferencias arancelarias y la inclusión de nuevas disciplinas comerciales.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones de su país en la Argentina?

El fortalecimiento de la relación a nivel político va aparejado con los avances en el ámbito económico. Prueba de ello es el constante flujo comercial y de inversiones entre Argentina y México. Por una parte, Argentina es el primer inversionista latinoamericano en México, con una inversión acumulada de 6,901.2 millones de dólares entre 1999 y marzo de 2018. Por otra, Argentina es el tercer destino de inversión mexicana en la región y las grandes empresas mexicanas como Bimbo, FEMSA, Claro, ALSEA y Cinépolis, por nombrar solamente algunas, tienen una importante presencia en Argentina.

TELECOM ARGENTINA S.A., ALICIA MOREAU DE JUSTO 50, CABA, CUIT 30-63945373-8.

PHUMELELE GWALA

Embajadora de Sudáfrica

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

Las relaciones bilaterales entre ambos países han continuado consolidándose tanto a nivel gubernamental como a nivel interpersonal. El número creciente de intercambios y visitas desde y hacia Sudáfrica es un claro ejemplo. Las visitas han incluido en su gran mayoría delegaciones gubernamentales que han venido a participar de las diversas Reuniones Ministeriales y de los distintos Grupos de Trabajo del G20, como así también académicos y los grupos deportivos.

Existen muchas empresas argentinas que se encuentran explorando el mercado sudafricano en busca de productos y como destino de sus exportaciones.

Sin embargo, ambos países aún tienen mucho por hacer a fin de alcanzar el verdadero potencial de sus relaciones económicas.

En Sudáfrica, el Gobierno ha identificado varios sectores que tienen grandes potenciales para crecer.

El intercambio comercial bilateral entre Argentina y Sudáfrica crecerá a medida que ambos países saquen provecho del Acuerdo de Preferencias Arancelarias firmado entre SACU y Mercosur, a fin de trabajar en una relación bilateral mutuamente beneficiosa.

Los siguientes sectores han sido identificados con gran potencial para las exportaciones en Sudáfrica: minería y metales, autopartes, aero-espacial, ferroviario y marítimo, químicos, farmacéuticos, tecnologías para la información, y los servicios financieros entre otros.

La Embajada de Sudáfrica se encuentra en contacto con Instituciones de Gobierno en Argentina, Cámaras de Comercio y empresas privadas principalmente de los sectores mencionados a fin de explorar e incentivar la cooperación bilateral.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2019?

Uno de los principales objetivos del Gobierno de Sudáfrica es garantizar que nuestras relaciones exteriores contribuyan a la creación de un entorno propicio para el crecimiento y el desarrollo económico sostenible. Por lo tanto, los objetivos principales de la Embajada de Sudáfrica en Argentina para 2019 consisten en continuar forjando y fortaleciendo las relaciones bilaterales (política, económica y culturalmente) entre ambos países. Sin embargo, prestaremos especial atención al fortalecimiento, la profundización y la diversificación de las relaciones económicas entre Sudáfrica y Argentina de una manera que sea mutuamente beneficiosa.

Sudáfrica y Argentina son dos países del Sur que se encuentran en posiciones muy similares con respecto al nivel de desarrollo socioeconómico; los dos países poseen similitudes en casi todos los niveles de desarrollo. Ambos países se consideran entre sí como socios estratégicos a nivel bilateral y multilateral (por ejemplo, en el G-20) y comparten posiciones comunes sobre diversos asuntos mundiales. También tenemos algunas similitudes culturales, especialmente en áreas como el deporte, y podemos utilizar estas similitudes para continuar fortaleciendo y avanzando en la cooperación bilateral en todos los aspectos.

Ambos países comparten una rica historia y herencia, diversidad cultural, artes, deportes (fútbol y rugby), la lista es interminable.

Propongo incentivar un mayor intercambio de personas en términos de cooperación entre nuestros dos países, que puede ser reflejado en los siguientes sectores entre otros: turismo hacia y desde Sudáfrica, intercambio educativo para promover la investigación científica y tecnológica entre Universidades, a fin de que los dos países puedan para seguir identificando oportunidades de beneficio mutuo. Creo que una buena comprensión respecto a la forma de hacer las cosas en cada país (que es básicamente cultural) puede determinar que nuestras áreas de cooperación crezcan a pasos agigantados.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones de su país en la Argentina?

Varias empresas sudafricanas han comenzado a explorar el mercado argentino y han proporcionado comentarios positivos al respecto. La Embajada seguirá facilitando herramientas a las empresas sudafricanas que deseen hacer negocios en Argentina.

La Embajada mantiene contacto con Invest Argentina a fin de fortalecer su comprensión del entorno comercial en Argentina y está trabajando para facilitar un mayor compromiso entre Invest SA e Invest Argentina.

Nos gustaría ver una mayor presencia de empresas argentinas invirtiendo en Sudáfrica y Nos encontramos a disposición para responder cualquier consulta en relación a empresas argentinas que estén interesadas en explorar el mercado sudafricano.

Ruta 9, Tucumán

Coca-Cola 75 años en Argentina

CREAMOS JUNTOS

ACOMPAÑAMOS A MÁS DE 280.000 PEQUEÑOS COMERCIOS EN TODO EL PAÍS

Miles de comerciantes que confían en nuestros productos para hacer crecer su emprendimiento.

Conocé todas nuestras historias en www.cocacoladeargentina.com.ar

Coca-Cola Journey @CocaColaCoAr

HECTOR LESCANO
EMBAJADOR DE URUGUAY

¿Cuál es su evaluación de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

Las relaciones bilaterales atraviesan un gran momento. Los lazos institucionales e históricos entre ambos países son muy profundos como lo demuestra los intercambios no solo comerciales y económicos, sino también sociales, culturales, educativos, y deportivos como es la candidatura compartida junto con Paraguay para ser sede del Mundial de 2030.Una muestra de esto es la inauguración de la nueva sede de la Embajada de Uruguay en Buenos Aires y Consulado General de Uruguay, con la presencia de ambos presidentes Tabaré Vázquez y Mauricio Macri, el 19 de junio de este año. En la ocasión, el Presidente Vázquez señaló que ambos países "comparten una profunda hermandad que no se encuentra en otra parte del mundo". Ambos países comparten una nutrida agenda de trabajo en materia energética, puertos y vías navegables y negociaciones externas del MERCOSUR, entre otros temas. En julio de este año se reunió en Buenos Aires la Comisión Bilateral de Asuntos Comerciales Argentina- Uruguay, permitiendo mayor profundidad al tratamiento de los temas, por más que existe para esto los espacios a nivel de MERCOSUR. Se ha intensificado también el diálogo en el marco de los distintos mecanismos de relacionamiento bilateral (Comisión de Cooperación, Comités de Fronteras), y se ha generado una importante dinámica de encuentros entre los gobiernos locales de ambas márgenes del Río Uruguay congregados en el Comité de la Hidrovía de ese río.

A nivel MERCOSUR se está trabajando en el fortalecimiento del MERCOSUR en sus aspectos comerciales y de relacionamiento externo como lo muestra los avances en las negociaciones con la Unión Europea y el lanzamiento de negociaciones con otros bloques o países relevantes comercialmente como la negociación con EFTA, Canadá y el inicio de negociaciones con Singapur y con Corea. Finalmente, pero no menos importante, el turismo es un área fundamental en el relacionamiento recíproco. Recordemos que Uruguay es el primer país de América del Sur en número de turistas recibidos en función de su población, y los argentinos, por naturales motivos siguen siendo la mayoría. Por otra parte, Argentina es un clásico destino turístico para el uruguayo. En el primer semestre de 2018 la llegada de turista marcó un récord histórico de casi 2.150.000 personas. De estos, aproximadamente el 75% son argentinos. Sin embargo, a partir de mayo, se empezó a sentir el impacto de la situación argentina. Teniendo en cuenta la devaluación que sufrió el peso argentino y la recesión que está atravesando Argentina, se prevé una caída importante en los flujos turísticos de este verano, pero debemos tener en cuenta que estamos comparando, como dijimos, con un récord histórico como fue el verano pasado para nuestro país.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2019?

Argentina es un país de gran potencial por lo que las expectativas siempre son altas en todas las otras áreas que hacen a la agenda bilateral y tienen que ver con puertos, comunicaciones, integración fronteriza, cultura, ciencia y tecnología, deporte y turismo, además de comercial. Como mencionado, esperamos seguir trabajando en el marco de la comisión de comercio bilateral y en la profundización de vínculos comerciales no sólo a través de exportaciones recíprocas, donde la balanza comercial es favorable a la Argentina. En tal sentido, se va a seguir trabajando en la línea iniciada con la visita de Uruguay XXI en julio de este año en la que participaron 20 empresas uruguayas con el objetivo de explorar nuevas oportunidades de negocio y promocionar las cualidades del país como proveedor de bienes y servicios y se iniciaron contactos para explorar negocios en conjunto. Ambos países somos productores eficientes y exportadores netos de alimentos, pero también se puede dar complementariedad en ese sector. También en el sector servicios donde la participación en el crecimiento del PIB es muy importante en ambos países y donde se sabe que hay potencial para el trabajo en conjunto entre empresas de ambos países. Con respecto al turismo, como mencionado, es claro que según las proyecciones históricas, cuando Argentina tiene crecimiento eso impacta positivamente en el turismo recibido en Uruguay. Las proyecciones indican que este año disminuirá, pero se ubicaría cercano a los registros promedio de las temporadas entre 2011 y 2015 que no son para nada malos.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones

Acindar
Grupo ArcelorMittal

Donde otros ven agua, nosotros vemos futuro.

Somos El Acero Argentino desde 1942.

Estamos presentes en todas las industrias que el hombre es capaz de imaginar. Desde un puente, un edificio, los alambrados de los campos, hasta las estructuras de energía eólica. El futuro se construye cada día en cada rincón del país, de eso sabemos.

75 AÑOS transformando la industria del acero

de su país en la Argentina?

Uruguay ha experimentado un fuerte flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) en la última década. El promedio de IED con respecto al PIB en el periodo 2006-2015 fue de 5,20%, si bien bajó 1,5% en 2017. Ha jugado un rol fundamental el atractivo régimen de promoción y protección de inversiones, sumado a la estabilidad institucional, la seguridad jurídica y reglas del juego claras que ofrece Uruguay y que ha hecho que haya mantenido el Grado Inversor otorgado por las principales calificadoras. Argentina es el principal origen de inversión extranjera directa recibida en nuestro país, representando el 18% del total. En general, los principales sectores donde se ha enfocado la IED son finanzas y seguros, agro, electricidad, información y comunicaciones y comercio entre otros. Desde la Embajada percibimos un interés constante de argentinos por interiorizarse sobre determinados sectores en Uruguay y también uruguayos interesados en concretar contactos en toda Argentina. Tenemos por ejemplo una empresa uruguaya trabajando en el área de generación de energía en Argentina. Como mencionado al inicio, el alto grado de conocimiento mutuo entre nuestros países que lleva a definirnos como hermanos, es sin duda el principal elemento que lleva a que las inversiones recíprocas fluyan naturalmente. Desde la Embajada trabajamos para brindar todo el apoyo posible a las iniciativas que se presenten.

ENTIDADES
FINANCIERAS

BANCO CIUDAD

ALEJO ESPORA
ECONOMISTA JEFE

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

El 2018 mostró un freno en los flujos de capitales a las economías emergentes y esto, sumado a la sequía local, generó una fuerte presión en el mercado de cambios y la consiguiente suba en la tasa de interés para estabilizar al peso.

A pesar de este complejo escenario, el Banco Ciudad ha buscado sostener el financiamiento al sector productivo y a las familias y lo ha logrado a través de un fortalecimiento de la operatoria con SGRs que permitió reducir más de 10 puntos las tasas de líneas para PyMEs; y continuó financiando el consumo minorista con planes de hasta 50 cuotas, descuentos y préstamos personales. Para promover el Comercio Exterior lanzamos líneas en dólares para exportar a tasa cero para plazos cortos, y con 2 y 4% de interés para plazos más largos, buscando impulsar a los sectores que se ven potenciados por el nuevo marco cambiario. Y hemos logrado todo lo anterior, manteniéndonos líquidos, solventes y con una mora de nuestra cartera de créditos históricamente baja, lo cual nos permite brindar sostenibilidad a nuestras políticas.

¿Qué expectativas tiene para el 2019? El próximo año se centrará en la estabilización de la macroeconomía y el banco se concentrará en seguir potenciando a las PyMEs y continuar facilitando el acceso a la vivienda a las familias. Para las Pymes, sostendremos el crédito con productos innovadores y accesibles acordes a las necesidades del sector, manteniendo nuestra asociación con SGRs. Y respecto al acceso a la vivienda, prevemos una gradual recomposición de las colocaciones, a la vez que continuaremos financiando proyectos a través de líneas para desarrolladores, con los que actualmente, tenemos 15 proyectos en marcha, que sumarán unas 1.000 unidades habitacionales entre 2019 y 2020.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

\El primer paso para sentar las bases para una reactivación de la economía local pasa por lograr una estabilización macroeconómica, tras el abrupto freno de los flujos de capitales evidenciado en 2018. Es ahí donde deberían centrarse los principales esfuerzos y donde se ve que han puesto correctamente el foco las autoridades nacionales. En lo referido a nuestra industria, las medidas destinadas a alentar el crecimiento del sistema financiero local deberán sumar los esfuerzos por estabilizar la macroeconomía con el aliento de políticas públicas que allanen el camino para la inclusión financiera, profundicen el mercado de capitales local y apoyen la digitalización de la banca.

BEBER CON MODERACIÓN. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS.

BANCO CREDICOOP

Carlos Heller
Presidente

¿Cómo le fue al Banco Credicoop durante este año?

Estamos cumpliendo con los objetivos previstos en cuanto a atención a nuestros asociados. Dadas las muy altas tasas de interés que imperan en el sistema, y los impactos de la recesión existente, en especial sobre las pymes, hemos hecho un estudio profundo de las calificaciones de nuestros tomadores de crédito. Este método tiene por objeto evitar que determinadas financiaciones impacten negativamente en nuestros asociados, y además, adaptan la administración del riesgo crediticio de nuestro banco a la situación existente. Estamos intensificando los productos de Tesorería para simplificar el manejo de las empresas asociadas, así como productos especialmente diseñados para los trabajadores de las mismas. Continuamos con nuestro plan de inversiones en tecnología de punta y en el desarrollo de nuestro personal. Nuestra política de excedente mínimo nos ha permitido mantener intereses y comisiones más bajas que la media de los principales bancos privados. Participamos del programa de tasa subsidiada del Ministerio de Producción para descuento de cheques, siendo el banco que más monto de préstamos colocó y el único banco no oficial que participó. Hemos seguido brindando servicios y productos de calidad orientados a satisfacer las necesidades de nuestros asociados.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El año 2019 estará caracterizado por un ajuste fiscal de gran magnitud, cercano al 3,1% del PIB, de forma de cumplir con los acuerdos con el FMI. En este entorno, estimaciones del propio Fondo Monetario indican una reducción de la actividad económica en el escenario base de 1,7%, que se sumaría a la caída del 2,8% en 2018. Sumado a las altas tasas de interés y el programa monetario que persigue un crecimiento cero de la base monetaria hasta junio, se auguran dificultades para las empresas, en especial para las pymes. De todas formas, siempre hay sectores que tienen posibilidades de desarrollo. Más aún, a partir del segundo semestre podría observarse algún crecimiento en la actividad económica (habitualmente medida en términos interanuales) pero éste provendría de la muy baja base de comparación con los últimos meses del año 2018. Estaremos analizando el día a día de esta situación para poder brindar un adecuado asesoramiento a nuestros asociados, con productos y servicios que los ayuden a encarar esta coyuntura.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Bajo el modelo implementado por el actual gobierno, coincidente con el acuerdo con el FMI, la reactivación vendría a través de la inversión externa, una variable que difícilmente se concrete dada la recesión prevista, la pérdida de interés en los países emergentes debido al contexto internacional y porque están esperando que se avance en una mayor flexibilización laboral y menor presión impositiva. La reactivación debe venir por el mercado interno, a partir de medidas que partan del Estado y que incrementen el poder adquisitivo de la población, principalmente de los salarios, lo que seguramente generaría un crecimiento en el corto y largo plazo. De esa forma, el crecimiento evitaría las medidas de ajuste del gasto y permitiría ir reduciendo el déficit fiscal sin que éste impacte negativamente en la actividad económica. Se requiere también una política de subsidios hacia las pymes, para que puedan recomponer su capital de trabajo, y especialmente, recuperar sus niveles de inversión para desarrollo y reconversión. Será esencial el diseño de programas orientados a mejorar las posibilidades de trabajo duradero y de calidad, potenciar la educación y la salud, así como diseñar proyectos que propendan a la equidad social. Esta reformulación de las políticas económicas requerirá una renegociación con el FMI que nos libere de los actuales condicionamientos, y así discutir un plan de crecimiento que permita generar los recursos necesarios para mantener los equilibrios básicos y mejorar el bienestar de la población.

ESTAMOS COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DE NUESTRO FUTURO ENERGÉTICO.

