

Revista **Económica**

AÑO XXXVIII / N° 181 / MAYO-JUNIO 2023



SolFrut

NUEVA PLANTA INDUSTRIAL DEL PRIMER
PRODUCTOR DE ACEITE DE OLIVA DEL PAÍS



Galicia Nera

LA TECNOLOGÍA ES LA GRAN ALIADA
PARA LOS NEGOCIOS EN EL AGRO



YPF Luz

PRIMER PARQUE SOLAR EN SAN JUAN




Barbieri

70 AÑOS. DEL PEQUEÑO TALLER A EMPRESA GLOBAL



Luciano Berenstein

ALBEMARLE: INVERSIÓN Y EXPLORACIÓN DE
LITIO EN CATAMARCA



Alejandro Prosperi

AUTOMATIZACIÓN: ASPECTOS A TENER EN
CUENTA EN LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

sustentabilidad

CONOCÉ LA FINANCIACIÓN QUE TENEMOS PARA TU PYME

Hacelo
online.

En solo
unos minutos.

Resolvé
tu necesidad.

Te financiamos hasta **\$8.000.000.**


**SUPERVIELLE
HUMAN BANKING**



CONOCÉ TU OFERTA



Cartera Comercial. El efectivo otorgamiento de cualquier financiación y el monto de la misma está sujeto a condiciones de contratación y calificación crediticia favorable a consideración de Banco Supervielle S.A Bmé. Mitre 434, CABA, CUIT 33500005179, I.G.J. N° 23, F° 502, L. 45, T° A de Estatutos Nac, Sociedades por Acciones. Esta imagen ha sido retocada y/o modificada digitalmente. Más información en www.supervielle.com.ar/negocios/pymes.

Argentina resiliente

Nuevamente el país se encuentra frente a definiciones sobre quienes serán los candidatos que competirán en las PASO de agosto en el camino a las elecciones presidenciales de octubre, siempre y cuando no haya un dedo rector que "simplifique" el proceso previamente y en algunos espacios vayan con candidato único a la contienda.

Esta historia ya la vivimos, deberíamos poder atravesarla con optimismo y esperanza si no fuera por la aguda crisis por la que estamos inmersos la gran mayoría de los argentinos. Una crisis que tiene su anclaje en los desaciertos y desencuentros que la política ha generado porque la crisis económica y social que venimos padeciendo tanto tiempo no tiene otro origen que en la fenomenal decadencia de la política argentina. La desilusión y descreimiento en los espacios políticos da como resultado el advenimiento de ciertos personajes iluminados y desbordados que bajo el discurso de ser antipolítica y con ideas absolutamente delirantes y peligrosas (económicas y sociales) consiguen el apoyo de diversos sectores de la población que están hartos a su entender de más de lo mismo.

Se sigue poniendo por delante a las figuritas que van a ir a las elecciones por sobre las ideas, los programas y los proyectos de país. Se sigue priorizando el marketing político vacío, con spots publicitarios y slogans de campaña similares a los productos que venden las empresas, sin darse cuenta que la sensación de disociación entre la política y la realidad del país es enorme. Es necesario un gesto claro y fuerte de la política para volver a generar la idea inequívoca que es en el marco de la

democracia y sus instituciones donde se resuelven los problemas y que no son una casta como por momentos parece y algún vivo aprovecha para vender sus delirios.

Mientras todo esto sucede hay un país real que no la pasa bien, que vive del día a día sin poder planificar o proyectar con una enorme incertidumbre, pero así y todo sigue para adelante. Hay una Argentina resiliente, y basta ver solo como ejemplo algunos de los contenidos de nuestra publicación, donde podemos ver empresas (personas) que invierten, investigan, crecen, se desarrollan en las condiciones más adversas, en definitiva, apuestan por el país porque tampoco es como nos quieren hacer creer las usinas del desánimo que está todo perdido. El potencial de Argentina y su gente sigue siendo enorme. Las posibilidades de recuperación, crecimiento y desarrollo están ahí siempre y cuando logremos racionalidad en las políticas con acuerdos que trasciendan el color político de turno, con objetivos comunes, insertos en el mundo. Cuando la política vuelva a estar a la altura de las circunstancias, los proyectos país por delante de las personas que circunstancialmente estén al frente del Ejecutivo y las ideas sobre los personalismos empezaremos a desandar el camino de la decadencia.