Exploramos en Vaca Muerta porque sentimos que es necesario buscar alternativas para crecer junto a nuestro país.

www.shell.com.ar

BANCO GALICIA

Fabián Kon
CEO

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Este fue un año muy particular, debido a la situación de stress que se produjo en el mercado cambiario hacia fines de abril y que generó una importante devaluación del peso y un marcado incremento de la inflación. En este escenario el Banco Central impulsó una suba muy significativa de las tasas de interés e introdujo cambios regulatorios vinculados con el incremento de encajes bancarios, para reducir la oferta de pesos y disminuir así la presión sobre la demanda de dólares. A partir de la mitad del año estas medidas afectaron sustancialmente el nivel de actividad económica. Si bien nuestra estrategia de largo plazo no se modificó, hizo necesaria una serie de modificaciones en la gestión de nuestro negocio vinculadas con la disminución de la demanda de crédito, el acortamiento de los plazos tanto de los depósitos como de los préstamos y el incremento del costo de fondeo. La capitalización llevada a cabo hacia fines de 2017 junto con una emisión de deuda que realizamos hacia mediados de abril nos permitió enfrentar esta situación con buenos niveles de liquidez y de capital. Más allá de la caída en la actividad, de cierto deterioro del empleo y una caída de salarios en términos reales, logramos mantener la calidad de cartera en niveles saludables. Al mismo tiempo mejoramos nuestro ratio de eficiencia con un control muy estricto sobre nuestros gastos. Con todo esto y a pesar de un marco muy cambiante y altamente volátil, la velocidad de adaptación del Banco nos permitió sostener adecuados niveles de crecimiento en términos nominales de la cartera de préstamos y de la rentabilidad.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El año 2019, como ocurre toda vez que atravesamos un año con elecciones presidenciales, estará fuertemente marcado y condicionado por el escenario político. El acuerdo con el FMI permitirá despejar ciertas dudas, reducir la incertidumbre y la volatilidad, con lo que debería lograrse estabilizar definitivamente el mercado cambiario. Al mismo tiempo la inflación comenzará a ceder paulatinamente, lo que habilitará una reducción gradual de las tasas de interés y el comienzo de un proceso de recuperación de la economía. Creo que será un año de transición en el cual se fortalecerán las bases para generar un proceso de crecimiento más sostenible en el mediano y largo plazo, lo que nos hace mantener el optimismo respecto de la evolución del país y del sistema financiero, aunque los desafíos son grandes. Deberíamos regresar a la senda de crecimiento interrumpida en 2018, en la cual la expansión estará impulsada por la demanda de créditos a plazos más largos, con el resurgimiento de los préstamos hipotecarios y la financiación proyectos de inversión del sector productivo. Para satisfacer la necesidades de nuestros clientes y continuar brindando experiencias diferenciadoras, seguiremos impulsando el desarrollo de nuestra banca digital y la provisión de productos y servicios de la más alta calidad, consolidando a Banco Galicia como un banco de experiencia para los clientes. Convencidos de que esto sólo es posible con el esfuerzo continuo de colaboradores talentosos y comprometidos, seguiremos trabajando para consolidarnos como una de las principales marcas empleadoras y como uno de los lugares preferidos para trabajar. Como ya hicimos en nuestros 113 años de historia, Banco Galicia está listo seguir acompañando y contribuyendo con el desarrollo de la Argentina y de su gente.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Si bien siguen pendientes algunas reformas estructurales, como por ejemplo una profunda modificación del sistema tributario y del régimen laboral, creo que por la situación en la que nos encontramos es prioritario desandar el camino recorrido en los últimos meses, que fue necesario para la estabilización del mercado cambiario y para contener la inflación. Desde comienzos de octubre pareciera haberse logrado el primer objetivo, condición básica e imprescindible para iniciar el recorrido hacia la recuperación. Logrado esto y sin grandes ajustes tarifarios para los próximos meses, las menores expectativas de inflación deberían permitir al Banco Central comenzar a reducir las tasas de interés. El incremento del tipo de cambio real genera buenas perspectivas para las exportaciones, mientras que con menores tasas se reactivará la economía y resurgirá la demanda de crédito para la inversión y el consumo.

ICBC ARGENTINA

Alejandro Ledesma
Gerente General

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Teniendo en cuenta las variables económicas del escenario político, el balance para el banco fue positivo, ya que logramos adaptarnos a este escenario y los resultados están dentro de los parámetros planteados para el año. Logramos cumplir con las metas en términos de negocio.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Estamos dando un gran paso hacia el futuro digital, a través de la innovación en tecnología open banking y conectividad vía APIS en nuestros productos y servicios para todos los segmentos, facilitando los negocios de nuestros clientes, simplificando sus operaciones y brindándoles más y mejores opciones a la hora de operar en los todos los mercados. Seguimos también con el plan sostenido de apertura de sucursales para llegar a más clientes en todo el país. El Comercio Exterior continuara siendo uno de los ejes centrales de ICBC. Seguiremos ofreciendo un servicio diferencial en productos y beneficios para cuentas sueldo, y haciendo foco en el servicio a las Pymes, sector económico que es motor del país.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En el contexto actual la estabilidad de las variables económicas y políticas colaboraría para una mayor previsibilidad que favorezca una planificación mas acertada.
Las deudas pendientes en este sentido son: en el plano impositivo, la eliminación del impuesto al débito y al crédito, y en el plano social, medidas que propicien una mayor bancarización y la reducción del uso del efectivo.

BANCO PROVINCIA

Juan Curutchet
Presidente

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Durante 2018 el Banco de la Provincia reafirmó su liderazgo en el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. En un contexto de stress financiero ofreció desde junio financiamiento para descuento de cheques a una tasa del 29%, muy por debajo del promedio del mercado. En paralelo, reeditamos la promoción más exitosa del segmento comercial, el descuento del 50% en las compras en supermercados. Esos dos ejes de impulso a las familias y a las Pymes se llevaron adelante en paralelo al programa de obras de infraestructura para la renovación de todas las sucursales y a un plan de inversiones en tecnología que nos permitió incorporar un nuevo cliente por minuto a nuestros canales electrónicos.
Como producto de una mejora en la eficiencia en la gestión y a partir de la decisión política de la gobernadora María Eugenia Vidal de no pedir dinero prestado al Banco, la entidad pudo destinar más fondos a financiar al sector privado y cerrar el año con un resultado operativo positivo que rondará los 6.000 millones de pesos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El sistema financiero ha mostrado su solidez en un contexto complejo en 2018. En 2019 esperamos que una mejora en los indicadores macroeconómicos permita una reducción en las tasas de interés y una disminución en los encajes. Los bancos están preparados para reanudar la oferta crediticia que creció significativamente en los últimos dos años, particularmente en el segmento hipotecario y también a las empresas.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Las medidas de estabilización del tipo de cambio y reducción del déficit fiscal comienzan a dar resultados. Ya hay sectores que están mostrando señales de recuperación como la energía, la producción agropecuaria y el turismo receptivo. Hay que perseverar en esa dirección y ser consistentes con esas políticas. El desafío es multiplicar las exportaciones y para ellos las Pymes deben ser protagonistas. Hoy el sistema financiero tiene disponibles 15.000 millones de dólares para financiar a la exportación y en los próximos meses veremos que el crédito en dólares será más barato que la oferta en pesos. Incrementar las exportaciones debe ser entendido como una causa nacional.

BANCO ITAÚ

César Blaquier
CEO Itaú Latam

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue un año con grandes desafíos, el mayor obstáculo está ligado a la suba de tasas y encajes que generó principalmente una baja en la colocación de préstamos.

A pesar de ello somos optimistas con los resultados obtenidos. Hemos logrado nuevos lanzamientos tecnológicos como App Tarjetas; Itaú Key que permite hacer transferencias por WhatsApp; duplicar el volumen de Plazos Fijos UVA, con las mejores tasas del mercado a 90 días; otorgar garantías para proyectos de PPP y, entre otros, cerrar un acuerdo con IFC destinado al financiamiento de pymes y proyectos de energía renovable (obtuvimos certificación de Principios de Préstamos Verdes, pioneros en América Latina y Caribe).

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Nuestros proyectos están alineados en tres frentes estratégicos: la transformación digital, como motor de crecimiento y evolución de nuestros servicios y productos; la experiencia del cliente, como gran diferencial competitivo y la experiencia del colaborador, como elemento clave para llevar adelante los desafíos innovadores y sustentables.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Vemos con muy buenas expectativas el marco regulatorio que viene impulsando el gobierno y BCRA promoviendo e incentivando la bancarización y digitalización. Esto amplia nuestros mercados de actuación permitiendo además diseñar experiencias más simples y digitales.

Por otra parte , junto al BCRA y dependencias estatales estamos trabajando para reducir el uso de efectivo mediante el desarrollo de nuevos medios de pago.

BANCO MACRO

Ezequiel Carballo
Presidente

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Sin lugar a dudas, este año ha sido particularmente desafiante porque padecimos una crisis, que no formaba parte de los escenarios esperados al comienzo del mismo. Ni por su magnitud, ni por la velocidad del deterioro de todos los indicadores relevantes, tales como tipo de cambio, inflación y tasa de interés. Estas circunstancias, constituyen una suerte de stress test para cualquier organización, ya que es ahí cuando se pone en evidencia el acierto o desacierto de sus políticas, la fortaleza de sus vínculos comerciales y la calidad de sus recursos humanos. Desde la más alta Gerencia, hasta el más humilde de sus empleados. Es en este sentido que tengo una enorme satisfacción por la capacidad de adaptación puesta de manifiesto por nuestra organización en estas difíciles circunstancias, generando valor para sus clientes y accionistas.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En Banco Macro esperamos que, durante el año 2019, se pueda recuperar el equilibrio de las cuentas fiscales, retomar la senda del crecimiento y transitar en un clima exento de tensiones y dramatismo, el próximo proceso electoral.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

La medida más reactivante de todas es aquella que nos permita derrotar la inflación, defendiendo el poder adquisitivo del peso, en beneficio de los ahorristas y asalariados. Para ello no hay que escatimar esfuerzos, porque esta es la batalla que hay que dar, si queremos que nuestro país experimente una mejora sustentable de sus indicadores económicos y sociales.

BANCO PIANO

Francisco Ribeiro Mendonça
Gerente Financiero

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

El año lo podemos dividir en dos tramos, el primero hasta el mes de marzo y el segundo desde entonces a la fecha. Durante el primer trimestre, continuo el crecimiento de los depósitos y prestamos en un contexto de tasas de interés razonables y tipo de cambio estable; en tanto que a partir de abril se verifico un proceso de continua caída del valor del peso, corte del financiamiento externo y fuerte suba del riesgo país en un contexto de alta volatilidad con tasas de interés disparadas al alza. La presión sobre el dólar culmino en una devaluación del peso del 100%; que devino en un fuerte impacto inflacionario del orden del 45% /50% para el año en curso.

Complementariamente, por cuestiones de política monetaria hubo una fuerte suba en los encajes bancarios que limitaron el financiamiento al sector privado, situación que nos obligó a revisar determinadas líneas de crédito de mediano y largo plazo.

No obstante, el menor desempeño en materia crediticia se vio compensado por un fuerte incremento en la actividad cambiaria, situación que nos permite cerrar un año bastante razonable considerando la magnitud de la crisis.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Las expectativas para el próximo año son cautamente optimistas desde lo económico, fuertemente condicionadas por el proceso electoral y por la factibilidad o no, en la continuidad de la actual gestión. El acuerdo con el FMI, la devaluación y su impacto favorable en el déficit de cuenta corriente, el presupuesto "déficit fiscal cero" y la cosecha que se estima récord; deberían ser pilares desde donde se retome el crecimiento de la economía.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Para reactivar se debería cumplir con el déficit fiscal cero previsto en el presupuesto, mantener un tipo de cambio alto y competitivo que mantenga el déficit de cuenta corriente acotado, disipar las dudas respecto de la capacidad de pago de la deuda y compensar la brecha actual entre inflación y salarios para motorizar el consumo.- Para crecer en forma sustentable por años será necesario bajar considerablemente el gasto del sector público en todos sus niveles y reducir la presión fiscal que hace inviable cualquier intento serio de inversión.

BANCO SANTANDER RIO

Enrique Cristofani
Presidente

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Durante este año debimos afrontar cierta volatilidad cambiaria, que generó una desaceleración en la demanda de créditos. Por ello, el balance del año es dual ya que tuvo un comienzo auspicioso que luego no se logró sostener. De todas formas, con una mirada de largo plazo, el dato relevante es que hemos transitado un período de alta volatilidad sin romper contratos. Me gustaría destacar que el sistema financiero mostró su solidez y actuó como contenedor de esta volatilidad.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Durante el año próximo esperamos consolidar el liderazgo de Santander Río como el primer banco privado del país, profundizando nuestra estrategia hacia un banco cada vez más digital con centro en el cliente. Esperamos que 2019 muestre, ya durante el primer semestre del año, signos de recuperación en el nivel de actividad económica, y con ella debería reactivarse también la demanda de crédito, impulsando el rol del sistema financiero como dinamizador de las inversiones y el consumo.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Argentina tiene la oportunidad de salir de este episodio de volatilidad cambiaria con una macroeconomía fortalecida, que tiende a cerrar sus déficits fiscales y de cuenta corriente, reduciendo vulnerabilidades, y al mismo tiempo con un tipo de cambio competitivo que impulsará el nivel de actividad. Es relevante que se cumpla lo acordado en la reforma tributaria y el consenso fiscal Nación-Provincias, mediante la reducción de los impuestos distorsivos, como es el caso de Ingresos Brutos.

BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES

Raúl Cavallo
Presidente

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

El año 2018 fue un año muy complicado para la actividad agroindustrial. Vale recordar el impacto de la peor sequía de los últimos 50 años, en el cual se dejaron de producir alrededor de 30 millones de toneladas, y con ellas un costo para la actividad económica que asciende al 1% del PBI estimado para el año. Todos los eslabones que integran la cadena agroindustrial, así como actividades relacionadas en el interior del país sufrieron una fuerte caída en sus ingresos. Según nuestras estimaciones, computando el efecto multiplicador, la economía argentina perdió cerca de US$ 6.000 millones.

La persistente inflación, las altas tasas de interés así como la presión fiscal en que se desenvuelve la actividad, son factores que configuraron una coyuntura difícil.

Con una mirada positiva se pueden destacar aspectos que buscan incrementar la productividad de largo plazo como inversiones en infraestructura, acceso a mercados y desburocratización del Estado, entre otros.

El retorno a los mercados mundiales nos ha permitido vincularnos estratégicamente con organismos multilaterales e instituciones privadas del más alto nivel y reconocimiento mundial. Por otra parte, también ha sido un año de mucha interacción entre el sector público y el privado.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Desde una perspectiva sectorial, esperamos un incremento en el área sembrada de casi todos los cultivos. Ello permitirá una recuperación de la producción agropecuaria lo cual aportará al crecimiento económico argentino. Clima mediante, proyectamos una producción de 125,9 millones de toneladas, cifra que implica una expansión del 33% respecto a la campaña 2017-18.

Esperamos una importante cosecha de trigo, récord en maíz tanto en su producción como en exportación, y una importante recuperación de la cosecha de soja. Sin embargo y dada la modificación de los derechos a las exportaciones, nuestro país exportará una proporción mayor de soja en detrimento de los productos de su industrialización (harina y aceite).

El despegue de la producción agroindustrial argentina generará, adicionalmente, crecientes saldos exportables en la mayoría de las actividades. Ello demandará la puesta en marcha de una agenda de trabajo para mejorar la inserción de nuestros productos en los mercados internacionales.

Un factor de incertidumbre lo genera el creciente conflicto comercial y político entre los principales actores del comercio mundial. El mismo ha venido aumentando y no da muestras de detenerse, sino todo lo contrario.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Los indicadores económicos muestran un desmejoramiento de las principales variables.

Las medidas de política económica que se han llevado adelante deben tender hacia un sistema tributario que promueva el desarrollo económico y reduzca el peso de los impuestos más distorsivos que hoy pesan sobre las empresas.

Todo año electoral implica un nivel mayor de incertidumbre económica. En este contexto, el camino hacia el equilibrio fiscal, una inflación más baja, y un menor riesgo de balanza de pagos permitirá construir un entorno que incentive la inversión. Una macroeconomía estabilizada construye previsibilidad, reduciendo la incertidumbre.

CÁMARA DE FABRICANTES DE MOTOVEHÍCULOS

Lino Stefanuto
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

Si bien comenzamos el año con buen nivel de ventas, a partir de mayo y debido a la coyuntura económica por la que atraviesa el país, se produjo una contracción general del mercado. Aun así, esperamos cerrar 2018 con cerca de 600.000 nuevos patentamientos.

Por otra parte, este año llevamos a cabo el primer Salón Moto, junto a Messe Frankfurt y a la Comisión CAFAM, y el resultado fue todo un éxito. Han participado más de 90 expositores y 120 marcas y ha sido el lugar elegido por las empresas para realizar más de 50 lanzamientos, 23 conferencias y diferentes pruebas en una pista al aire libre. Además, hemos alcanzado la concurrencia de más de 60.000 personas. Por todo lo expuesto y porque hemos realizado un evento con un nivel equiparable al de los más importantes del mundo confirmamos la realización de la segunda edición del 14 al 18 de octubre de 2020.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Nuestro principal objetivo es lograr una integración de partes inteligente, es decir que lo que se produce en el país no incremente el precio de los motovehículos. Desde el año pasado venimos trabajando y consensuando con todas las partes que intervienen en el sector (Gobierno, sindicatos, motopartistas y fabricantes de motos) un proyecto que permita favorecer la integración de piezas nacionales. Esta medida, que esperamos se concrete antes de finalizar 2018 logrará un nivel de integración que, al comienzo, será de 5% y que alcanzará el 9% en tres años. Si tenemos en cuenta, además, los procesos de ensamble, el armado y la mano de obra local, esa integración alcanzaría un total del 30%. Somos optimistas y confiamos que el año próximo avanzaremos considerablemente en ese camino.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Como fabricantes de motos queremos sostener la demanda, por eso estamos solicitando, a través de nuestras reuniones permanentes con los distintos Ministerios y Secretarias nacionales, herramientas financieras y económicas que nos permitan mitigar la situación y lograr una reactivación del sector en su conjunto de cara a 2019.

CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO Y SERVICIOS

Jorge Luis Di Fiori
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?
Para la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), 2018 fue un año mixto. Por una parte, es evidente que no es un momento fácil para el sector representado por la Entidad. La retracción del consumo, el incremento de los costos asociado a la depreciación de la moneda y las muy elevadas tasas de interés, que se suman a la fuerte carga impositiva, golpean a nuestra actividad. Sin embargo, debemos señalar que el nivel de empleo en el sector se ha mantenido estable, lo que puede leerse como una apuesta por parte de los empresarios a que la recuperación no tardará mucho en llegar. Asimismo, celebramos que desde el Gobierno se hayan encarado algunas tareas pendientes. La fuerte reducción del déficit fiscal prevista en el presupuesto 2019 y la ya alcanzada en los últimos meses son señales alentadoras. En lo que respecta a la labor de nuestra Entidad, 2018 fue un año positivo, en el que realizamos numerosos seminarios, entre los que se destacan el Encuentro Anual para el Desarrollo del Comercio y los Servicios CS18 -en el que se trataron temas como la economía digital y los ecosistemas regionales, enfatizando el aporte que realiza el sector a la economía del país- y el Council de las Américas, que tuvo una convocatoria empresarial muy relevante. Asimismo, realizamos jornadas en distintos puntos del país y expandimos la labor educativa –a través de cursos gratuitos presenciales y on-line; nuestro Instituto Privado de educación terciaria; y la casa de altos estudios de la CAC, la Universidad CAECE–. Por otra parte, realizamos múltiples gestiones y mantuvimos encuentros con altos funcionarios de Gobierno; consolidamos nuestra presencia internacional; e iniciamos obras de remodelación integral de nuestra sede.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
El año próximo se realizarán los comicios presidenciales, por lo que en materia política 2019 estará signado por la competencia electoral. En el plano económico, estimamos que en el año entrante habrá mejoras en materia inflacionaria y que comenzaremos a salir de la etapa recesiva en la que nos encontramos. La mayor competitividad cambiaria registrada tras la depreciación del peso, y la probable recuperación de la cosecha (frente a una última campaña signada por la sequía) prometen revitalizar nuestras exportaciones, a lo que también contribuirá la incipiente recuperación económica de Brasil.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
La economía argentina en algún momento se reactivará. Será un trimestre antes o un trimestre después, pero el producto volverá a registrar un crecimiento. El desafío, sin embargo, no es que la actividad "rebote" sino ingresar en una trayectoria de crecimiento sostenido. Para lograrlo, debemos encarar transformaciones de fondo. Una modernización de la legislación laboral, que apunte a mejorar la productividad sin menoscabo del bienestar de los trabajadores; la reducción de la muy elevada presión tributaria, que actualmente asfixia a las empresas; y menores regulaciones y mayor coordinación entre los organismos estatales, que reduzcan los procedimientos burocráticos; son algunas de esas tareas pendientes. La reducción de la informalidad, para lograr que la carga impositiva se reparta de forma más equitativa; la baja del gasto público improductivo, que quite presión a las cuentas públicas; y acciones decididas que apunten a una mayor inserción internacional de la Argentina, fortaleciendo nuestro frente externo; son otros elementos claves. Todo esto debe hacerse en simultáneo a la estabilización macroeconómica y a un fortalecimiento de las instituciones de la República, que garanticen los derechos de los ciudadanos y la estabilidad de las reglas de juego, favoreciendo la inversión. Está claro que no son tareas fáciles y que demandan un importante esfuerzo de parte de todos, pero son indispensables para lograr el progreso económico y social sostenido al que los argentinos aspiramos.

CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN

Gustavo Weiss
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

Desde un punto de vista institucional, durante 2018, la Cámara ha continuado e incrementado sus acciones tradicionales relacionadas a: la generación de conocimiento aplicable a la industria de la construcción.La capacitación y formación profesional de los actores del sector tanto a nivel directivo como gerencial y técnico. El fomento de la innovación en las empresas del sector, buscando una mayor productividad. El mejor relacionamiento de las empresas del sector entre sí, con el resto de la cadena de valor, con las autoridades y con la sociedad toda.

En esos sentidos: se han completado y publicado 13 trabajos técnicos, referidos aspectos macroeconómicos vinculados a la construcción, financiamiento de la inversión, desarrollo urbano e innovación en energía.

Se han dictado 180 cursos y conferencias a más de 5.600 inscriptos en todo el país. Se ha iniciado un proceso de "Innovación Abierta" sobre temas de interés sectorial, convocando a emprendedores de todo el país.

Se han realizado 12 reuniones y actividades vinculando a empresas PyMEs, varios eventos para jóvenes dirigentes, y 4 encuentros de vinculación con estudiantes de carreras afines en todo el país.

Además de la tradicional actividad institucional en la Federación Interamericana y la Confederación Internacional de Constructores, este año, debe destacarse la activa participación institucional, como "co-chair", en el proceso del B20 Argentina 2018. Este culminó con recomendaciones del sector empresario de 20 países del mundo, a ser presentadas, el 30 de noviembre en la Cumbre del G20, a los líderes políticos de las naciones más desarrolladas.

Debe, sin embargo, señalarse que la percepción de la Institución en la sociedad se ha visto afectada este año por situaciones judiciales que involucran a directivos de empresas asociadas, que, en algún caso, han desempeñado cargos en la Institución.

Ello ha llevado a reforzar la actividad institucional tradicional en aspectos de Ética y Compliance, a la difusión de la normativa de la nueva Ley 27.401 de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas y a la capacitación de los asociados en estos aspectos. Este proceso continuará seguramente luego de la renovación del Consejo Directivo a concretarse en la Asamblea Anual, a realizar en las próximas semanas

Cabe decir que, durante el año 2018, la actividad sectorial se vio severamente afectada a partir de abril, por la situación macroeconómica externa e interna y eso hace que el año culmine con muy baja actividad, pérdida de empleo y serias situaciones económicas para las empresas asociadas

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En lo institucional, entendemos que la Cámara continuará e incrementará las actividades descriptas anteriormente. Por otro lado, se actualizarán las normas de Ética y Compliance ya vigentes, según las mejores prácticas internacionales.

En lo sectorial, prevemos un primer trimestre muy recesivo, con severo impacto adicional sobre la actividad, y el empleo. A partir del segundo trimestre, tenemos la esperanza de que el esfuerzo realizado por toda la sociedad para llegar a un equilibrio fiscal permita reducir la inflación, facilitar las inversiones y reconstruir las relaciones contractuales, permitiendo que otra vez la construcción sea el motor de la reactivación y el empleo

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Sostenemos que resulta vital para reactivar la economía el privilegiar la inversión. En ese caso, como ha quedado demostrado en todo el mundo, la construcción resulta el mejor medio de acción social, generando actividad en toda la economía, creando rápidamente empleo de toda calificación y mejorando la competitividad del país, para poder basar el crecimiento en recursos genuinos.

COORDINADORA DE LAS INDUSTRIAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Daniel Funes de Rioja
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

Ha sido un año complejo. La Industria de Alimentos y Bebidas (IAB) trabaja en un contexto económico en contracción respecto al mercado interno y solo parcialmente recuperado en materia de exportaciones (algunos sectores y algunos países como destino de exportación). En este sentido, COPAL ha presentado en distintas instancias el paquete de propuestas de medidas de emergencia que complementan la agenda estratégica que la entidad viene impulsando con foco en resolver las urgencias fiscales y financieras. Esto incluye: mejoras en los regímenes de reintegros y derechos a las exportaciones; en los regímenes de facilidades de pago; un capítulo especial para la simplificación de los regímenes de recaudación; y mejoras para el acceso y disponibilidad al financiamiento, con foco en nuestras PyMEs y economías regionales.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Comenzar a transitar el camino de las mejoras necesarias para recuperar nuestra actividad, con ritmo y mayor uso de la capacidad instalada (actualmente ronda el 60% en promedio). De esta manera, en el ámbito local esperamos se adopten las medidas necesarias para generar las condiciones que contribuyan a una mayor actividad exportadora. Por otra parte, la aspiración de convertirnos en el "supermercado del mundo", nos interpela a redoblar los esfuerzos y concretar las negociaciones internacionales en curso y especialmente, aquellas que como la de Corea significan una apertura al mercado asiático o México- por ejemplo- al cual le exportábamos importantes volúmenes pero que al ingresar al NAFTA dejaron de comprarnos y perdimos relevancia. Asimismo, aspiramos a seguir participando de los espacios institucionalizados del Mercosur con miras al fortalecimiento de los procesos de integración regional y convergencia regulatoria que favorezcan el intercambio de productos intra y extra bloque. En definitiva, necesitamos mayor productividad de nuestra mano de obra y competitividad en la estructura de costos para profundizar nuestra presencia internacional en el campo de la exportación.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En primer lugar, contar con reglas de juego claras que contribuyan a lograr previsibilidad cambiaria, fiscal y jurídica, para que las empresas puedan proyectar su actividad económica tanto interna como externa. Controlar y reducir la inflación, reducir el déficit fiscal, disminuir efectiva y rápidamente la presión tributaria, generar oportunidades de financiamiento para aumentar la capacidad productiva y exportadora de las PyMEs y de nuestras economías regionales, e impulsar las exportaciones para que ingresen divisas genuinas, son tan sólo algunas de las medidas que consideramos deben adoptarse para reactivar la economía.

Solo la estabilidad macroeconómica, un Estado eficiente pero no absurdamente sobredimensionado y una economía basada en la iniciativa privada y desplegando su potencial tanto para el mercado interno como exportador, podrán revertir la crisis estructural argentina y convertirnos en un país con vocación y posibilidad de tener un desarrollo sustentable.

INSTITUTO ARGENTINO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Raúl Amil
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

A lo largo de este año continuamos trabajando fuertemente para asegurar el acceso a nuevos mercados y, en este sentido, desde IRAM contamos con acreditaciones a nivel nacional e internacional. Ser miembro de asociaciones de reconocimiento mutuo como IQNet, IECEE y GlobalGAP permite que los certificados que emitimos puedan ser reconocidos mundialmente y es la manera de allanarle el camino a las

empresas. En 2018 se ha avanzado mucho en certificaciones bajo estos esquemas. Además, no perdemos el foco en el usuario final; nuestro objetivo es que busquen nuestra marca de certificación como garantía de seguridad o desempeño de los bienes y servicios.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
La aplicación de normas técnicas es uno de los factores que aportan al desarrollo económico sostenible, siendo un elemento clave para promover la difusión de la innovación y las nuevas tecnologías. Uno de los baluartes para que la industria sea más competitiva, moderna y pueda integrarse a los flujos del comercio es incorporar normas que protejan a las empresas de la competencia desleal, sin ser percibidas como un obstáculo. Así, en el próximo año nos proponemos seguir colaborando con el desarrollo de un mercado interno fuerte que permita el acceso a mercados y a la vez dé respuesta a un consumidor cada vez más exigente.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Creemos que avanzar en la elaboración de reglamentos técnicos referidos a normas desde el sector público y privado es un eje central y un gran desafío que no debemos abandonar. Toda política pública que promueva y fomente la implementación de normas, sin dudas, impulsará el desarrollo de la industria en nuestro país.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA

Miguel Acevedo
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?
En cuanto a lo institucional, hubo un fortalecimiento importante en distintos niveles. En primer lugar, continuamos consolidando nuestra presencia en todo el país, lo que nos permite tener una óptica sectorial y regional completa de lo que fue este año para la industria. También se generaron instancias de diálogo con los trabajadores y el Gobierno, en las que coincidimos en la necesidad de avanzar en agendas conjuntas. Fue muy importante la realización del Summit del B20 a principios de octubre, en un año muy complejo para la dinámica económica del país, haber hecho un evento de primer nivel internacional habla muy bien de la institucionalidad existente en las gremiales empresarias -en particular- y en el país en general.
En relación con la actividad productiva, fue un año compleio. Comenzó con fuerte crecimiento agregado durante el primer trimestre (3,9%) prometiendo romper con la maldición de los años pares y termina augurando una caída del al menos el 2% anual. En esta coyuntura de sequía, problemas internacionales, crisis cambiaria, devaluación del 100% y suba de tasas, la industria tuvo 5 meses seguidos de caída de actividad en términos interanuales, siendo el último dato oficial el de una contracción del 11,5% en septiembre, según el INDEC. Tanto la caída del consumo y del gasto público, cómo la inestabilidad en la cadena de pagos han sido las influencias principales en una disminución de la producción manufacturera de carácter general, con pocas excepciones. Estaremos terminando el año en torno a un 3% de caída de la producción industrial.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Las expectativas para el año que viene son complejas. La situación de Brasil será importante como driver para la producción, particularmente automotriz, y dependerá en buena medida de las decisiones política de la nueva gestión del Estado.
Por otro lado, la superación de la sequía de este año será importante para la economía en general y para las actividades industriales ligadas al campo.
Pero para que se trate de un año de crecimiento es necesario que mejoren las condiciones financieras para las empresas, disminuyendo la tasa de interés de manera que se reconstruya la cadena de pagos, debe controlarse la volatilidad del tipo de cambio, favorecer la acumulación de divisas, con crecimiento de las exportaciones con valor agregado, y mejorar las condiciones de consumo que apuntalen los niveles de actividad.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Para reactivar la economía es necesario poner en marcha un conjunto de políticas a nivel macroeconómico y de estrategia productiva que sean coherentes entre sí y apuntalen el crecimiento y la productividad en el largo plazo. Debemos evitar caer en las recetas coyunturales que funcionan como salidas momentáneas ya que no aportan a la resolución de nuestros problemas de fondo.
Así, la política macroeconómica debe tener como eje principal la estabilidad y previsibilidad cambiaria. Los grandes movimientos del tipo de cambio generan fuertes disrupciones en el entramado productivo al generar incertidumbre en la cadena de pagos e impulsar una espiral de los costos, precios y salario que disminu-

yen el nivel de consumo y actividad. Atender este elemento significa, a su vez, cuidar el resto de la cadena causal: ganancias, condiciones de vida y mercado interno.
A las cuestiones cambiarias se suman las condiciones de la política monetaria. La tasa como único instrumento para controlar la inflación mostró sus efectos nocivos en un país donde gran parte del componente inflacionario proviene de los movimientos cambiarios. De manera que un objetivo de tipo de cambio real debe encontrarse implícito en cualquier esquema monetario. De otra forma, la presión sobre la tasa de interés resulta excesiva, encareciendo los costos de financiamiento y la inversión. Esto es algo que pagaremos caro en términos de productividad si no se ponen en marcha programas de financiamiento destinados a facilitar la inversión en tecnología y en la adopción de mejores prácticas internacionales.
Integrar estas medidas junto a otras cuyo fin sea mejorar la competitividad estructural del país (los costos logísticos y energéticos, el sistema impositivo y el funcionamiento del mercado de trabajo) favorecerá la continuidad del crecimiento económico en el largo plazo. Sin embargo, no serán suficientes si no las acompañamos con una visión inteligente de la integración argentina en el mundo. Defender el mercado interno importando estratégicamente, impulsar a los productores domésticos abriendo nuevos mercados diferenciando exportaciones y avanzar en la cadena de valor en la generación de productos más complejos es clave para que dicho crecimiento sea sustentable

UNIÓN INDUSTRIAL DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

MARTÍN RAPPALLINI
PRESIDENTE

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

Fue un año difícil desde lo económico. Tuvimos un primer trimestre en el que la industria iba en tres velocidades y después de la devaluación, definitivamente hubo una contracción muy fuerte del mercado interno. Por otro lado, desde el punto de vista institucional nos sirvió para tomar contacto con los distintos sectores y funcionarios, a quienes le manifestamos la realidad que veíamos. Esto nos permitió un diálogo permanente con empresarios, sindicatos y Gobierno, tratando de articular y generar políticas para que esta crisis tuviera el menor impacto posible.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Mis expectativas para el próximo año son tener un dólar estable, una inflación en caída y que la economía, después de la caída importante de este año, se empiece a recuperar. Además, que los distintos sectores puedan empezar a producir, el mercado interno pueda normalizarse y recuperarse, arranquemos la senda del crecimiento y crezcamos fuerte en exportaciones. No va a ser un año fácil pero que al menos no esté en caída como el 2018.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Una vez que esté estabilizado el dólar, la primer medida a tomar es bajar la tasa de interés la cual tiene que volver a un número razonable. Ya que de lo contrario, se frena la reactivación de la economía porque todo el mundo prefiere guardar el dinero que ponerlo a producir.
La segunda medida a tomar es suspender las retenciones a las exportaciones industriales y volver a tener los reintegros que fueron achicados.
Estos dos elementos han generado un desincentivo muy grande en el sector industrial pyme, el cual se ve afectado en no incentivar a la exportación si no que se convierte en un castigo para el exportador.
Y, en relación a la exportación, hay que entender que muchas veces no es solo el exportador el que se beneficia sino toda la cadena de valor: los proveedores, el transporte, los servicios, los mismos trabajadores, etc. Y, en una economía difícil, generar exportaciones y crecer en las mismas es fundamental como fin de la argentina.
En lo que respecta a las tasas de interés accesibles, es necesario para que el sector pyme pueda financiarse y funcionar sin tener un costo financiero tan alto que le pueda la economía a una pyme.
Finalmente, en cuanto a la actividad, uno espera que la economía del mercado interno de a poco se vaya recuperando y así las empresas empiecen a recuperar sus niveles de venta para que se empiece a normalizar la situación de trabajo y empleo.

SOCIEDAD RURAL ARGENTINA

Daniel Pelegrina
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

Este año fue muy importante para Sociedad Rural Argentina. Participamos activamente las iniciativas propuestas por el gobierno nacional para el análisis de la situación de las distintas actividades y producciones agropecuarias, denominadas mesas de competitividad. También formamos parte de importantes foros empresarios, tanto sectoriales, como la Comisión de Entidades Agropecuarias, como intersectoriales: Grupo de los 6, Foro de Convergencia. Además, este año fue especial debido a que Argentina tuvo a su cargo la presidencia del G20, lo que implicó una actividad, extra, sobre todo, en función del rol de co-chairs que cumplimos dentro del B20. En el plano externo, reforzamos nuestra presencia en rondas de comercio y negociación, como la OMC, entre otros.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

2019 será un año electoral y eso genera expectativas de por sí. Lo que uno espera es un marco general en el que se consoliden políticas de Estado y medidas de gobierno que procuren afianzar los cambios estructurales, la adecuación del gasto público a las posibilidades reales de la economía. Para el campo lo importante sería que el rumbo orientado a ampliar las exportaciones de todos los productos y los resultados de la mejora de la competitividad estructural en todos los eslabones de las distintas cadenas productivas, sienten las bases para el desarrollo de la Nación en toda su geografía, de la mano de la producción y el trabajo generado por los agronegocios.

¿Qué medidas deberían adoptarse para reactivar la economía?

Desde el punto de vista del campo, como decimos siempre, no se necesitan demasiadas medidas. Más bien, lo que se requiere es que al agro se lo deje producir, trabajar, invertir y exportar. Con un sector tan dinámico y competitivo como tiene nuestro país, lo único que hace falta es un marco apropiado para que la actividad pueda fluir, y esto pasa fundamentalmente por una menor presión impositiva. En la medida en que esas condiciones se den y el clima acompañe, el campo va a generar una actividad importante que a la larga se va a traducir en la reactivación de otros sectores que hacen su propia contribución.