Sumario



4 pag.

SOLFRUT

Nueva planta del mayor productor de aceite de oliva del país



8 pag.

MARCOS HERBÍN

GALICIA NERA: La tecnología la gran aliada para los negocios en el agro



10 pag.

YPF LUZ

Inauguración de su primer parque solar en San Juan



16 pag.

ALBERTO GABRIEL

Seguros PyMEs. Lo que hay que saber para evitar desastres financieros



20 pag.

LUCUANO BERENSTEIN

ALBEMARLE: inversión y exploración de litio en Catamarca



22 pag.

SINTEPLAST

Nueva planta productiva en San Luis



42 pag.

SUSTENTABILIDAD

Grupo Galicia - BBVA

6 pag.

COMAFI

Facundo De Pina, ciberseguridad

26 pag.

INDUSTRIA PETROQUÍMICA

Tendencias y desafíos hacia un futuro sostenible

14 pag.

BANCO SUPERVIELLE

Financiación para PyMEs y emprendedores

28 pag.

FATE

Campaña "Cambiar para mejor"



12 pag.

PATRICIO GIGLI

Más empresas en las ciudades de todo el país



13 pag.

BARBIERI

70 años. De pequeño taller a empresa global



24 pag.

ALEJANDRO PRÓSPERI

Automatización de los centros de distribución. Aspectos a tener en cuenta



40 pag.

ELIANA BANCHIK

Michelin, el compromiso de ser 100% sustentable en 2050

18 pag.

BANCO CIUDAD

Convenio con Bodegas Argentinas

35 pag.

LABORATORIOS BAGÓ

Nuevas colaboraciones con startups

23 pag.

BANCO PATAGONIA

WAPA, nueva solución de cobranzas

39 pag.

NATURGY

Programa de uso eficiente de los recursos naturales

Staff

Edición 181

MAYO - JUNIO 2023

FUNDADOR

Juan Luis Rechax

DIRECTORES

Rodolfo G. Rechax

Luis A. Piñeiro

COLABORADORES

Alberto Junco

Hernán Castiñeira de Dios

JEFE DE ARTE

Mark Rechax

SUPERVISIÓN TÉCNICA

Enrique Rial Martínez

ADMINISTRACIÓN

Bettina Rechax

Revista ECONÓMICA es una publicación digital

Santos Dumont 3743

Capital Federal

Tel: (05411) 1544032763

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: reveconomica@gmail.com

rechax2@gmail.com

www.revistaeconomica.com.ar

Solfrut inauguró su nueva planta industrial

De San Juan al mundo



Con una inversión de U\$S 14.800.000 y otra planificada de U\$S 9.000.000 más, Solfrut, la mayor productora de aceite de oliva de la Argentina, inauguro su nueva planta industrial, la más importante de la región, que operará bajo los más estrictos parámetros de sustentabilidad y calidad. Instalada al pie de los olivares, con una capacidad de molienda de 24 millones de kilos de fruta en los 60 días que dura la campaña, la nueva planta industrial de aceite de oliva en proceso integrado es la más grande de América Latina. La misma duplicará volúmenes de almacenamiento al tiempo que permitirá una mayor capacidad instantánea de molienda, garantizando productos de altísima calidad además de innovar y modernizar equipamientos y procesos. Esto significa que desde las tolvas de recepción de fruta hasta los molinos, y decanters se ha sobredimensionado la capacidad de cada etapa para poder procesar una mayor cantidad de fruta de manera de brindar la mejor respuesta para adaptarse a las siempre variables condiciones climáticas o el ritmo de la cosecha. La capacidad instantánea de molienda supera os 400.000 Kg de fruta por día, lo que equivale a un camión repleto de fruta por hora (20.000 kg/h). En lo que se refiere a la guarda de aceite, se elevó de 2.000 a 4.000 toneladas.

Se trata de una planta sustentable no sólo por el uso racional del agua sino por la utilización de energías renovables tanto en las estaciones de riego como en la almazara; asimismo cuenta con salas de tanques termo estabilizadas con paneles y refrigeración VRV; Luminarias con tecnología LED; descarozado y compostado del orujo para su uso como fertilizante orgánico. Esta obra permite mayor eficiencia extractiva, mejor calidad de los aceites y un menor costo industrial por tonelada, impactando tanto en el mercado de exportación como los productos destinados a retail con su marca Oliovita y marcas de terceros. En la actualidad se envasan 3.850.000 de botellas por año, en distintos formatos que son comercializadas en el mercado interno y de exportación, así como la provisión de graneles a los mercados más exigentes del mundo. Una de cada cinco botellas de aceite de oliva que se consumen en Argentina es producida por Solfrut y Oliovita es la primera marca en aceite extra-virgen del mercado. "Uno de los objetivos de este extraordinario proyecto que nos llena de orgullo es incrementar la capacidad total de producción a lo largo de toda la cosecha. Lo que implica no solamente contar con una mayor capacidad de recepción, molienda y elaboración, sino además con la posibilidad de operar eficientemente las 24 hs. del día, sin paradas técnicas en el período óptimo de zafra que para

obtener aceites de máxima calidad ronda los 60 días", comentó Sofía Chediack, directora industrial de Solfrut. "Esta capacidad, una de las más altas en la Región y que se encuentra a la altura de las almazaras más importantes del mundo, incide directamente en la productividad disminuyendo los costos operativos permitiendo llegar al mercado con un aceite de oliva de alta calidad y eliminando costos productivos innecesarios", indicó Javier Sepúlveda, gerente industrial. Desde hace 30 años Solfrut mantiene un creciente ritmo de inversiones en la región, cuenta además con un total de 3.000 hectáreas implantadas con olivos, vid y pistachos en sus tres fincas (Finca JJ y el Principio en San Juan y Finca Capayán en La Rioja) que se suman a su bodega Finca del Enlace, hoy alcanza más de 100 millones de dólares de inversión en San Juan, y tiene un plan de inversiones en la nueva planta de aceites y el proyecto de 700 ha. de pistacho que en total superarán los 112 millones en 2025. "Sin dudas este es un nuevo jalón, un hito muy importante para nuestro grupo que encuentra en la Olivicultura un campo de desarrollo en las economías regionales en las que continuamos invirtiendo en forma sostenida a lo largo del tiempo" expresó José Chediack, presidente de Grupo Phrónesis.

Desde hace 30 años Solfrut mantiene un creciente ritmo de inversiones en la región, cuenta además con un total de 3.000 hectáreas implantadas con olivos, vid y pistachos en sus tres fincas

Ciberseguridad



Facundo De Pina
CISO (Chief Information Security Officer) en Banco Comafi



La ciberseguridad es un riesgo global, que viene creciendo de manera exponencial y diversificado en todo tipo de industria, sin excepción. Cuando se materializa un ciberincidente, el objetivo de los ciberdelincuentes es hacerse de la información o lo que llamo "Joya de la Corona" y luego secuestrar esta información a cambio de un rescate, paralizando las operaciones de negocio, incrementando el riesgo reputacional.

¿Como podemos proteger, nuestra organización?

Un primer paso, es conocer nuestro nivel de madurez en términos de Ciberseguridad, para realizar inversiones de manera inteligente, con indicadores de gestión, evolución de madurez y mitigación de riesgos.

¿Como hacer un análisis de madurez?

Existen varias alternativas. Contratando un tercero o de manera gratuita, ingresando a los sitios de NIST o CIS (estándares internacionales) que cuentan con formularios públicos para bajar y trabajar offline de manera segura y completar con nuestra información. Este formulario, devuelve un scoring de madurez y detalle de puntos a mejorar.

¿Qué tipo de Ciber Estafas sistémicas existen?

Cuentas Mulas: Son cuentas a nombre de personas, que facilitan la recepción y transferencias de fondos fraudulentos. En algunos casos, la persona, puede hacerlo de manera consciente y en otros, sin saberlo. **-Ingeniería Social:** Ciberdelincuentes obtienen usuario, contraseña, token etc. contactando a la persona, por redes sociales, telefónicamente, SMS, email y/o mensajería instantánea como Whatsapp y Telegram. **-Tarjeta de crédito:** Obtienen el número y código de seguridad aplicando ingeniería social, clonación de la banda magnética o mismo algún delincuente que obtuvo acceso físico a la tarjeta en el momento de realizar una compra en un comercio. **-Troyano Mekotio:** Es un virus, que utilizan los ciberdelincuentes, para infectar laptop, PC y teléfono. En general, esta infección, se produce, por la apertura de un E-mail enviado como Phishing con un link adjunto o documento (también pueden enviarlo, por redes sociales, SMS, whatsapp y telegram) y al hacer clic, descarga e instala el virus, para registrar todo lo que escribimos obteniendo usuarios, claves, tokens etc. También modifica nuestro navegador y puede mostrar la página de un Home Banking que no es el oficial, sino uno fraudulento creado específicamente, por el ciberdelincuente.