CESSI

Aníbal Carmona
Presidente

¿Qué balance hace institucionalmente del año transcurrido?

El 2018 fue un año desafiante para la Industria, ya que se registró una caída de las expectativas que teníamos a comienzo de año. Nuestra industria no ha sido ajena a la crisis económica que comenzó en abril, y que aun hoy afecta a las empresas del sector con las actuales tasas de quebranto para la actividad económica. Esto, sumado a los niveles de inflación, la Ley aprobada en el Congreso respecto de imponer por primera vez retenciones al sector, la no aprobación de los proyectos de prórroga de la Ley del Software y la disposición de llevar al Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva a la categoría de Secretaria de Gobierno, han generado no solo una caída de la actividad, sino también un clima de incertidumbre en la industria.

En este nuevo contexto, CESSI estuvo trabajando en varios frentes durante el año. Por un lado, continuamos las negociaciones con el Gobierno Nacional para lograr la prórroga de la promoción de Ley del Software, trasmitiendo la premura de la necesidad de esta Ley para evitar una de las amenazas más importantes para la ejecución del Plan Estratégico Federal de la Industria Argentina del Software, que se propone crear 500.000 empleos y superar los U$S 20.000 MM de facturación anual con más de U$S 10.000 MM anuales de exportaciones hacia el 2030.

Por otro lado, CESSI encargó a la Fundación FIEL un estudio de la Economía de la Industria Del Software, que midió en detalle el impacto positivo que tuvo y tiene la Ley de Promoción del Software e incentivos directos como el FONSOFT. Además, el informe ha

documentado de manera precisa la importancia de esta política de incentivo fiscal y de aportes directos para el sostenido crecimiento del sector.
También, se llevaron a cabo encuentros con empresas y se distribuyeron distintas herramientas para trasmitir las lecciones aprendidas en años de crisis anteriores, con una serie de recomendaciones para afrontar la actual situación. Se intensificó el trabajo junto a la Agencia de Inversiones y Comercio Internacional coordinando una importante cantidad de misiones en el exterior para aumentar las exportaciones, en países como Chile, Perú, Colombia, Paraguay, Brasil, Estados Unidos, México, Reino Unido e Irlanda.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Los pronósticos para el 2019 se basan en un año de continuación de la contracción económica (-1,6% de acuerdo con el FMI) y de una inflación alrededor del 20%, convirtiéndolo de esta manera en un panorama desafiante para la Industria del Software, y mas aún para quienes solo operan en el mercado interno. Es por esto, que seguiremos los debates en todos los ámbitos correspondientes para que se prorrogue Ley de Promoción del Software, se mantenga el presupuesto del ex MinCyT y se generen instrumentos de financiación que permitan apoyar la falta de capital de trabajo. Continuaremos desarrollando acciones para que más empresas se animen a exportar, de modo que puedan mantenerse las tasas de creación de empleo, productividad, exportaciones, ventas e inversión en I+D y calidad.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
De acuerdo con el reciente informe de la Fundación FIEL, la Industria del Software es uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina, habiendo logrado triplicar al resto de los sectores económicos en la creación de empleo y de empresas. También, ha generado salarios superiores al del promedio de la economía en un 40% y es, luego de los alimentos y los productos agropecuarios, el sector que más participación tiene en el comercio mundial.
Creemos que seguir apoyando esta industria a través de la prórroga de la Ley de Promoción del Software constituiría una gran señal para dar impulso al Plan Estratégico Federal, y continuar el camino por la senda de crecimiento que venimos manteniendo los últimos 15 años, con tasas anuales promedio de 10% de creación de empleo y 16% en exportaciones.
La Industria Argentina del Software es sin duda uno de los motores de la nueva Economía del Conocimiento en nuestro país, su crecimiento sostenido es un claro componente reactivante de la economía.

EMPRESAS

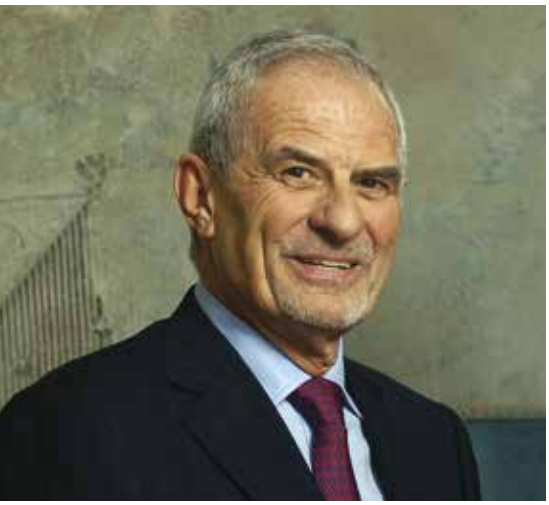
ACINDAR GRUPO ARCELORMITTAL

Marcelo Marino Pena Luz
CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
A nivel general, para la industria siderúrgica el 2018 ha sido un año complejo, marcado por la incertidumbre macroeconómica, la caída de la actividad, la devaluación del peso y la desaceleración de la construcción; todos estos factores han impactado negativamente en el sector.
Al mismo tiempo, este año, desde Acindar Grupo ArcelorMittal destacamos el aumento del volumen de las exportaciones realizadas por la compañía, lo cual sin dudas fue un dato muy alentador. Nuestras exportaciones se han incrementado significativamente, superando el promedio de los últimos años y hemos ingresado a mercados extra zona como China.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Para el próximo año tenemos como objetivo avanzar hacia una industria siderúrgica 4.0, nos proponemos repensar nuestros procesos productivos y alcanzar nuevas formas de trabajo que nos permitan ser más eficientes, mejorar la seguridad y la atención al cliente y disminuir los costos. Además, continuaremos apostando a la utilización de energías renovables hasta llegar a un 20% de generación eólica de electricidad en 2020.
Finalmente, sí bien consideramos que en la industria siderúrgica el 2019 será inferior al 2018 por el nivel de las tasas de interés y la reducción de la obra pública, desde Acindar llevaremos a cabo el Plan de Inversiones 2019/2020 con el objetivo de aumentar la productividad y ser más competitivos en un mercado caracterizado por la sobreoferta.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Incrementar las exportaciones será fundamental para reactivar la economía y recuperar parte de la caída del mercado interno. La baja de los reembolsos a las exportaciones industriales resultan un problema para la industria, y esto debería eliminarse para activar el mercado.
Asimismo, establecer reglas claras para los inversores será una medida clave para reactivar la economía, hay que garantizarles que invertirán en un país en donde las reglas de juego impuestas se mantendrán a largo plazo. Para ello también será fundamental lograr el control de la inflación y garantizar previsibilidad en los precios. Finalmente, consideramos la importancia de generar beneficios impositivos para el desarrollo emprendedor y de las PyMEs del país, que sin duda son el motor que mueve la economía.



GRUPO LOGÍSTICO ANDREANI

Oscar Andreani
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Si bien afrontamos un contexto de altísimas tasas de financiación y el aumento de la presión impositiva, principalmente a nivel provincial y municipal, en suma a la disminución de la actividad de muchos de nuestros clientes y costos sostenidamente altos; nuestra visión de trabajo es a largo plazo y creemos que el balance terminará siendo positivo, ya que hemos concluido inversiones que nos proyectan al futuro y nuestros niveles de servicio son reconocidos por los clientes.

En ese sentido, hemos conseguido mayor agilidad y eficiencia en la clasificación y procesamiento interno al comenzar a operar en nuestra Central Inteligente de Transferencia, la primera central de transferencia de cargas de un operador logístico en Argentina en funcionar totalmente automatizada.

También inauguramos una disruptiva planta de operaciones destinada a la administración integral de medicamentos oncológicos y especiales, que potencia la seguridad, calidad y trazabilidad de esta clase de productos, y que responde al proceso de transformación que atraviesa la industria yendo hacia una 'Medicina Personalizada', caracterizada por las necesidades particulares de cada paciente. La misma nos permitió reducir en hasta un 50% los tiempos de entrega, logrando plazos mínimos de hasta 6 horas a través de una flota dedicada en áreas metropolitanas.

A su vez, y ante el crecimiento en los envíos de pequeña paquetería, continuamos trabajando en un proyecto que se basa en la ampliación y/o apertura de sucursales de cercanía, para facilitar el acceso a las personas, brindar mayor confort y agilizar los tiempos, ante el retiro de una compra online o la contratación de un servicio. En el último año fueron diez las sucursales atravesadas por esta iniciativa en todo el país.

En relación a nuestro Programa de Movilidad Segura y Sustentable, nos convertimos en el primer operador logístico en incorporar dos vehículos 100% eléctricos, Renault Kangoo Z.E., a nuestra flota, trabajamos con carros eléctricos en peatonales e incorporamos Semirremolques Full en larga distancia, los cuales están dotados con tecnología que permite proteger en hasta un 60% la mercadería, aportan mayor seguridad y, gracias a la optimización de bodega, reducimos las emisiones por envío transportado.

En cuanto a grandes eventos, fuimos elegidos para llevar adelante la operación logística de los Juegos Olímpicos de la Juventud Buenos Aires 2018 del pasado mes de octubre: custodiamos y distribuimos 11.000 m3 de equipamiento deportivo, equipamos más de 1250 departamentos y espacios comunes de la Villa Olímpica, recibimos 90 contenedores de material deportivo e infraestructura de todas partes del mundo y movimos el equipaje y equipamiento deportivo de atletas, entrenadores y Comité Olímpico, en el arribo al país, las partidas, y entre parques y sedes de competencia, entre otras tareas realizadas.

Por último, seguimos apostando a la implementación y desarrollo de soluciones tecnológicas con el objetivo de optimizar nuestros procesos operativos y aumentar de esa forma, el valor agregado de nuestros servicios. En este sentido pusimos en marcha una solución para la clasificación de bultos ante la recepción en sucursales, al utilizar lentes de Realidad Aumentada, los cuales brindan información a sus usuarios y les permite trabajar con manos libres.

Redujimos el uso de papel en nuestras operaciones eliminando el proceso de rendición en sucursal con la 'Constancia de Entrega Electrónica' (hasta julio significó un ahorro de 1,6 millones de hojas): la implementación de tecnología Mobile permitió al cliente firmar en un teléfono celular la conformidad de la entrega y prescindir de esta forma de la constancia física.

Continuamos avanzando en el uso de Inteligencia Artificial para la Experiencia y el Servicio al Cliente: análisis emocional de las personas que se contactan vía mail, ChatBots interactivos para dar respuesta al estado de los envíos y asistencia a nuestros colaboradores en mostrador en cuanto a procesos y servicios.

Por último, también implementamos soluciones con Drones para control de inventario en nuestros almacenes, la revisión automática de canaletas de techos en nuestras plantas de operaciones logísticas, y rondas de seguridad, y estamos investigando, desarrollando y aplicando Inteligencia Artificial a nuestros procesos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Los volúmenes seguirán tendiendo a la baja en el primer semestre para comenzar a recuperarse en el último trimestre del año. Esperamos compensar las caídas con nuevos clientes en diferentes industrias y el crecimiento del eCommerce. Concretaremos en ADI (Andreani Desarrollos Inmobiliarios) alguno de los proyectos que están en carpeta como solución a las necesidades de espacios logísticos de calidad. A su vez seguiremos priorizando las innovaciones en tecnología, destacando aquellas que permiten dar visibilidad en tiempo real a todas las actividades del proceso logístico y las que vehiculicen eficiencias en los procesos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

El acceso al crédito con tasas viables tanto para capital de trabajo como para concretar inversiones son impostergables. Luego las necesidades son similares a la de años anteriores, entre ellas las inversiones en infraestructura vial y ordenamiento del tránsito. También es necesario un ordenamiento impositivo, en el cual se dé una articulación entre nación, provincias y municipios, para brindar un marco más simple y razonable para la actividad.

Doing now what patients need next

Creemos que es urgente ofrecer soluciones médicas de inmediato, aun cuando estamos desarrollando innovaciones para el futuro. Nos apasiona transformar la vida de los pacientes. Mostramos coraje tanto en la toma de decisiones como actuando. Y creemos que un buen negocio tiene que contribuir a crear un mundo mejor.

Por ello venimos a trabajar cada día. Estamos comprometidos con el rigor científico, con la ética intachable y con el acceso de todos a las innovaciones médicas. Lo hacemos hoy para construir un mejor mañana.

Estamos orgullosos de lo que somos, de lo que hacemos y de cómo lo hacemos. Somos muchos y trabajamos unidos en muchas funciones, en muchas compañías y en todo el mundo.

Somos Roche.

Roche

Rawson 3150, B1610BAL Ricardo Rojas, Buenos Aires, Argentina

ASSIST CARD

Jerónimo Pou
Country Manager de Argentina

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Ha sido un año en el cuál hemos tenido que enfrentar desafíos que tuvieron que ver con las complicaciones políticas y económicas que atraviesa el país. Esta situación afecta directamente nuestra política de precios, desafiándonos a continuar siendo competitivos, como así también a transmitir un mensaje de optimismo a nuestros colaboradores, para que capitalicen la crisis como una oportunidad. Afortunadamente el turismo es una industria pujante, donde la posibilidad de viajar de forma asegurada se está democratizando cada vez más gracias al desembarco de nuevos actores, como, por ejemplo, las low costs.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Para el 2019 la compañía continuará reforzando su liderazgo en el rubro de asistencia integral al viajero, para lo cual continuará innovando y desarrollando productos y servicios que se adapten a las nuevas necesidades de los viajeros o bien que intenten evangelizar a las nuevas audiencias como por ejemplo los Millennials o Centennials. Para ello, nos apalancaremos en nuestra transformación digital para pensar soluciones tecnológicas que nos permitan seguir ampliando nuestros servicios de asistencias a los viajeros y sumarle valor agregado a nuestra red de proveedores y clientes corporativos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Una política pública que podría contribuir al sector, sería la declaración de un acto normativo que concientice a los viajeros a salir protegidos desde su país. Este tipo de políticas, no sólo contribuiría a las empresas de asistencia al viajero, sino a su vez a los viajeros en sí y al gobierno que muchas veces recibe reclamos de pedidos de repatriaciones, por ejemplo, sobre los cuáles no puede accionar sin ayuda de empresas como la nuestra.

ATLAS COPCO

Ariel Rubinstein
Director General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Comenzamos el año con una compañía renovada como resultado de la división del Grupo en dos empresas separadas, Atlas Copco enfocada en la industria general y Epiroc en la minera. Durante el primer trimestre logramos crecer en casi todas las áreas de negocio, si bien en los meses subsiguientes nuestra actividad se vio desacelerada, producto del contexto económico general.

Esperamos un cierre de ejercicio aceptable en términos de ventas y rentabilidad, como resultado de un arduo trabajo para incrementar la eficiencia en nuestras operaciones y desarrollar nuevos segmentos y aplicaciones.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Creemos que las condiciones reinantes se mantendrán durante la primera mitad del año y que la segunda mitad será mucho más atractiva en cuanto a un desarrollo sustentable de la economía, teniendo en cuenta las elecciones de presidenciales de octubre y el acomodamiento del plan acordado con el FMI.

Nuestra meta es continuar mejorando los procesos internos y desarrollando nuevos segmentos y aplicaciones, e incrementar levemente la dotación de empleados (comerciales y técnicos de servicio). Adicionalmente, asignaremos recursos a la digitalización, en todos sus aspectos, aumentaremos nuestra presencia online e introduciremos nuevos y revolucionarios productos en la industria argentina que aportarán mayor eficiencia energética, confiabilidad y competitividad para nuestros clientes.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Es clave atraer inversores, ya sean locales o extranjeros, con una política económica consistente en la que las prioridades deberían ser: bajar la inflación, disminuir considerablemente la tasa de interés y poner a disposición de la pequeña y mediana empresa líneas de crédito mucho más blandas para ayudarlas a invertir nuevamente.

te quiere ver crecer

BancoCiudad

LABORATORIOS BAGÓ

Sebastián Bagó
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2018 ha sido un año difícil. En el mercado farmacéutico argentino se produjo una caída del volumen total de unidades de venta como consecuencia de la contracción general de la demanda y de la reducción en el consumo de PAMI, como resultado de las nuevas políticas implementadas por el gobierno nacional.

A este complejo escenario sectorial, se sumó la inestabilidad macroeconómica, la depreciación del tipo de cambio y su consecuencia en la baja de la capacidad de consumo de la gente.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En el 2019 continuaremos consolidando nuestra posición de liderazgo a través del lanzamiento de nuevos e innovadores productos que logren diferenciarse por sus relevantes aportes terapéuticos para brindar nuevos tratamientos, ya sea para enfermedades generales o para aquellas específicas que hasta hace poco no disponían de tratamientos y hoy los tienen, como por ejemplo, el cáncer, alzhéimer y la esclerosis múltiple, entre otras.

La permanente inversión en la actualización tecnológica de nuestras plantas industriales, en investigación y desarrollo y en la constante formación técnica y profesional de nuestro capital humano son factores esenciales de una estrategia industrial que refleja nuestro compromiso y vocación por mejorar la calidad de vida.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

La industria farmacéutica argentina es uno de los sectores industriales más competitivos del país. Aporta la mayor inversión económica en investigación y desarrollo y elabora uno de los productos con mayor valor agregado de la nación.

Se requieren políticas públicas de largo plazo orientadas a potenciar las capacidades productivas de actividades que generen empleo calificado y productos diferenciados que logren competir internacionalmente.

CLARO ARGENTINA

Fernando del Río
Director Comercial

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

El mercado IT es uno de los sectores más estratégicos del país y se encuentra en constante movimiento. Este año está representado por una demanda creciente en el uso de datos y mejores velocidades de conexión. Por esto, Claro lanzó los Planes América con roaming incluido en todo el continente americano y ahora, como novedad, en 10 países de Europa. De esta manera, el cliente puede navegar, hablar y mensajear a tarifa local. También se sumó un nuevo beneficio para los clientes prepagos. Aquellos que carguen $50 o más en su línea tienen la posibilidad de hablar gratis con todos los clientes de la empresa, aún si su saldo se ha agotado. Este beneficio se suma al envío de mensajes de texto y de voz en WhatsApp, que no consume crédito de los packs. Además Claro, es la única operadora en volver a comercializar la marca iPhone en el país.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Claro continuará desarrollando su plan anual de inversiones en el país por un monto aproximado de USD 400 millones anuales hasta el año 2020. La medida se enmarca dentro de una estrategia destinada a seguir incrementando la infraestructura de la red, con el objetivo de brindar el mejor servicio, velocidad y conectividad a sus más de 21 millones de clientes.