¿Como proteger a nuestros clientes y protegernos de las Ciber Estafas?

Existen varias medidas, para mitigar el riesgo, dependiendo de la industria. La clave está en concientizar de manera continua, utilizando pastillas de comunicación simples y amigable, para transmitir el mensaje en pocos segundos e ir incrementando el conocimiento de manera gradual al estilo MVP en metodologías ágiles. Algunas recomendaciones **-Antivirus** actualizado. Actualizaciones de seguridad en nuestro sistema operativo (Windows, Mac etc.) **-Activar** autenticación en dos pasos, para WhatsApp, redes sociales, sitios web y Apps.

Eje:

WhatsApp: Ajustes- Cuenta-Verificación en dos pasos. Instagram: Perfil- configuración-Seguridad- autenticación en dos pasos. -Cambiar PIN de nuestra tarjeta SIM (chip), el cual viene con 12345 de fábrica. Esto evita ante la pérdida o robo, no pueda ser utilizado en otro teléfono. **Android y iOS:** Configuración-Seguridad- Bloqueo tarjeta SIM -No bajar Apps de sitios que puedas encontrar en buscadores, sino directamente desde el Play Store de Android o Apple. Por último, no tipear y compartir, datos confidenciales en sitios y/o Apps no oficiales como es el caso de usuario, contraseña, token etc. Jamás en redes sociales y en especial WhatsApp.

Conocé los programas de Galicia Sustentable con impacto positivo para la comunidad

Financiamiento Sostenible ✕

Cambio climático ✕

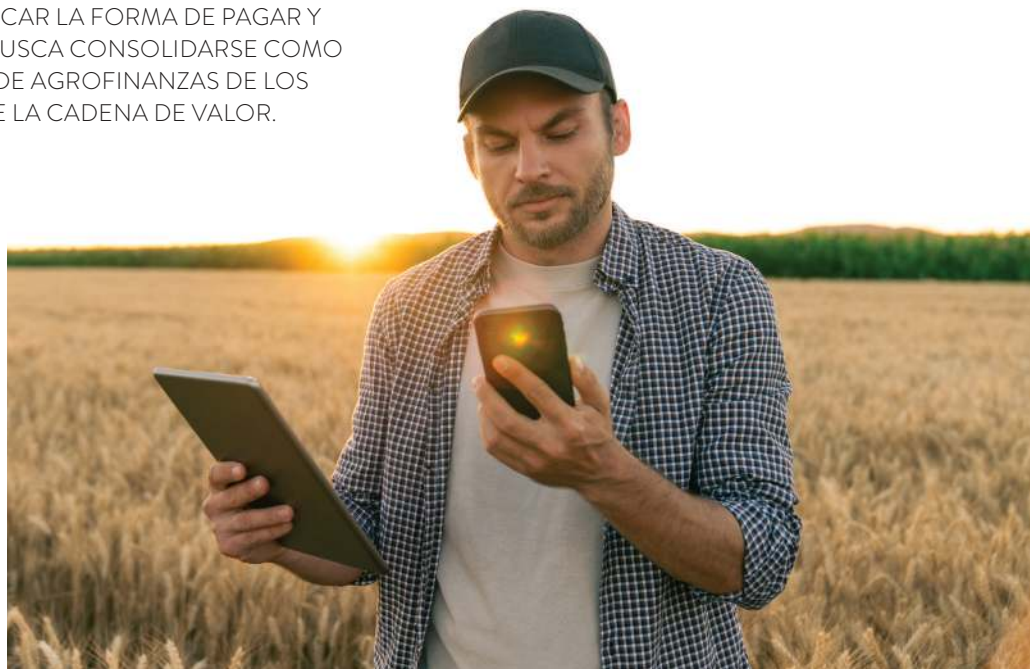
Desarrollo Local ✕

Diversidad e inclusión ✕

Educación Financiera ✕

La tecnología es la gran aliada para los negocios en el agro

LA REVOLUCIÓN DIGITAL ESTÁ ACELERANDO LA TRANSFORMACIÓN DEL AGRO Y PUEDE SER UNA SOLUCIÓN PARA LOS GRANDES DESAFÍOS QUE SE LE PLANTEAN AL SECTOR. NERA NACE COMO UNA RESPUESTA A LA NECESIDAD DE SIMPLIFICAR LA FORMA DE PAGAR Y FINANCIARSE EN EL AGRO. BUSCA CONSOLIDARSE COMO LA PRINCIPAL PLATAFORMA DE AGROFINANZAS DE LOS PRINCIPALES JUGADORES DE LA CADENA DE VALOR.



La tecnología se ha vuelto un aliado clave para que el agro-un sector estratégico para la economía- acelere su transformación y capitalice las oportunidades que le presenta un mercado global que demanda cada vez más alimentos de alta calidad, producidos de forma sostenible.

Argentina y Brasil vienen liderando la revolución digital en el campo. Muchos jugadores comenzaron a integrarse dentro de la cadena, a la vez que han surgido un gran número de startups especializadas en la región que recorren diferentes instancias del ciclo productivo (Big Data, agricultura de precisión, genética y protección de cultivos, mecanización de labores, trazabilidad, market-places, etc.)

En igual sentido, la irrupción de la tecnología está también cambiando la forma de hacer negocios en el agro, promoviendo el desarrollo de soluciones que ayudan al productor a optimizar la toma de decisiones financieras y a disponibilizar una mayor variedad de alternativas para hacer frente a los desafíos de una campaña cada vez más compleja, producto de la sequía y la coyuntura económica.

“Actualmente el productor financia entre un 60% y 80% de su producción. Para hacerlo recurre a diferentes entidades y plataformas que debe analizar, comparar y gestionar de forma separada, incluso muchas veces analógica. Hoy la digitalización permite simplificar este proceso y disponibilizar todas las alternativas para financiar la compra de insumos, en un mismo lugar para que el productor pueda comparar y elegir la más conveniente desde la palma de su mano”, señala Marcos Herbin, CEO de Nera.

Nera es un ecosistema digital de pagos y financiamiento para el agro. Nacida originalmente como una propuesta de valor diferencial del Grupo Galicia, conecta a productores y proveedores con entidades financieras y medios de pago para optimizar la gestión agrofinanciera de toda la cadena de valor.

En esta plataforma, el productor encuentra financiación bancaria con granos (ya sea disponibles o futuros), así como también soluciones de gestión para el negocio. Se trata de un desarrollo con múltiples opciones de personalización que le permiten al usuario elegir las condiciones que mejor se adapten a su flujo de fondos y ciclo productivo. “Si analizamos todas las combinaciones posibles



Marcos Herbin, CEO de Nera

Actualmente el productor financia entre un 60% y 80% de su producción. Para hacerlo recurre a diferentes entidades y plataformas que debe analizar, comparar y gestionar de forma separada, incluso muchas veces analógica. Hoy la digitalización permite simplificar este proceso y disponibilizar todas las alternativas para financiar la compra de insumos, en un mismo lugar para que el productor pueda comparar y elegir la más conveniente desde la palma de su mano

de convenios, plazos y modelos de amortización, el productor tiene más de 26.000 alternativas para elegir la más conveniente de acuerdo con su operación y modelo de negocio”, explica Herbin. En un contexto como el actual, las soluciones de financiación flexible y en pesos han cobrado gran relevancia y son una de las alternativas más elegidas por los productores a la hora de hacer las compras para su campaña. “Durante el primer trimestre superamos los 1.200 proveedores ofreciendo convenios en la plataforma y alcanzamos un total de 3.000 transacciones. La mayoría corresponden al segmento de insumos, luego le siguen los rubros de ganadería y en menor medida combustible”, destacó Herbin. Durante 2023 y 2024, la compañía prevé integrarse progresivamente con múltiples plataformas para brindar la posibilidad de procesar distintos medios de pago, ofrecer acuerdos con diferentes entidades bancarias y sumar nuevos servicios, como la cobertura de riesgos, los e-cheq o la posibilidad de combinar diferentes medios de pago. A su vez, apunta a expandir la plataforma a otros países relevantes del mapa agropecuario.