El sector de IT está impulsado por las nuevas necesidades de los clientes, definido por la calidad del servicio ante un usuario que ha cambiado sus hábitos de consumo. El crecimiento exponencial de tráfico de datos obliga a la compañía a estar alineados a esta tendencia. Es por este motivo que el compromiso y desafío es que la tecnología –y los servicios asociados a la misma- pueda ser de fácil y simple acceso para todos los clientes. Desde esta perspectiva, y ofreciendo mejores servicios, se abren oportunidades para la industria, introduciendo las nuevas necesidades de conectividad y usos de los consumidores.

Galicia ÉMINENT
Atención inmediata
a través de tu celular
Operá a través de WhatsApp o por mail
sin tener que ir a la sucursal.
Simple, ágil y personalizado.
Eso es Galicia Conecta.
WhatsApp
mail
Elegí Galicia Éminent.
Solicitá el Servicio Galicia Conecta
desde galiciaeminent.com
Galicia
CARTERA DE CONSUMO. EXCLUSIVO PARA CLIENTES ÉMINENT GALICIA PUEDE REQUERIR CONEXIÓN A INTERNET O DATOS MÓVILES, NO PROVISTOS POR EL BANCO, CON COSTO A CARGO DEL CLIENTE. SUJETO A DISPONIBILIDAD GEOGRÁFICA DEL OPERADOR DE TELEFONÍA CELULAR O EL PROVEEDOR DE INTERNET, DISPONIBLE DE LUNES A VIERNES DE 9 A 18 HS. CONSULTÁ CONDICIONES EN GALICIAEMINENT.COM.

CNH INDUSTRIAL ARGENTINA

MARCUS CHEISTWER
PRESIDENTE

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

En términos generales el 2018 fue un año complejo, principalmente en materia económica. Como resultado de la crisis local, sumada a la inestabilidad que existe en el circuito financiero a nivel global, este ha sido un mercado que se vio afectado en cuando al crecimiento sostenido que venía mostrando en los últimos años. Si hacemos un balance al día de la fecha, fue un año por debajo de las expectativas y muy por debajo del 2017. En CNH Industrial seguimos consolidando las importantes inversiones que realizamos durante los últimos años continuando con lanzamientos y desarrollos tecnológicos en todos los mercados donde participamos, además de ofrecer herramientas financieras para facilitar la adquisición de nuestros productos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En CNH Industrial preferimos mantenernos cautos a la hora de hacer proyecciones. Siempre con el deseo de que sea un año de mejores resultados, estamos muy bien preparados desde nuestro Polo Industrial ubicado en Ferreyra, Córdoba, para responder a cualquier demanda creciente en los mercados de camiones, motores, equipos agrícolas y de la construcción.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Como primera medida, disminuir y estabilizar las tasas de interés para generar confianza en los mercados. También es conveniente analizar de forma constante el escenario de las retenciones e impuestos a la importación para que no perjudiquen el desarrollo de la producción en términos generales. Además, es importante siempre estimular el crecimiento de la obra pública, ya que es un sector del que decanta el crecimiento de otros mercados que se ven involucrados. Como fabricantes nacionales, creemos firmemente que es necesario promocionar la producción local y establecer tasas razonables que estimulen la adquisición de los bienes de capital que se verán envueltos en el desarrollo de los puntos mencionados anteriormente para lograr reactivar el circuito productivo.

CONTRACT WORKPLACES

VÍCTOR FEINGOLD
FUNDADOR Y CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Contract Workplaces es una empresa regional con presencia en 9 países de Latinoamérica y, a nivel global, el balance del año es muy positivo con grandes logros desde el punto de vista comercial y organizacional. Hemos cerrado acuerdos con clientes multinacionales de los cuales resultaron contratos marco para trabajar con ellos en varios países de la región, lo que es posible para nosotros

porque contamos con equipos reales y propios en cada lugar.
También sumamos un nuevo servicio llamado Contract Evolution que responde al concepto "office as a service" mediante el cual, las empresas pagan una mensualidad por el alquiler del espacio, el diseño a medida, la construcción y el mantenimiento de la oficina.
Además, llevamos adelante exitosamente cuatro eventos Worktech en Argentina, Chile, Ecuador y Colombia en los que se congregaron más 1000 personas de diferentes empresas y sectores profesionales para discutir sobre el futuro del trabajo.
En lo que respecta a Argentina, si bien hemos superado el presupuesto previsto en pesos para este año, la devaluación y la inflación han castigado enormemente el resultado.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Hay muy buenas expectativas a nivel regional. Tenemos en desarrollo varios proyectos importantes con clientes de primera línea.
Por otro lado, el año próximo realizaremos 6 eventos Worktech en Argentina, Chile, Ecuador, Perú, Colombia y –por primera vez- en México.
En Argentina, tenemos una gran incertidumbre política y económica a la que se suma un escenario eleccionario. Es probable que muchas decisiones se posterguen hasta saber cuál va a ser el rumbo.

En caso de que llegue a bajar la cantidad de trabajo, trataremos de compensarlo reasignando recursos humanos para proyectos en otros países.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Creo que en Argentina debería haber un cambio estructural, sobre todo en materia impositiva. Por otro lado, creo que sería importante que se tomen medidas para reactivar y fomentar la inversión tanto interna como externa.

EVERIS ARGENTINA

PABLO PEREIRA
CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
Este año, más allá del contexto país podemos afirmar que hemos tenido una performance positiva de acuerdo a nuestros objetivos planteados. Con un equipo ejecutivo más especializado y profesional pudimos sortear aspectos coyunturales permitiendo así disminuir nuestra brecha entre lo esperado y lo conseguido. Adicionalmente esta situación nos permitió elaborar un plan de contingencias para estar preparados para situaciones futuras de similares características. Sin duda creo que estos vaivenes dejan siempre una enseñanza.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
En everis creemos que Argentina tiene un enorme potencial y que nosotros tenemos un rol protagonista en ayudar al país a digitalizarse y transformarse con nuevas tecnologías. Es por ello que estamos trabajando muy fuerte en prepararnos para aprovechar esta ventana de oportunidades. Para el año próximo tenemos expectativas claras. Crecer sostenidamente y con estabilidad, tener una visión de futuro de más largo plazo más allá de sortear aspectos puntuales y continuar consolidándonos como una empresa inclusiva, de transformación de negocios y disruptiva.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Creo que es necesario ser previsibles, tener un plan y comunicarlo. Continuar intensa y focalizadamente trabajando en el costo argentino. Continuar con las políticas de incentivo que han demostrado ser altamente efectivas. Continuar trabajando en reformas estructurales. Lograr ser estables y sin tantos subes y bajas.

FARMACITY

Sebastián Miranda
CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año la desaceleración económica y la caída del salario real golpearon fuertemente al consumo, y nuestra actividad no resultó ajena a ese impacto. Pese a ello, inauguramos nuevos Farmacity y Simplicity y apostamos a seguir invirtiendo en soluciones que enriquezcan y lleven la experiencia de nuestras tiendas físicas al mundo digital. En 20 años de vida hemos tenido la capacidad de generar un vínculo emocional muy fuerte con nuestros clientes, y por eso nos enfocamos particularmente en cuidar su bolsillo ofreciendo promociones, descuentos con bancos y medios de financiación. Durante la segunda mitad del año lanzamos "Precios que te cuidan", una iniciativa mediante la cual nos comprometimos a mantener fijos los precios de una canasta de 220 productos hasta fin de año en todos los locales Farmacity y Simplicity y nuestra tienda online farmacity.com.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En los primeros meses del año visualizamos un reacomodamiento de las variables económicas. Hasta que eso ocurra, esperamos un consumo mejor administrado por parte de los clientes.

La esencia y foco principal de todas nuestras acciones es estar cerca de las personas, para brindarles una solución a sus necesidades diarias, cumpliendo con máximos estándares de calidad. En este sentido, continuaremos incorporando tecnología y potenciando nuestra propuesta de valor, ampliando nuestra oferta de productos y servicios relacionados con el bienestar, alineado con las preferencias de un consumidor más exigente. Además, continuaremos nuestro plan de inversión y crecimiento en línea con los objetivos proyectados para los próximos cinco años.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En el segundo y tercer trimestre de 2018 hubo un desajuste de las principales variables macroeconómicas, que impactó en el consumo interno y en el nivel de actividad económica. Consideramos que las medidas que se implementaron para enfrentar esa situación van a significar una mejora de los indicadores en 2019.

FATE

Miguel Canai
Gerente Comercial

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Hay que hacer un gran esfuerzo en materia económica para encontrarle algo positivo a este año y que no sea que felizmente se va terminando. No soy economista, por lo que no puedo hacer un juicio serio de valor de todo lo que se está haciendo en esta materia y mucho menos hacer pronósticos.

Apenas puedo concentrar toda mi capacidad y esfuerzo en encontrar la mejor manera de seguir andando y asumir que como país estaremos purgando todos nuestros "pecados" y desaciertos y de donde no vamos salir mágicamente, ni podemos nuevamente barrer bajo la alfombra.

Pero volviendo a la industria de neumáticos, primero debo aclarar que nuestro producto hoy es un commodity en todas las economías del mundo.

Por tanto, el tipo de cambio no modifica sustancialmente la escasa competitividad que tiene nuestra industria en nuestro país. Al igual que muchas otras industrias locales, la carga impositiva que supera largamente el 50% y a la que hoy debemos sumarle el tremendo costo financiero, nos hace inviables.

FATE es desde hace mas de 20 años el mayor exportador de nuestra industria y este año -adicionalmente a las complicaciones locales- la devaluación de la moneda brasileña (principal destino de nuestras exportaciones) también nos ha complica-

do -y mucho- el frente externo.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Me gustaría pensar que comenzaremos a ver los tan esperados "brotes verdes", pero se me hace difícil imaginar como.
No es posible continuar trabajando con la actual carga impositiva, ni los actuales costos financieros.
Pero a la vez, es claro que bajarlos bruscamente aumentaría seguramente la conflictividad social y por el otro, tendríamos una inmediata corrida del tipo de cambio y sus negativas consecuencias.
Por esto creo que se va a mantener bajo el nivel de consumo y aunque podría ser un año un poco mejor si Dios y el clima nos ayudan con la cosecha gruesa, creo que no es posible, ni serio, un País de 44 millones de habitantes pendientes de la "suerte" de una buena cosecha.
Tendremos entonces que encontrar la forma de minimizar todos los sobrecostos posibles para maximizar nuestra eficiencia y así paliar la situación que atravesamos y tratar de "jugar al empate".

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Como dije al comienzo la economía no es mi materia, pero entiendo que hay herramientas sin las cuales creo que será difícil la reactivación que esperamos.
Por un lado es necesario tener tasas de interés razonables para que se reactive el crédito, como motor del consumo.
Bajar la carga impositiva, para ser competitivos aquí y en el mundo. No podemos seguir culpando a la vaca de que por su baja productividad son las responsables de la eterna situación de quebranto que viven los tamberos.
Algo está mal estructuralmente en nuestra economía desde hace muchísimos años.
Si no logramos encontrar el camino correcto seguiremos siendo lo que somos: un país de muchas riquezas naturales, habitado por una enorme proporción de gente pobre o en camino a serlo.

FCA AUTOMÓVILES ARGENTINA

CRISTIANO RATTAZZI
PRESIDENTE

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
Un muy buen primer semestre pero durante el segundo, lamentablemente, tras la corrida cambiaria, se fue verificando una fuerte retracción del mercado interno y las proyecciones de año récord en ventas se disiparon. Las exportaciones tampoco crecieron sustancialmente, dado que la suba del mercado brasileño fue más bien leve y la combinación de reducción de reintegros, imposición de retenciones a las exportaciones, la devaluación de otras monedas y los incrementos de costos tampoco ayudaron a una mejora de la competitividad. Frente a este nuevo escenario de retracción del mercado interno y escaso repunte de los mercados de exportación, las terminales estamos obligadas a adecuar nuestros programas productivos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Si las condiciones macro no se alteran significativamente -habrá que ver qué pasa con las tasas y la inflación-, lo previsible es que el mercado de 2019 esté en línea con el nivel de ventas del segundo semestre de este año, al menos en la primer parte del año, con expectativas de una progresiva mejora en la segunda parte. O sea, que anualizado estaríamos con un mercado que podría moverse entre las 700 y 600 mil unidades aproximadamente.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Obviamente condiciones macro consistentes y sostenibles, lo cual implica seguir haciendo foco en bajar la inflación a parámetros normales, y necesariamente propender al equilibrio fiscal. Creo que sigue siendo importante retomar la agenda de eliminación progresiva de impuestos distorsivos y continuar trabajando en la mejora de la competitividad con eliminación de trámites innecesarias, mejora de la infraestructura, atender los problemas derivados de los costos laborales no salariales, etc., evitando el retraso del tipo de cambio.

FORD

Gabriel López
Presidente Grupo Sur, Ford Sudamérica

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2018 arrancó con cuatro primeros meses de crecimiento interanual, tendencia que se revirtió fuertemente a partir de junio. Si bien las ventas anuales estarán en alrededor de 800.00 unidades, los volúmenes actuales son equivalentes a una industria de aproximadamente 600.000 unidades, significativamente más bajas que los niveles anteriores a la crisis. Un año muy desafiante en el cual continuamos invirtiendo en la modernización de la planta y localización de autopartes.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Esperamos para el año 2019 incrementos moderados de las ventas en el mercado local respecto del nivel actual, el cual se encuentra deprimido respecto de principio de año. En producción, estimamos que el mercado de Brasil continúe con una recuperación impulsando el crecimiento. Tendremos también un robusto plan novedades de productos que fortalecerá nuestra posición en el mercado local.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Es fundamental lograr una reducción de las tasas interés y estabilización de las variables macroeconómicas para volver a dinamizar el mercado local y poder trabajar sobre los factores estructurales que afectan la competitividad de la producción en Argentina, la cual continúa con un importante gap versus otras fuentes de producción para los mercados por los que competimos. Este último tema es fundamental para la industria automotriz dado el perfil netamente exportador de su producción.

HYUNDAI

Ernesto Cavicchioli
Vicepresidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Tuvimos un primer cuatrimestre muy bueno, el segundo malo y el tercero muy malo. Sin embargo nos enfocamos en generar un negocio sustentable para nuestra red de concesionarios pensando en tener un mejor 2019.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Las expectativas son prudentes pero mejores que los últimos dos cuatrimestres de 2018. Estamos renovando toda nuestra gama de productos y vamos a tener importantes lanzamientos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Para nuestro sector es clave que se elimine el distorsivo impuesto interno. Es una anomalía reflotada por la administración anterior que el gobierno actual prometio eliminar y no lo hizo aún. Funciona como barrera para arancelaria y genera una distorsion significativa en la oferta de productos. Tambien consideramos sano tener un tipo de cambio estable y un nivel de tasas e inflación mas bajo.

Naturgy
Hoy empieza todo de nuevo
Hoy es el primer dia de nuestra nueva vida. Hoy Gas Natural Fenosa renace con más energía que nunca. Como una nueva compañía. Más flexible, más ágil y más cercana.
Hoy Gas Natural Fenosa es Naturgy.

HONDA MOTOR DE ARGENTINA

Martin de Gaetani
Gerente Senior de Relaciones Institucionales

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Para Honda Motor de Argentina el 2018 fue un año importante dado que celebramos los 40 años en Argentina, con una presencia ininterrumpida y un crecimiento sostenido, año tras año: iniciamos las operaciones comercializando productos de la marca, con el tiempo inauguramos nuestra primera planta productiva y comenzamos a fabricar motos, y años más tarde nos convertimos en terminal automotriz. Hoy, somos la única planta en el país y en la región que produce simultáneamente en el mismo predio automóviles y motocicletas.

Si bien a nivel negocio no fue un año fácil por las condiciones macro económicas, el 2018 nos permitió alcanzar nuevos hitos: recuperamos el puesto número uno en el mercado de motos (como consecuencia de incorporar una nueva línea de producción), mejoramos nuestros índices de calidad y lanzamos cuatro modelos de automóviles en el mercado local: CR-V, FIT, ACCORD y recientemente el anuncio de la SUV compacta WR-V, lo que nos permite cerrar el año con un sólido portfolio, para satisfacer las necesidades de los consumidores y seguidores de la marca. Esto demuestra el potencial que tenemos como compañía y que nuestras proyecciones y apuesta al país, siempre son con miras a largo plazo.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Para el 2019, a nivel industria confiamos en que se recuperará a partir del segundo trimestre y para ello estaremos preparados, apostando fuertemente a la producción local y con sólidos portfolios de modelos en las dos divisiones de la compañía. Cabe destacar que estaremos celebrando la fabricación de un millón de unidades de motocicletas en el país: hoy, el 90% de las ventas de la compañía pertenecen a producción local. Argentina tiene un potencial enorme y apostamos a que el próximo año pueda demostrarlo.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En términos generales, es importante continuar trabajando en conjunto -estado, sindicatos y privados- para lograr un mayor crecimiento y competitividad a nivel país.

Si bien, desde nuestro lugar en particular, en la compañía estamos trabajando fuertemente para seguir impulsando el sector, tanto a nivel automotriz como de motos; es importante incentivar e impulsar la producción local. Argentina tiene un potencial enorme y tenemos que lograr aprovecharlo y capitalizarlo. En este marco, también se debe trabajar en el impacto de la carga impositiva, costos logísticos, capacitaciones laborales y la incorporación de nuevos mercados, entre otros factores que influyen decisivamente en nuestra industria.

MANPOWERGROUP ARGENTINA

Luis Guastini
Presidente

¿Cómo se desempeñó su entidad durante este año?

Este año hemos logrado cumplir con el proyecto de traslado de nuestra Casa Central al edificio WeWork Torre Bellini, un espacio moderno con características orientadas al co-working, fortaleciendo de esta forma una cultura de innovación, flexibilidad y trabajo colaborativo, y sumando condiciones para que los colaboradores puedan desarrollar su máximo potencial.