Acerca de Nera:

Nera es un ecosistema digital de pagos y financiamiento para el agro. Nacida originalmente como una iniciativa del Grupo Galicia, la compañía se posiciona como la primera plataforma de soluciones digitales, prácticas e integradas para optimizar la gestión agrofinanciera de más de 1.500 proveedores y 12.000 productores que forman parte de la cadena de valor. Así, busca traer el futuro del campo al presente para una región más conectada, eficiente, sustentable y líder en el escenario global.

YPF Luz inauguró su primer parque solar en San Juan



EL PARQUE SOLAR ZONDA APORTARÁ 100 MW DE ENERGÍA RENOVABLE AL SISTEMA NACIONAL, EQUIVALENTE A LAS NECESIDADES DE UNOS 88.000 HOGARES.

YPF Luz inauguró el Zonda, su primer parque solar, ubicado en la localidad de Bella Vista, departamento de Iglesia en la provincia de San Juan. En su primera etapa, el parque alcanza una capacidad instalada de 100 MW equivalente a la energía que utilizan más de 88 mil hogares, y evita la emisión de más de 110.000 toneladas de dióxido de carbono por año.

El Zonda cuenta con un factor de capa-

cidad de 36% y 170.880 paneles bifaciales instalados en una superficie total de 200 hectáreas. Su energía renovable, eficiente y sustentable está destinada a grandes usuarios y clientes industriales en el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER). El acto de inauguración contó con la presencia del gobernador de la provincia de San Juan, Sergio Uñac; la secretaria de Cambio Climático, Desarrollo Sostenible e Innovación del Ministerio de Ambiente de la Nación, Cecilia Nicolini; el intendente de Iglesia, Jorge Espejo; el presidente de YPF, Pablo González; el CEO de YPF Luz, Martín Mandarano; entre otras autoridades nacionales, provinciales y municipales. Durante el encuentro Sergio Uñac expresó "Ver que una empresa emblemática que tiene nuestro país sigue federalizando su administración y su gestión nos hace pensar que San Juan y la Argentina no solo tienen

presente, sino que también tiene mucho futuro". Y, agregó "El desarrollo de las energías renovables es una necesidad para proteger al medio ambiente. Hoy, San Juan es la primera provincia generadora de energía solar en el país dando 410MW". Por su parte, Pablo González, manifestó "Venimos a ratificar el compromiso de YPF e YPF Luz con la inversión y la contribución en materia de energías renovables. Estamos probando de qué manera mancomunada, se puede ser eficiente, crecer en producción y ser amigable con el ecosistema". Además, comentó "San Juan es la primera productora de energía solar en el país y eso lo vamos a seguir fortaleciendo con el trabajo serio y profesional que ya venimos haciendo." Con una inversión de más de USD 90 millones, que se financió con la emisión de un bono verde de USD 63,9 millones y con financiamiento de ANSES; la primera etapa



de construcción tuvo una duración aproximada de 16 meses, brindando la posibilidad de generar empleo y un incremento en la actividad económica local a través de la demanda de servicios indirectos y proveedores locales.

El Zonda tiene el potencial de dos nuevas etapas de ampliación, de 100MW cada una, que ampliarán la producción del parque a 300MW. Esto sumado al acuerdo con el EPSE en Tocota podría alcanzar los 500MW solares en la zona, logrando abastecer el consumo eléctrico de 440.000 hogares.

Por último, Martín Mandarano, destacó "Sentimos un fuerte orgullo de estar en San Juan materializando lo que un año atrás era un anuncio. Hoy el Zonda es una realidad, estamos inaugurando nuestro primer parque solar, en uno de los puntos de mayor radiación del mundo". Y, agregó "Con el Zonda diversificamos la tecnología de nuestros activos, y ya son seis provincias donde YPF Luz tiene activos en operación aportando al desarrollo del país y al bienestar de las personas".

El parque ya obtuvo la autorización de CAMMESA para comenzar a operar los primeros 30 MW y se están finalizando las últimas etapas de comisionamiento para que pronto comience a operar al 100%.

Con el Zonda, YPF Luz alcanzará una capacidad instalada total de 3.232MW, de los cuales 497MW corresponderán a energía renovable. De esta manera, la compañía se afianza como el tercer generador del país, superando los 3,2GW de capacidad instalada, el segundo en energía renovable, y como el líder en el mercado a término de energía renovable, destinado a clientes industriales con un market share de 36%.

ENAP firma contrato comercial con YPF para iniciar la importación temprana de crudo argentino

Se trata de la primera compra de crudo trasandino que hará posible iniciar la marcha blanca del oleoducto OTA-OTC que conecta Vaca Muerta en Neuquén hacia la región de Biobío.

La Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) de Chile firmó un acuerdo comercial con la petrolera argentina YPF para realizar una primera importación spot de crudo, que permitiría iniciar próximamente la marcha blanca del sistema Oleoducto Trasandino, conocido como OTA-OTC, que conecta Argentina y Chile.

El contrato se extenderá por unos 45 días, durante los cuales se considera una compra de ~41.000 b/d (barriles por día) que serían entregados entre los meses de mayo y junio próximos. Para ENAP se trata de una operación habitual de compra que, sin embargo, tiene la relevancia de ser el paso inicial para el reinicio de la interconexión energética-petrolera entre ambos países, en el largo plazo.

"Este acuerdo comercial es un paso más hacia el objetivo de poner en marcha el oleoducto trasandino y como ENAP nos permitirá también realizar pruebas tempranas de importación de crudo desde Argentina; y por el lado logístico y operacional nos entregará información esencial para tomar definiciones futuras", explica el gerente general de ENAP, Julio Friedmann. Agrega que: "De esta manera, podremos comenzar la marcha blanca y el crudo transitará por el oleoducto chileno-trasandino una vez que estén resueltos y en regla todos los temas operativos y normativos pendientes, además de las inspecciones y mantenimientos técnicos del oleoducto para garantizar la seguridad e integridad de las instalaciones. Estamos enfocados en operar de manera responsable y financieramente sostenible", señala Friedmann. Cabe recordar que OTA-OTC -también conocida como OTASA del lado argentino- es una empresa en la que participa, además de ENAP (con 36,25%), la argentina YPF (con 36%) y la estadounidense Chevron (con 27,75%).

Primer trimestre 2023

YPF vuelve a crecer en producción, mejora sus niveles de rentabilidad y continua con su ambicioso plan de inversiones. Durante el primer trimestre de 2023 el EBITDA ajustado de la compañía alcanzó los 1.044 millones de dólares, un 12% superior al trimestre anterior, consolidando una ganancia neta de 58.600 millones de pesos, más que duplicando la ganancia del primer trimestre de 2022.

La compañía continuó con su ambicioso plan de inversiones, que asciende a 5.000 millones de dólares para este año. Durante el primer trimestre, YPF invirtió 1.300 millones de dólares casi un 80% más respecto al mismo período de 2022.

Más Empresas en las ciudades de todo el país



Patricio Gigli,
director ejecutivo de la **Asociación de Emprendedores de Argentina**

fuerte apoyo del gobierno y la universidad local y el empuje de un clúster de tecnología que crece todos los años y se diversifica. Ejemplos como estos se repiten en Oberá, Resistencia, Palpalá, Venado Tuerto, Villa María, Río Gallegos, Corrientes, Tres de Febrero, Las Parejas, Puerto Madryn, Rafaela y en todo el país.

Cada vez son más las ciudades argentinas que implementan programas de apoyo a los emprendedores, convencidos del rol que tienen los nuevos emprendimientos en los procesos de desarrollo económico a través de la generación de riqueza, la introducción de la innovación en el proceso productivo (que genera cambios en la productividad y diversificación de la economía) y la creación de nuevos puestos de trabajo.

Esta tarea, en la que intervienen el gobierno municipal, en general a través de su área de desarrollo económico y/o social, las universidades con presencia local y otras instituciones educativas, organizaciones de la sociedad civil y cámaras de empresas, entre otros actores locales, no es del todo sencilla. Para apoyar a los emprendedores, las organizaciones locales deben administrar, con recursos limitados, una agenda nueva de gestión del desarrollo, que incluye desde la formación del capital humano (desde el entrenamiento de la población en habilidades emprendedoras y socioemocionales hasta la enseñanza de saberes técnicos en administración de negocios y oficios) hasta el acceso al financiamiento, el fortalecimiento de la infraestructura de acompañamiento y mentoría para los emprendedores (como las incubadoras y los espacios de trabajo colaborativo), la regulación y definición del marco normativo y la consolidación de la comunidad emprendedora. Se suma, además, la coordinación con las iniciativas de apoyo a emprendedores que surgen desde los otros niveles de gobierno y su adapta-

ción al contexto productivo local.