Además, hemos generado mejoras en los canales de contacto con nuestros candidatos y asociados, no sólo sobre la base de un sistema de atención que se focaliza en zonas estratégicas en donde se encuentran nuestros Centros de Talento -que operan desde 2017-, sino además poniendo foco en el desarrollo de herramientas virtuales que facilitan su experiencia. Un caso emblemático para nosotros es la "Comunidad ManpowerGroup", apoyada en una app mobile que permite a cada persona acceder a todo tipo de información, firma de documentación, información sobre liquidaciones e incluso a una plataforma de capacitación exclusiva (PowerYou).

Por último, en términos macro, el mercado se mantuvo moderado y con expectativas positivas durante todo el año. Si bien se mantuvo esa tendencia a lo largo de 2018; la actitud de cautela fue la que imperó entre los empleadores.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Con el objetivo de lograr la transformación digital en la compañía, en 2019 nos focalizaremos en dar continuidad a nues-

tro plan de inversión iniciando la tercera fase de su implementación. Algunos métodos de reclutamiento y relacionamiento con candidatos, asociados y clientes pasarán por un proceso de digitalización y automatización, lo que nos permitirá operar de una manera más ágil, dinámica e innovadora.

Argentina es un país que cuenta con recursos naturales y capital humano suficientes para ponerse a la vanguardia y convertirse en un polo productivo de la región, pero para ello resulta necesaria la implementación de cambios estructurales que garanticen el desarrollo sostenido de talento y una estructura tributaria que atraiga inversiones de largo plazo. Será fundamental buscar la forma para facilitar a las pequeñas y medianas empresas el poder generar mayor cantidad de puestos de trabajo dentro de marcos formales, ya que son el mayor motor de empleo en nuestro país.

Finalmente, y en línea con la agenda 2030 de Naciones Unidas, continuaremos promoviendo la diversidad e inclusión en el mundo del empleo a través de nuestra cadena de valor y con todos nuestros públicos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Creemos que toda política pública que busque incentivar la confianza y mejore la competitividad en Argentina impactará de forma positiva en la economía, fomentando el crecimiento del empleo.

En relación a nuestra actividad, somos un puente al empleo para muchos sectores de la población, dado que la provisión de personal eventual tracciona de manera genuina la incorporación de, por caso, jóvenes y mujeres al mundo del trabajo.

Finalmente, para lograr un crecimiento sostenido del empleo y para impulsar el desarrollo laboral es necesario desburocratizar y agilizar su regulación, facilitando esta modalidad de contratación especialmente para las pequeñas empresas.

MASSALIN PARTICULARES

MATÍAS O'FARRELL
VICEPRESIDENTE

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2018 fue un año de mucho trabajo y esfuerzo, con grandes desafíos a nivel interno como externo. La situación macroeconómica del país implicó redefinir la estrategia en determinados momentos, sin quitar nunca el foco en la sustentabilidad y en ofrecer el producto de la calidad que los consumidores esperan. Adicionalmente, seguimos profundizando nuestra transformación hacia una compañía más ágil, comunicativa y dinámica, para responder cada vez mejor a los requerimientos de nuestros públicos internos y externos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Para el 2019, planeamos continuar trabajando para mantener nuestro liderazgo en el mercado, haciendo foco en la eficiencia y la sustentabilidad, ejes clave en la gestión de nuestra compañía. Por otro lado, Philip Morris International ha invertido más de USD 4.500 millones de dólares en los últimos años y reunido a un equipo de 400 científicos para desarrollar productos sin combustión que tienen el potencial de reducir el riesgo de daño sobre la salud en comparación con los cigarrillos convencionales. Algunos de esos productos ya están disponibles en más de 40 países.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Entendemos que los gobiernos deben procurar mantener los impuestos a niveles equilibrados para evitar que se propague el comercio ilegal, que acarrea consecuencias negativas tanto para la recaudación fiscal como para las economías regionales de las provincias productoras. Es necesario que se tengan en cuenta las opiniones de todas las partes que conforman el sector y se puedan aunar esfuerzos para establecer marcos regulatorios y fiscales racionales e integrales, que apliquen por igual a todas las compañías que operan en el mercado.

MASTELLONE HNOS.

ERNESTO ARENAZA
SUBDIRECTOR GENERAL

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Como para la mayoría de las empresas, el 2018 fue un año de grandes complejidades. La coyuntura económica, la inflación, las altas tasas de interés, las sucesivas devaluaciones y la contracción en el consumo masivo interno hicieron de este año uno particularmente difícil.

Adicionalmente, nuestro sector desde hace aproximadamente 20 años se encuentra estancado con un importante atraso tecnológico en los tambos lo cual se traduce en una baja productividad. Este año la situación se agravó por los factores macroeconómicos previamente mencionados sumado a los meteorológicos, inundaciones y sequías que azotaron a las cuencas lácteas de nuestro país, colaboraron para que la realidad del sector fuera aún más difícil.

En Mastellone seguimos trabajando en el "Plan Más Leche" iniciado en el año 2015, uno de los proyectos más importantes que propusimos, para motivar y fomentar la lechería nacional. El objetivo es aumentar el nivel de producción, productividad y procesamiento de leche a nivel nacional en los próximos años, y seguir trabajando en el desarrollo de nuevas cuencas lecheras en línea con los objetivos planteados en el Plan Estratégico Agroalimentario 2020. Por otro lado, en San Luis construimos una planta de clasificación de materia prima y envasado de leche ultrapasteurizada, que abastece a todo el centro y norte del país.

En relación con el contexto sectorial, realizamos grandes esfuerzos adicionales para mejorar el precio de la compra de leche a los productores y de esta forma contribuir al equilibrio de toda nuestra cadena de valor.

Lo positivo del año es que en 2018 creció la exportación de productos como leche en polvo, suero de queso en polvo, dulce de leche y quesos a los siguientes destinos: Brasil, China, Argelia, Paraguay y Uruguay. Adicionalmente, comenzamos a operar en Bolivia a través de Arcor Bolivia como importador, llegando al mercado con más de 60 productos La Serenísima.

Con esto, buscamos aumentar nuestra producción de leche y destinarla al segmento de productos de alto valor agregado.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Desde Mastellone esperamos que el 2019 sea un año más estable a nivel macroeconómico. Con un escenario más favorable podremos recuperar el consumo masivo interno, penetrar el mercado con nuestras líneas de productos funcionales, implementar nuestro plan de expansión en Chile y seguir incrementando nuestras exportaciones a los países del Mercosur.

Tenemos en agenda proyectos de inversión para mejorar e innovar en nuestras distintas líneas de producto. Nuestro objetivo es buscar y reconocer oportunidades para atender nuevas categorías en las que podamos ser más competitivos, incrementando nuestro alcance a mayor cantidad de consumidores.

Asimismo, queremos brindar a cada público un producto que satisfaga sus necesidades, por lo que Mastellone sigue y seguirá invirtiendo en tecnología para continuar como líderes del sector en innovación de nuevos productos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Para reactivar la economía lo fundamental es recuperar la confianza y lograr el cumplimiento de las metas tanto inflacionarias como de evolución del tipo de cambio dentro de las bandas propuestas.

A su vez, es necesario bajar las tasas de interés y trabajar más por la economía real de nuestro país, apoyando a los sectores productivos para que puedan innovar, incrementar su productividad y ganar mercados externos que posibiliten aumentar la producción y de esta forma el empleo formal.

En relación a las políticas sectoriales, es fundamental que podamos trabajar en conjunto con el Gobierno para reactivar y seguir desarrollando el sector lechero. Para ello es de vital importancia que la producción de la lechería no provenga sólo de grandes tambos y cuencas establecidas, sino también de lograr que, en las distintas provincias de todo el país, se puedan desarrollar nuevas cuencas lecheras (como la que estamos promoviendo en San Luis) y el crecimiento de tambos más pequeños. Otra de las políticas públicas que contribuirían al impulso de nuestra industria, es el financiamiento e incentivo económico para potenciar la elaboración de productos lácteos.

BANCOPATAGONIA.COM.AR

BANCOPATAGONIA

EL USO DE PATAGONIA MÓVIL REQUIERE DISPONER DE UN TELÉFONO CELULAR CON SISTEMA OPERATIVO ANDROID O IOS (IPHONE) CON ACCESO A INTERNET Y SERVICIO DE DATOS. PARA PODER UTILIZAR EL SERVICIO DEBERÁ ACEPTAR PREVIAMENTE SUS TÉRMINOS Y CONDICIONES, LOS CUALES PODRÁN SER CONSULTADOS EN WWW.BANCOPATAGONIA.COM.AR O EN CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES. LOS COSTOS DE LA DESCARGA, DE LA UTILIZACIÓN DE LA APLICACIÓN Y EL DE LA NAVEGACIÓN, SERÁN LOS QUE COBRE LA EMPRESA DE TELEFONÍA CELULAR UTILIZADA POR EL CLIENTE Y SERÁN A SU EXCLUSIVO CARGO. BANCO PATAGONIA S.A. NO SERÁ RESPONSABLE POR LOS ERRORES EN EL SOFTWARE DE LA APLICACIÓN, NI POR LA SUSPENSIÓN, INTERRUPCIÓN O FALLA DEL SERVICIO PROVENIENTE DE UNA MEDIDA UNILATERAL DE LA EMPRESA DE TELEFONÍA CELULAR. LOS ACCIONISTAS DE BANCO PATAGONIA S.A. (CUIT: 30-50000661-3, AV. DE MAYO 701 PISO 24 (C1084AAC), CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES) LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS. EN VIRTUD DE ELLO, NI LOS ACCIONISTAS MAYORITARIOS DE CAPITAL EXTRANJERO NI LOS ACCIONISTAS LOCALES O EXTRANJEROS, RESPONDEN EN EXCESO DE LA CITADA INTEGRACIÓN ACCIONARIA POR LAS OBLIGACIONES EMERGENTES DE LAS OPERACIONES CONCERTADAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA. LEY 25.738.

MICHELIN EN ARGENTINA

Guillermo Crevatin
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante el 2018 lanzamos una nueva unidad de negocios: Michelin Flotas Conectadas, una solución tecnológica para la gestión de flotas y monitoreo de los vehículos y sus cargas. Estamos trabajando para dar a conocer nuestro servicio, promoviendo resultados positivos para nuestros clientes, ampliando la red técnica de instalación y mantenimiento. El objetivo es llegar a que los 58 centros de Michelin especializados en camión (actualmente ya han sido homologados 6 de ellos) tengan capacidad de instalar estos servicios, convirtiéndose así en la red más extensa del país.

En el segmento camión, ampliamos la oferta de medidas de los neumáticos MICHELIN X Works D y MICHELIN X Works Z, gama destinada a vehículos de carga que transitan caminos mixtos.Y recientemente anunciamos MICHELIN X Multi D2, para los ejes de tracción (D) del transporte de carga por ruta, que puede utilizarse en diversos tipos de vehículos que transitan media y larga distancia, recorridos sinuosos y diferentes tipos de suelo.

También abrimos nuevos Truck Centers.

En Agro lanzamos localmente las cubiertas Taurus, una marca parte del Grupo Michelin, destinadas a tractores de media/baja potencia.

Por otro lado, en autos y camionetas, en el tercer trimestre del año presentamos localmente MICHELIN Primacy 4, una cubierta de paseo de alta gama orientada al confort. También lanzamos mallas y fundas para nieve, un nuevo producto destinado a la conducción en zonas con nieve y heladas. Además, transversal a todas las áreas, siempre estamos ampliando en forma permanente nuestra red para asegurarnos de tener una capilaridad en el territorio nacional que nos permita ofrecer servicios a nuestros clientes en el lugar que lo necesiten. Este año ya inauguramos un total de 4 puntos de venta y tenemos previsto cerrar el año con un total de alrededor de 10 locales.

Por último, 2018 fue un buen año en cuanto a la participación en competiciones deportivas a nivel local. Estuvimos presentes en el Dakar (enero), CANAV Rally raid (marzo), Moto GP (abril), World Rally Championship (abril) y en la primera edición de The Green Expedition, una travesía con vehículos eléctricos que transitó la Ruta 40 a lo largo de la Cordillera de los Andes (abril).

Para nosotros es muy importante estar en este tipo de competiciones porque funcionan como laboratorios en el que nuestros especialistas investigan, recogen y analizan datos con el objetivo de contribuir a acelerar el desarrollo de nuestros próximos neumáticos para el mercado masivo.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En principio, nos proponemos consolidar nuestra nueva unidad de negocios MICHELIN Flotas Conectadas.

Por otro lado, en el resto de las áreas de negocios de Michelin Argentina, en el segmento de Autos y Camionetas tenemos previsto el lanzamiento de cubiertas destinadas a vehículos de aventura y competición, es decir, para utilizar predominantemente fuera de carretera.

Además, acompañaremos al mercado con lo que proponen los fabricantes de vehículos, que son cada vez más del tipo de plataforma SUV, crossovers y pick ups.Y reforzaremos nuestra presencia en los equipos originales de los principales modelos de la industria automotriz.

En Agro, el objetivo es continuar con la radialización del mercado. Es importante poder demostrar a los productores los beneficios de los neumáticos con tecnología radial Michelin, que sólo por mencionar algunas características, permiten ahorrar hasta un 30% de combustible, compactan menos el suelo (principal activo del campo) y duran más, lo que impacta directamente en la productividad del campo.

Por último, también estaremos trabajaremos en el posicionamiento de Taurus y de los neumáticos Michelin con la nueva tecnología Ultraflex.

Por otra parte, y transversal a todas las áreas de negocios, seguiremos ampliando nuestra red de puntos de venta. En Argentina puntualmente, nuestra red de revendedores se compone por más de 110 locales en todo el país, ubicados estratégicamente en diversos puntos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Estabilizar la moneda local, ayudar a reducir los índices de inflación, como también el costo capital, son medidas que podrían favorecer el consumo. Así como otras que podrían influir directa e indirectamente en nuestro mercado. Además, el despegue de la obra pública que favorezca nuestras unidades de negocio orientadas a este segmento especializado.

Otras acciones que beneficiarían al sector: la reforma impositiva y laboral, así como la disminución de los costos aduaneros y portuarios.

con Innovación

En Laboratorios Bagó trabajamos diariamente en la búsqueda de nuevas respuestas terapéuticas para ofrecer al cuerpo médico y pacientes, productos innovadores de última generación. 85 patentes obtenidas por investigación propia son fieles testimonios de nuestra misión.

Bagó | *Ética al servicio de la salud*

MOSTAZA

Pablo de Marco
Director de Operaciones y Franquicias

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
Para Mostaza, el 2018 fue un muy buen año, gracias a la consolidación de un plan expansión muy intenso, que se apoyó principalmente en el modelo de franquicias: en el segundo semestre, hemos inaugurado diez nuevos locales, y al cierre del año, finalizaremos con un total de 115, todos ellos ubicados en las plazas comerciales más importantes de Argentina, lo que nos permite mantener una presencia federal en todo el territorio argentino, desde Jujuy hasta Ushuaia.
En este marco, también hemos innovado en el diseño de nuestros locales, ya sean propios o a través de nuestros franquiciados, en busca de mejorar la experiencia de nuestros consumidores: desarrollamos espacios funcionales y flexibles para que puedan disfrutar de un momento en familia con sus hijos, estudiar o incluso tener reuniones de trabajo. Sin lugar a dudas contamos con un diferencial para seguir expandiéndonos. Tal es así que incorporamos un nuevo formato: Auto-Mostaza, con acceso exclusivo para adquirir productos desde los vehículos. Hoy estamos presentes bajo esta modalidad en el local de Panamericana, San Juan y Mataderos.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Tenemos grandes expectativas de crecimiento para el próximo año, las cuales se enmarcan dentro de un plan integral de la compañía en el que proyectamos alcanzar los 200 locales en los próximos cinco años. Para ello, recientemente hemos anunciado la incorporación de 1.000 nuevos puestos de trabajo en los próximos 12 meses.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Promocionar y apoyar a las empresas para que desarrollen más fuentes de empleo sostenido y el desarrollo de políticas a largo plazo que generen confianza para que se invierta cada vez más en el país.

MOTOROLA ARGENTINA

Germán Greco
Gerente General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
El 2018, fue un año complejo debido a los cambios en las condiciones macroeconómicas, que por momentos desalientan el consumo. De todos modos, la compañía fue uno de los únicos jugadores de la industria con un crecimiento marcado. Según datos oficiales, pasamos de un market share de 18% en septiembre de 2017 a un share de 36% durante septiembre de 2018, lo que representa un crecimiento del 100%, en una industria que se contrajo, y es el resultado de un gran año de la empresa. Motorola siempre se adaptó a las condiciones imperantes en el país y estamos trabajando duro para seguir trayendo las últimas innovaciones, como venimos haciendo hace más de 60 años. Estamos en condiciones de adecuarnos a las medidas que se presenten, siempre con la intención de llegar a nuestros clientes con los equipos en las mejores condiciones de calidad, precio y servicio.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Durante 2019, continuaremos nuestra estrategia focalizada 100% en el consumidor, siempre con el objetivo de ofrecerles el poder de elegir una mejor experiencia móvil. Se seguirá una estrategia focalizada en la marca Motorola: por un lado, se continuará fortaleciendo el portfolio, con la familia Moto E, continuaremos nuestro liderazgo en el segmento de la gama media con Moto G y la recientemente lanzada familia de motorola one (que trajo al país el primer teléfono con Android One), y por otro lado seguiremos innovando en la gama alta con la tecnología modular de la Familia Moto Z y los Moto Mods.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Principalmente se necesita más estabilidad con el dólar, y tasas de financiación más bajas que permitan el acceso a la tecnología a nuestros consumidores. El apoyo estatal es siempre un estímulo para la industria.
Motorola trabaja en Argentina desde hace más de 60 años, desde el 2000 produce en Tierra del Fuego, acompañando el incentivo de promoción industrial en la provincia, y desde hace años trasladó casi toda su producción a la isla. Una de las claves del éxito de una compañía radica en adaptarse lo más rápido posible a las medidas de cada país donde opera, y aportar en todo lo que esté a su alcance, para lo que es clave un trabajo en conjunto con el estado.

MOTOROLA SOLUTIONS

Pablo Orsei
Country Manager Argentina, Chile, Perú, Bolivia, Uruguay y Paraguay

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2018, la compañía cumplió 90 años a nivel mundial, y 60 como marca en Argentina. Además, continuó el proceso de modernización a través del asesoramiento e incorporación de tecnologías de vanguardia para hacer más eficiente la plataforma de comunicación tanto de empresas como de organismos dedicados a la seguridad pública.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Es un hecho que la incorporación de la digitalización e inteligencia artificial se han vuelto una tendencia a nivel mundial. Este es un escenario favorable para la compañía, en la medida en que nuestro liderazgo regional se ve consolidado por las adquisiciones de empresas con tecnologías de vanguardia. Por otro lado, estamos enfocados a impulsar nuestro modelo de servicios administrados como una parte clave de nuestra oferta de valor.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Es esencial pensar en el largo plazo para reactivar la economía, y sobre todo en las comunicaciones de emergencia. Si bien, actualmente, las fuerzas de seguridad nacionales cuentan con sistemas de comunicación instantánea, aún hace falta una regulación que garantice la alta confiabilidad, interoperabilidad, disponibilidad y exclusividad de las comunicaciones en situaciones críticas de datos, de situaciones de misión y operación crítica.

NATURGY EN ARGENTINA

Alberto González Santos
Gerente General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

2018 es un año donde hemos podido avanzar, fuertemente, con nuestro programa de inversiones, realizando obras de expansión en distintos municipios, permitiendo, que cada vez más bonaerenses, puedan conectarse al gas natural por redes y así mejorar su calidad de vida. A su vez, este año, hemos lanzado nuestra nueva marca a nivel global, dejando atrás 'Gas Natural Fenosa' y, reemplazándola por "Naturgy", con la que afrontaremos los nuevos retos definidos en el Plan Estratégico del Grupo para 2018-2022.

Al momento estamos transitando el complejo tema que generó la dolarización del coste del gas, pero estamos convencidos que se arribará a una solución que concilie las necesidades de los productores de gas con la capacidad del mercado y de los consumidores.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Tenemos numerosos proyectos y desafíos de cara al año próximo. Continuaremos realizando inversiones destinadas a la mejora del sistema de distribución y del servicio. Nos proponemos, siem-

pre, ir incorporando nuevas tecnologías para facilitar las gestiones de los usuarios y los procesos en general. Seguiremos ejecutando obras para realizar nuevas redes y así llegar a más familias, comercios e industrias.
Para ello, es fundamental continuar trabajando de manera sinergizada junto a los gobiernos nacional, provincial y municipal, para dedicar todos los esfuerzos a la expansión y, en especial, a la gasificación de barrios de familias de menores recursos.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar a su sector?
Las políticas públicas deben avanzar en la universalización del servicio, garantizando el papel de las distribuidoras como vehículo de expansión, así como promover el uso del gas natural en otras aplicaciones, por ejemplo en el transporte público de las grandes ciudades.
Es imprescindible dar estabilidad regulatoria, simplificar los procesos administrativos que involucran a todas las dependencias y, fundamentalmente, respetar todos los compromisos asumidos por todas las partes.

PREVENCIÓN SALUD

CARLOS HOFFMANN
GERENTE GENERAL

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?
Estamos cerrando un año muy positivo en el que con el fin de llegar a cada vez más personas con un servicio caracterizado por la atención de calidad, respuestas ágiles y cercanía permanente, hemos relanzado nuestra marca al mercado con una imagen totalmente renovada y con un nuevo enfoque en el servicio.

Entre las principales acciones que hemos desarrollado como parte de esta nueva etapa, se destacan una nueva estética que se aplica a las distintas comunicaciones que mantenemos con nuestros públicos y la renovación de nuestras plataformas digitales (sitio web, app y sitio de autogestión), incluyendo la credencial digital para los afiliados y el consultorio médico virtual.
Además, presentamos novedades como la ampliación de la cobertura en prestaciones claves, como ortodoncia y óptica. En lo comercial, lanzamos un innovador servicio de cotizador digital y pre-afiliación para nuestro cuerpo de ventas.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?
Para el 2019 queremos seguir creciendo, tal como lo hemos hecho desde nuestro origen hace cuatro años, a fin de posicionarnos entre los actores más importantes del mercado de medicina prepaga.
Por otra parte, buscaremos potenciar las alianzas estratégicas con los prestadores de mayor prestigio, con el convencimiento de que son una parte esencial de nuestro negocio.

Además, prevemos seguir ampliando la dotación de oficinas propias en todo el país, para estar siempre cerca de los afiliados también de manera presencial, y continuar a la vanguardia en materia de tecnología aplicada a nuestra propuesta de valor, para que los afiliados puedan contar con nuestros servicios en el momento que lo necesiten.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?
Para reactivar la economía de nuestro país, es necesario implementar medidas tendientes a poner freno a la inflación en el corto plazo; brindar apoyo a las PyMES, que son una importante fuente de empleo y uno de los motores de la economía nacional; y reactivar el consumo mediante la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores.

CERVECERÍA Y MALTERÍA QUILMES

Martín Ticinese
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año comenzamos con un primer trimestre positivo para la industria, en línea con el crecimiento que tuvimos el año anterior (un 12% arriba vs 2016). Sin embargo, a partir de abril comenzamos a ver una desaceleración similar a la que tenían el resto de las categorías de consumo masivo del mercado. Esto es en parte, resultado del contexto país, pero también tuvimos el componente extraordinario del aumento a partir de marzo, de la alícuota del Impuesto Interno a la cerveza en la Reforma Tributaria (de 8% a 14%).

La industria venía de 18 meses de crecimiento positivo, pero a partir de este hito pasó a tener una caída contra el año anterior.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El desafío para el próximo año es volver a poner a la industria en un camino de crecimiento, y continuar trabajando en la expansión de la categoría con el foco puesto siempre en el consumidor. Para ello, en 2016 anunciamos nuestro plan récord de inversiones por 26.870 millones de pesos para el período 2016-2020. Para fin de año tendremos el 50% de este plan ejecutado.

Nuestro plan de inversiones y nuestra historia de 128 años en el país demuestran nuestro compromiso con el desarrollo económico y social de la Argentina. Apostando al crecimiento de la industria cervecera, que es una economía federal presente en todo el país, que genera más de 125.000 empleos entre directos e indirectos. Somos una compañía que quiere estar por 100 años más. Por eso es que además de trabajar en el desarrollo económico de país, trabajamos en nuestro impacto ambiental y en el cuidado de los recursos naturales. Recientemente lanzamos nuestra nueva plataforma de sustentabilidad, 100+, a través de la cual buscamos contribuir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Compartimos la agenda de Gobierno para llevar a la Argentina hacia un país mejor, de crecimiento, oportunidades y desarrollo, pensando en propuestas y políticas que tengan como objetivo el crecimiento del país. Pero, por otro lado, lo que sí nos preocupa son algunas decisiones económicas que discriminan la categoría de cervezas y como consecuencia, afectan su desarrollo y crecimiento. La cerveza ya parte de un esquema tributario discriminatorio con respecto a otras bebidas con alcohol que no pagan Impuestos Internos, y la Reforma Tributaria ha aumentado la presión sobre la industria, pasando de un 52% a un 56%.

RED LINK

Jorge Larravide
Gerente Comercial

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Para Link el 2018 es un año de mucho trabajo abocado a proyectos de tecnología al servicio de las personas. Con el objetivo de satisfacer las expectativas de 28 millones de argentinos de todas las geografías, todas las edades y niveles socio económicos, encaramos distintos tipos de soluciones para facilitar lo cotidiano. Este año seguimos consolidando nuestra presencia tanto en Cajeros Automáticos como en Plataformas Web y Mobile que utilizan personas, empresas y gobiernos.

Superamos los 9.000 Cajeros Automáticos sumados a los casi 200 Cajeros Express, la nueva modalidad con gran impacto y excelente recepción por parte de los Comercios.

Dentro de las innovaciones tecnológicas, se van desplegando nuevas prestaciones en el campo de la Biometría, principalmente en lo que refiere a poder utilizar un Cajero Automático sin utilizar la tarjeta de débito, solamente con el reconocimiento de la huella dactilar del cliente.

Link ya opera, entre sus clientes y presta servicio al primer Banco 100% digital de la Argentina, Wilobank, quien desarrolla un nuevo paradigma en la atención de clientes: un Banco sin sucursales físicas.

También se introdujeron nuevos avances en la Banca Digital, las Soluciones para Aplica-

ciones Móviles y de Medios de Pago tanto para Individuos, empresas y comercios

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Para el 2019 esperamos continuar creciendo, sumando nuevas alternativas de pagos digitales masificando por ejemplo el uso de la Billetera Digital VALEpei. Esto permite solucionar muy fácilmente y en forma inmediata los pagos cotidianos por bajos montos entre personas y en pagos a comercios con distintas modalidades como por ejemplo el código QR. Esto ya existe actualmente, un Comercio o Profesional puede cobrar muy rápidamente, con acreditación inmediata y en forma gratuita sus operaciones a partir de que su comprador escanee el código QR que lo identifica con sus datos a través de la app de Billetera.

En el 2019 será clave la difusión a través de campañas comerciales y de comunicación masiva.

También creemos que el 2019 será un año donde las soluciones que utilicen la Biometría como mecanismo de identificación y de seguridad se irán consolidando. En 2018 ya empezó, pero hay que sumar nuevas alternativas de Biometría además del reconocimiento de huella dactilar, tales como reconocimiento facial, de iris, de voz, etc. Estos mecanismos tienen que estar al servicio de garantizar mayor seguridad a las personas que usan medios digitales y a facilitar los trámites.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Creemos firmemente que todos los sectores de la economía tienen que seguir trabajando para lograr crecimiento. Pero ahora, más que nunca, necesitamos de colaboración real, apertura entre industrias, ser más eficientes, bajar costos, no reinventar la rueda todos los días sino integrar lo que tenemos.

Hay muchas cosas en las que nos puede ayudar la tecnología pero también podemos mejorar mucho a partir de conceptos de integración y de inclusión, tanto en el financiero como en lo tecnológico.

SANCOR SALUD

Fernando Werlen
Director General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Con base en un planeamiento estratégico este año cerramos un quinquenio alcanzando y superando los objetivos. Las metas que nos propusimos nos exigían aumentar nuestra cartera de Asociados y fortalecer nuestra presencia en todo el país, todo esto nos llevó a posicionarnos en los puestos más altos del ranking nacional de Prepagas. Lo Logramos y, como resaltamos siempre, sin ceder en calidad de servicio, por el contrario, mejorando e innovando continuamente nuestros planes. Hoy contamos con la confianza de más de 460.000 personas y 1.200 empresas, y tenemos la red de profesionales más grande del país.

Claro que no estuvimos ajenos al contexto nacional, pero supimos anticiparnos a muchas circunstancias que podrían habernos impactado negativamente, sin embargo, tomamos decisiones previas atentos a potenciales situaciones y así cuidamos la salud de la compañía. Estamos acostumbrados a trabajar con una mirada largoplacista que contemple diversas variables. Así que podemos decir que cerramos un año en el que logramos sostener la tendencia de crecimiento de nuestro Grupo de Medicina Privada.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Sabemos que nos espera otro año desafiante, pero somos positivos y apostamos a que irán apareciendo índices de mejora económica que anuncien una recuperación paulatina. Todo esto en un escenario electoral que por supuesto aportará lo suyo. Las expectativas como empresa es ofrecer un sistema de salud sostenible que continúe siendo una opción competitiva a nivel nacional donde las personas encuentren en nosotros coberturas que se adapten a sus necesidades y que reciban un servicio de excelencia. Esto tiene un trasfondo que está signado por la revisión constante de nuestras ofertas y nuestros procesos, y por la innovación "como lente" que atraviesa transversalmente todos los equipos. Es imposible afrontar de otra manera un área como es la salud, que está permanentemente influenciada por avances tecnológicos y científicos. Los paradigmas cambian y es nuestro propósito movernos y dar respuestas al ritmo que la sociedad lo demanda.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Antes que nada, hay que establecer prioridades en la agenda. Sin duda que corregir la inflación es una, porque nos impacta de forma directa en el accionar de un negocio, como así también la generación de las fuentes de empleo.

Creemos en los especialistas y en quienes tienen la responsabilidad de gobernar la Argentina, confiamos en que irán apareciendo índices de mejora económica. Desde nuestro lugar, estamos convencidos de que el país para recuperarse y crecer necesita volver a encontrarnos como argentinos en los valores que nos resaltan, unidos, con un objetivo compartido, el de una Nación saludable.

UN MUNDO DE BENEFICIOS PARA VOS Y TUS EMPLEADOS.

PYMES

OBTENÉ LAS MEJORES HERRAMIENTAS PARA PAGAR LOS SALARIOS DE TU EMPRESA.

- Rapidez en el alta de las Cuentas Sueldo de tus empleados.
- Sistema online para acreditación de sueldos de manera ágil y segura.
- Atención telefónica exclusiva a través de la **Mesa de Ayuda para Plan Sueldo** de lunes a viernes de 8.30 a 20 hs.
- **Línea aguinaldo** para financiar la demanda adicional de capital de trabajo[1]

Además, accedé a capacitaciones a través del **Programa para el Desarrollo Pyme.**

Conocé más en **macro.com.ar**
o en la sucursal más cercana a tu domicilio.

Te acompañamos a crecer.

0810-555-2112
macro.com.ar

Macro
Tu Banco cerca, siempre

PARA MAYOR INFORMACION CONSULTE EN MACRO.COM.AR. O AL TELÉFONO 0810-555-2112. (1) LÍNEA DISPONIBLE PARA CARTERA COMERCIAL. OTORGAMIENTO SUJETO A LAS CONDICIONES DE CONTRATACIÓN Y APROBACIÓN CREDITICIA DE BANCO MACRO S.A. CONSULTE TASA DE INTERÉS, GASTOS, COMISIONES, SERVICIOS ACCESORIOS, COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL Y EJEMPLO REPRESENTATIVO CON SU OFICIAL DE EMPRESAS O EN LA SUCURSAL MÁS CERCANA A SU DOMICILIO.

SCANIA ARGENTINA

Andrés Leonard
Director General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Realizando un análisis del 2018, podemos evidenciar un primer semestre de marcada actividad comercial y un segundo semestre con cierta desaceleración. En términos comerciales, la excelencia y modularidad de nuestros productos nos ha permitido obtener una amplia participación de mercado, especialmente en el segmento de camiones de más de 300 cv y 16 toneladas, donde continuamos posicionados como líderes.

Este año hemos logrado un hito en materia de sustentabilidad, ya que en octubre realizamos el 1° Foro de Transporte Público Sustentable. Con la presencia de importantes funcionarios y oradores destacados, Scania continúa afianzando su liderazgo en materia de soluciones de transporte sustentable.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El 2019 es un año muy importante para la marca, porque tendremos la llegada de la nueva generación de camiones a nuestro país. Con esta nueva generación, Scania ampliará su oferta y gracias a su exclusivo sistema modular, ofrecerá aún más configuraciones y un completo portafolio de servicios que incrementan la productividad de sus unidades. Es importarte destacar que trabajaremos fuertemente para ofrecer en el mercado argentino la mayor cantidad de productos con combustibles alternativos, ya que tenemos la tecnología disponible aquí y ahora.

Esperamos ingresar, también de la mano de la nueva generación, en nuevos segmentos. En lo que es camiones, buscaremos fortalecer la presencia en el segmento de distribución urbana y regional, introduciendo por primera vez un motor de 7 litros. En paralelo continuaremos trabajando con fuerza en el sector de los buses interurbanos, y en lo que respecta a nuestra gama de motores, seguimos innovando en el segmento de los propulsores para embarcaciones de placer.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En términos generales, podemos decir que las inversiones en infraestructura y el desarrollo de planes de financiación son dos elementos de relevancia que pueden desempeñar un rol sumamente positivo para el sector.

SHELL ARGENTINA

Sean Rooney
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue un año intenso de reordenarnos para crecer. En abril anunciamos la venta de nuestros activos de refinación, venta y distribución de combustibles y lubricantes a Raízen, que es ahora la operadora de la red de más de 665 estaciones de servicio que, de todos modos, seguirán llevando la marca Shell gracias a un acuerdo de licencia de marca entre las dos compañías. En octubre se completó la transición y tomé el rol de presidente de Shell Argentina con el objetivo de impulsar la producción de gas y petróleo no convencional en Vaca Muerta. Nos focalizamos en nuestras áreas con mayor potencial y ya estamos produciendo 4.500 barriles diarios de petróleo promedio.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Es un año muy prometedor para nuestras actividades en la cuenca neuquina. Estamos terminando de evaluar la decisión de pasar a etapa de desarrollo masivo en tres de nuestras siete áreas de petróleo no convencional. Esto implicaría un salto en términos de inversión, producción, generación de empleo. Tenemos áreas que son excepcionales

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

La industria petrolera tiene horizontes temporales de muy largo plazo a la hora de analizar las decisiones de inversión. No estamos mirando el corto plazo. Nos fijamos en la riqueza de los recursos, que en Vaca Muerta es de las mejores a nivel global, buscamos tendencias en materia de precios internos y externos, avances en términos de disponibilidad y calidad de infraestructura y servicios, que es la gran deuda del sector, y otros factores técnicos. El análisis de todas esas variables nos está ofreciendo perspectivas prometedoras. Lo que esperamos del Gobierno es seguir promoviendo un mercado libre y mantener estabilidad en las reglas de juego.

Nº de inscripción en SSN 501 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LOS SEGUROS SON EMITIDOS POR CAJA DE SEGUROS S.A. FITZ ROY 957 (C1414CHI),C.A.B.A., CUIT: 30-66320562-1. LA FIGURA HUMANA HA SIDO RETOCADA Y/O MODIFICADA DIGITALMENTE.

SINTEPLAST

Claudio Rodríguez
Director de Administración y Finanzas

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

2018 representó un real desafío. Este año logramos ampliar nuestra participación de mercado en Argentina con la compra de la marca Polacrin y en Uruguay con la adquisición de la fábrica de pinturas Elbex. Además, hemos incorporado una nueva unidad de negocios dedicada a la Construcción, lo que significa una apuesta fuerte, que apunta a estar presente no sólo al finalizar la obra sino desde el minuto cero.

También estamos realizando una importante inversión en un depósito inteligente. Este nos permitirá mejorar nuestra capacidad de despacho, duplicando la actual (pasando de 250.000 litros/día a 500.000 litros/día).

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Apuntamos a que este 2019 sea otro año de crecimiento para nuestra Compañía. Somos una empresa que siempre ha capitalizado cada una de las crisis que hemos atravesado como país, aprovechándolas como grandes aprendizajes. Y esta no será la excepción.

Sabemos que debemos estar listos para cuando las cosas cambien, por eso nuestros objetivos tienen que ver con seguir incorporando nuevos productos y servicios para brindarles a nuestros clientes siempre lo mejor. Un claro ejemplo es la nueva unidad de negocios que hemos lanzado este año, dedicada a la Construcción. Para nosotros es una apuesta muy fuerte que, estamos seguros, seguirá creciendo y posicionándose en un mercado nuevo para Sinteplast.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

A nivel económico, necesitamos que la Argentina aprenda a vivir sin déficit y que tenga sus cuentas ordenadas. Eso permitirá que la confianza vuelva a nuestro país y que podamos transitar un periodo de estabilidad.

La baja de aquellos impuestos distorsivos, deberá ser un tema a tratar el año próximo. Sin dudas, las inversiones irán creciendo en la medida que haya reglas claras, impuestos lógicos y un horizonte de confianza.

Nuestro mayor deseo es que Argentina entre en un periodo de continuo crecimiento que nos permita bajar, sobre todo, los índices de pobreza. Es un punto fundamental.

SIEMENS ARGENTINA

Javier Pastorino
CEO y Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Nuevamente hemos superado las ambiciosas metas de negocio planteadas para este año y lo hemos logrado generando al mismo tiempo un impacto positivo en la sociedad a través múltiples proyectos de ampliación y modernización de la infraestructura del país, en áreas tales como la energía, el transporte, la industria y la salud.

La innovación sigue siendo una de nuestras fortalezas y factor clave de éxito, que nos ha permitido ser competitivos generando valor para nuestros clientes. Recordemos que la innovación es uno de los tres valores de la compañía, juntamente con la excelencia y la responsabilidad.

Haciendo foco en proyectos y logros concretos del último período, merecen mencionarse dos ejemplos de innovación relacionados con la transformación digital, aspecto que es central en nuestra estrategia. El primer ejemplo está relacionado con la puesta en marcha de un Centro Digital de Control Remoto y Monitoreo de plantas de generación de energía eléctrica, desde donde se gestionan actualmente una docena de turbinas de gas instaladas recientemente. Otro ejemplo reciente de un proyecto en el campo de la digitalización está relacionado con una moderna implementación para un cliente en el sector de Oil&Gas, a quien hemos provisto sistemas de Supervisión, Control y Adquisición de Datos para un monitoreo inteligente de la producción de Shale Gas en un yacimiento en Vaca Muerta, Provincia de Neuquén. El sistema está basado en un software de arquitectura abierta de Siemens, sobre el que se elaboró la interfaz de operación del proceso.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Asesoramiento personalizado.

Búsqueda de mercados.

Financiación especial.

Solicitalo hoy mismo en
bancoprovincia.com.ar

Banco Provincia

CONSULTAR TÉRMINOS Y CONDICIONES EN PÁGINA WEB WWW.BANCOPROVINCIA.COM.AR. PRÉSTAMOS SUJETOS A CONDICIONES DE APROBACIÓN DEL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. BANCO PROVINCIA DE BUENOS AIRES. CUIT 33-99924210-9. CALLE 7 N° 726, LA PLATA. **CARTERA DE CONSUMO**

Nuestra expectativa es poder seguir desarrollando en 2019 proyectos que permitan consolidar nuestro crecimiento y modernizar al país. Particularmente respecto al tema de la digitalización -que está revolucionando la economía global- continuaremos promoviendo la evolución hacia la Industria 4.0, para que las empresas locales puedan desarrollar todo su potencial, siendo más eficientes, flexibles y competitivas a través del desarrollo de nuevos modelos de negocios. Al respecto, muchas de nuestras innovaciones se desarrollarán en base a "MindSphere", nuestro sistema operativo abierto y basado en la nube para Internet of Things (IoT), que permite conectar la infraestructura física al mundo virtual para recolectar enormes cantidades de datos (Big data). A partir de su análisis y procesamiento, se facilita la toma de decisiones y mejora la eficiencia de los activos conectados, aprovechando todo su potencial y permitiendo el desarrollo de modelos de negocio innovadores.
También durante 2019 mantendremos nuestro compromiso de pensar y actuar en el interés de las futuras generaciones dando apoyo a la educación en ciencia y tecnología en los niveles primario, secundario, terciario y universitario, tal como lo venimos haciendo desde hace años.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

A pesar de los múltiples proyectos que se han ejecutado y los que se encuentran en desarrollo, tenemos aun como país grandes necesidades en materia de infraestructura. Nuestras expectativas están centradas por un lado en el modelo PPP, el cual, en la medida en que los indicadores económicos mejoren, podrá ser un modelo que genere un mercado atractivo para las empresas de tecnología.
Por otro lado, existe también un gran potencial en el mercado local producto de la necesidad de mejorar la eficiencia en las compañías, particularmente en el sector industrial. El camino hacia la digitalización es una gran oportunidad para incrementar su competitividad, y la de Argentina como país exportador. Quienes se animen antes a emprender el cambio serán los ganadores, y nuestra empresa es el partner ideal para acompañarlos en ese camino lleno de desafíos y oportunidades.

TELECOM

Carlos Moltini
CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

El balance 2018 es altamente positivo para la compañía, con la aprobación de la fusión entre Telecom y Cablevisión como hito fundamental. Con la integración de las estructuras de ambas empresas, hemos logrado fortalecer la posición de la nueva Telecom en un mercado altamente competitivo, en el que participan operadores trasnacionales y que demanda inversiones intensivas y permanentes en tecnología. En este sentido, en lo que va del año, nuestras inversiones han sido un 50% superiores a las realizadas por cada empresa por separado hasta el año pasado.
Esto nos permite acelerar los tiempos para consolidar la mejor y más sustentable red fijo-móvil, al nivel de las redes convergentes de los países más desarrollados. Se trata de un salto cualitativo en términos de cobertura, capacidad y calidad de servicio para los clientes, que se traduce en mayor despliegue para redes de acceso, fibra óptica para redes urbanas e interurbanas, y el desarrollo de sistemas que unifiquen todos los servicios.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

La gestión de Telecom está atravesada por diversos pilares estratégicos en los que se está trabajando en forma integral y que serán rectores de nuestra actividad durante los años venideros. Como mencioné en el punto anterior, uno es el despliegue de infraestructura que le permita a la compañía ofrecer más servicios, con una red fija y móvil de características diferenciales. Potenciar la plataforma de sistemas que nos permita administrar esos servicios, centrado en el big data y otros elementos de software necesarios para atender las necesidades de nuestro volumen de clientes es otro eje estratégico. Finalmente, el tercer pilar de nuestra estrategia se focaliza en la transformación de nuestra cultura interna que nos permita acompañar los objetivos de negocio, con foco en el cliente.
Por otro lado, estamos listos para ofrecer cuádruple play (Internet, televisión y telefonía fija y móvil) a partir del año que viene, cuando estemos autorizados para hacerlo. Estamos preparados para competir, para ofrecerle a los consumidores mejores opciones y mejor calidad de servicio.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En Telecom apoyamos las normas o decisiones gubernamentales que favorezcan el despliegue de redes para darle mayor dinamismo al sector de las telecomunicaciones. Porque consideramos que la conectividad y el acceso a las comunicaciones son fundamentales para el desarrollo económico, social y cultural de nuestro país. En este marco valoramos la decisión de extender la conectividad en todo el país, que se ve reflejada en el Plan Nacional de Telecomunicaciones y Conectividad recientemente anunciado por el Poder Ejecutivo Nacional. Entendemos que el Estado debe alentar la voluntad de empresas como Telecom, con la capacidad y compromiso de invertir en redes modernas y potentes que acerquen a los argentinos productos y servicios de alto nivel.

SANCOR SEGUROS

Grupo asegurador **número 1** del **mercado argentino**.

10,54% de participación del **mercado de seguros**.

1 de cada **10** argentinos eligen nuestras **coberturas**.

2 de cada **10** trabajadores están protegidos por nuestra ART, **Prevención Riesgos del Trabajo**.

Está en nuestra esencia. **Primero lo logramos**, después lo decimos.

Comunicate con tu **Productor Asesor de Seguros**
o llamá al **0800 444 2850**

www.sancorseguros.com.ar /

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | Organismo de control | SSN Superintendencia de Seguros de la Nación

TELEFÓNICA DE ARGENTINA

Federico Rava
Presidente Ejecutivo

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2018 hemos continuado con el despliegue de nuestra red 4G a lo largo del país, y hemos realizado un importante despliegue de la tecnología FTTH (Fiber to the Home), que posibilitará que nuestros clientes accedan a más servicios digitales.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

Estamos en un momento clave de la historia de las telecomunicaciones argentinas. Si se definen reglas de juego que realmente posibiliten un mercado integrado sin asimetrías, sin dudas nos espera un 2019 lleno de oportunidades para nuestros clientes y para la economía argentina en su conjunto. De lo contrario Argentina perderá otra oportunidad.

Nuestros clientes son crecientemente exigentes: por ese motivo, en 2019 redoblaremos nuestros esfuerzos para brindarles servicios digitales acordes con una industria en constante evolución.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

En lo referente al sector económico que conocemos, vemos que la tendencia mundial es la convergencia de tecnologías y servicios, y a nivel local nuestra industria está atravesando cambios sustanciales, cuyos impactos sentirán no sólo los actores involucrados sino, en definitiva, quienes deben ser sus beneficiarios finales: los clientes.

Por lo tanto, consideramos que, hoy, es de importancia capital que las autoridades completen la definición de las reglas que garanticen la dinámica competitiva para nuestro sector, que necesita de inversiones constantes para satisfacer las necesidades cada vez más sofisticadas de los clientes. Confiamos en que las dinámicas de la industria se adecuen a los marcos normativos, y no a la inversa: hoy, la Argentina necesita imperiosamente claridad y estabilidad en las reglas de juego en una industria cuyo desarrollo es vital para el crecimiento del país.

VOLKSWAGEN ARGENTINA

Hernán Vázquez
Presidente y CEO

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

2018 fue un año particular para la industria, ya que comenzó como un año con proyecciones récord y finalizó con una caída fuerte en ventas. Sin embargo, gracias a la recuperación del mercado brasilero, vimos un crecimiento en la producción. En este contexto, Volkswagen Argentina logró mantener el liderazgo en ventas durante los primeros diez meses del año y mostró un incremento mayor al de la industria en producción (+5,7% interanual) y exportación (+30,9% interanual), mientras que redujo más que el promedio las importaciones (-14,5% vs 2017).

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En Volkswagen Argentina reforzaremos nuestra estrategia de ventas para afirmar nuevamente el liderazgo en el país, que venimos manteniendo hace 15 años. Lanzaremos el T Cross, en línea con la estrategia de producto de la Nueva Volkswagen, colaborando con el objetivo de aumentar la oferta de SUV en el mundo y en la región. En relación a la producción, estaremos avocados al desarrollo y adaptación de nuestros Centros Industriales para los nuevos proyectos que se fabricarán en ellos: Tarek para Pacheco y una nueva caja de transmisión para Córdoba.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Creemos que el país debe crecer, desarrollando aún más la industria nacional para poder continuar abriendo mercados, capacitando a nuestros recursos profesionales y desarrollando nuevas tecnologías para adecuarnos a la Industria 4.0. Creo que hay que trabajar como país, como industria y desde VW para ser más competitivos. Para esto necesitamos políticas y reglas claras que impulsen el desarrollo del sector, ya que tenemos muchas oportunidades de mejora para poder crecer, como el fortalecimiento la cadena de valor, la baja de los costos impositivos, logísticos y de la materia prima. Tenemos todos los recursos y debemos dar un paso adelante para realmente avanzar y lograr la Argentina que todos queremos.

Planes simples y flexibles
a la medida de tu empresa

Llamadas y mensajes ilimitados
a móviles y fijos de todo el país,
de cualquier compañía.

Internet a medida
según la necesidad
de cada usuario.

Roaming incluido
Navegá con los gigas de tu plan
y hablá a precio local en toda América
con los planes desde 4 gigas y en
América + Europa con el plan de 15 gigas.

Office 365
Creá, editá, compartí y almacená
los archivos de tu empresa
con las aplicaciones de Office.

Atención personalizada
las 24 hs. los 365 días del año.

Soul Setter Buenos Aires

Contratá el plan para tu empresa
0800-122-1000
claro.com.ar/empresas

Claro

Es simple

CONDICIONES EN CLARO.COM.AR/EMPRESAS. AMX ARGENTINA S.A. CUIT: 30-66328849-7, AV. DE MAYO 878, CABA.

WALMART ARGENTINA

Agustín Beccar Varela
Gerente General

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Sin lugar a dudas, fue un año complejo para todo el sector en general. La retracción del consumo se sintió de manera constante en el año, y más aún en el último semestre. Sin embargo, a pesar de la coyuntura y la complejidad de la economía, nos fuimos reinventando y transformando en un contexto difícil pero con grandes desafíos que implicaron un esfuerzo y una estrategia de negocio más fuerte y a corto plazo. Un ejemplo claro, fue el relanzamiento de nuestro sistema de precios donde pusimos foco en ofrecer a los clientes la oportunidad de no renunciar a sus compras de la canasta básica y ofrecerle precios bajos todos los días. Fue un año de gran esfuerzo pero con el claro desafío de reinventar el negocio pensando siempre en el cliente y mejorando su experiencia de compra.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

El 2019 será un año enfocado a la transformación en todas las aristas del negocio. Desde la planificación de nuevas aperturas, hasta la remodelación de tiendas y la optimización de los procesos, pasando por las iniciativas de desarrollo y capacitación de nuestra gente, buscaremos enfocarnos en nuestros clientes para brindarles soluciones innovadoras, a partir de la inversión y uso de tecnología, que le den la mejor experiencia de compra, día a día. En este sentido, vamos a ir fortaleciendo nuestra plataforma de eCommerce para llegar a nuevas regiones del país y ampliando el servicio de pickup a través de socios estratégicos que nos ayuden a eficientizar el servicio de entregas a domicilio para garantizar la mejor propuesta omnicanal. Asimismo, vamos a continuar fortaleciendo nuestro sistema de precios de manera que el cliente pueda encontrar todos los días precios bajos en un gran surtido de productos de la canasta básica e incrementar la presencia de nuestra marca propia, con el objetivo de ofrecer precios bajos, todos los días.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Creemos que es necesario, en principio, una política que transforme el comercio informal y desarrolle un mercado verdaderamente competitivo donde la productividad, el empleo formal y la educación sean aspectos clave para el desarrollo del sector. Por otro lado, todas las iniciativas que promuevan el consumo, la financiación en las compras y la oferta de crédito, serán herramientas efectivas para contribuir con la reactivación del mercado interno.

ZANELLA

Walter Steiner
Presidente

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

Si bien hemos iniciado el año con buenos índices de crecimiento en torno al 20%, el aumento de los costos como consecuencia de la fuerte valuación del dólar produjo una contracción en las ventas. De todos modos, nuestro balance es positivo en varios aspectos: en 2018 hemos cumplido 70 años de trayectoria en el sector, siendo la marca de motos más antigua de toda Sudamérica; logramos alcanzar las 2.4 millones de motos fabricadas en el país y como terminal automotriz comenzamos a producir vehículos de 4 ruedas.

¿Qué expectativas tiene para el 2019?

En 2019, esperamos alcanzar un volumen de ventas de 120.000 unidades, lo cual representará un crecimiento en comparación con 2018 y una participación de mercado del 25%. Además, en el marco del primer Salón Moto, hemos adelantado cuatro nuevas marcas que serán lanzadas en 2019: Steiner –dedicada al segmento eléctrico–, Ceccato, Lambretta y la línea de utilitarios. Todas ellas con tecnología sustentable y con la misma calidad, diseño e innovación que caracterizan a nuestros productos.

En mi opinión considero que en los próximos 10 años el 50% de las motos serán eléctricas y Zanella es una marca pionera en ese segmento ya que somos la única empresa que posee la homologación para fabricar este tipo de motovehículos. Por ello, nos encontramos trabajando fuertemente en desarrollar para el año próximo motos sustentables con el medioambiente y que satisfagan las necesidades actuales de nuestros actuales y potenciales clientes.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Sin dudas se debe fomentar la industria nacional con reglas claras y acuerdos arancelarios que permitan apuntalar la producción local. Asimismo, es necesario contar con tasas de interés mucho más bajas, estabilizar la política cambiaria, permitir mejores condiciones de financiamiento y bajar considerablemente los índices de inflación.

Movistar ahora también es televisión.

Tv

Llegó la nueva TV interactiva de Movistar a tu casa para ver cuando y donde quieras.
Con la verdadera Fibra de 300 Megas, instalación sin agujeros y todos los canales con Full HD incluido.

TV + 300 MEGAS Fibra + Fijo

40% de descuento **POR 12 MESES**

movistar
ELEGÍ TODO

0800-333-0112
movistar.com.ar/television

SUJETO A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA. VÁLIDO EN ARGENTINA DEL 15/10/18 AL 31/12/18.
MÁS INFO EN MOVISTAR.COM.AR/LEGALES/TELEVISION

invertirOnline.com

Donde todos pueden invertir

- Hacelo de forma fácil desde cualquier lugar
- Empezá a operar desde $10.000

SUJETO A TÉRMINOS Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE INVERTIRONLINE S.A. ("IOL") - AGENTE DE LIQUIDACIÓN Y COMPENSACIÓN PROPIO Nº 273/CNV – AGENTE COLOCADOR Y DISTRIBUIDOR INTEGRAL DE FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN (ACYDI FCI) Nº1/CNV - CUIT 33-70785245-9, SAN MARTÍN 323 PISO 11° - CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES. LAS OPERACIONES REALIZADAS POR EL CLIENTE NO ASEGURAN RENDIMIENTOS DE NINGÚN TIPO NI CUANTÍA Y SUS INVERSIONES ESTÁN SUJETAS A LAS FLUCTUACIONES DE PRECIOS DEL MERCADO, NO PUDIENDO RESPONSABILIZAR A IOL POR LAS EVENTUALES PÉRDIDAS QUE PUDIERAN PRODUCIRSE.