Argentina necesita más y mejores empresas en todo el país y la respuesta está cada vez más en el territorio y sus saberes, dinámicas y oportunidades. Por esta razón, es de vital importancia acompañar a los gobiernos y actores locales, promoviendo instancias de formación y capacitación para potenciar sus capacidades, potenciando las redes para promover el asesoramiento de pares y el intercambio de información, experiencias y buenas prácticas y conectando, sobre todo, con las oportunidades que ofrece la región y el mundo.

Por esta razón desde la Asociación de Emprendedores de Argentina acompañamos el lanzamiento de Ciudades Emprendedoras, el programa de la Red de Innovación Local (RIL) para acompañar a 50 ciudades en el desarrollo de diagnósticos de su política productiva y a 5 ciudades en el diseño de un plan concreto con acciones y metas medibles. El programa cuenta con el apoyo de Remax y de Marea Ventures Partners (que desarrolló la herramienta de diagnóstico) y contará con contenidos brindados por organizaciones del ecosistema emprendedor, como Endeavor, Mayma, Sumatoria y otras. Más empresas es más empleo y más desarrollo y arraigo en cada rincón de la Argentina.



Barbieri celebro sus 70 años De pequeño taller a empresa global

El patio trasero de una casa en Ramos Mejía fue el espacio prestado donde un 4 de abril de 1953, Arduín Darío Barbieri con la ayuda de su esposa Ilda, construyó el taller de herrajes que años más tarde se convertiría en lo que es hoy Barbieri, una empresa argentina líder en el rubro de la construcción y reconocida a nivel internacional. Las claves del éxito de Barbieri para sostener su crecimiento como pyme, fueron siempre su cultura y valores, que materializan el sueño y la filosofía de Arduín Darío Barbieri; un hombre que creía que todo su trabajo empresario tenía sentido si ayudaba a hacer mejor la vida de las personas. El vínculo con las personas, la cercanía con los clientes y la pasión por la calidad fueron los pilares fundamentales que convirtieron a Darío en un referente en materia de Responsabilidad Social Empresarial.

Luego de la mudanza del taller original a Lanús, zona sur del conurbano bonaerense, Barbieri comenzó a crecer en forma

exponencial y forjando su cultura donde las personas; tanto colaboradores como proveedores, clientes y la comunidad, son lo más importante. A mediados de la década de los 70, la llegada de la segunda generación Barbieri trajo avances en capacidad administrativa y una fuerza comercial perseverante que propició el paso de ser un pequeño taller a una empresa familiar. Hacia finales de la década del 80, fueron definidos los ejes fundamentales que guían el accionar de la compañía hasta el día de hoy: buena relación entre sus integrantes, el logro de buenos resultados y el desarrollo de sus colaboradores. Durante el período entre 1990 e inicios de los 2000, Barbieri incorporó Drywall y Steel Frame como unidades de negocio con la adquisición de nuevas máquinas, y comenzó a conformar los perfiles que actualmente la convierten en líder de la construcción en seco. Hacia 1998, nace su consultora especializada Consul Steel, con el objetivo de facilitar la transición del profesional de la construcción en



húmedo hacia la construcción en seco. Para 2008 y ya exportando el 60% de su producción a más de 20 países de América, Europa y África, Barbieri muda sus operaciones al Parque Industrial Almirante Brown en Burzaco, con una planta de más de 20 mil metros cuadrados que convirtió a la innovación tecnológica y optimización de procesos en características distintivas de la organización y posibilitando su expansión a nivel internacional en Brasil en 2011, Uruguay en 2014 y Paraguay en 2018.

Siendo una empresa de Triple Impacto con un Propósito claro desde sus inicios, Barbieri reafirma su compromiso con la industria de la construcción para que ésta sea sostenible. Así, impulsa su plan "Habitat 2030" que incluye a Barbieri Argentina y sus filiales de Brasil, Paraguay y Uruguay, para abordar la crisis social y ambiental a través de un modelo de construcción basado en la innovación, la integración social y la economía circular. En el mismo, la empresa se compromete a trabajar con distintos objetivos para reducir la dependencia de recursos naturales, la generación de residuos, el consumo energético y aumentar el uso de energías renovables. Además, buscará promover la industrialización de la construcción para producir viviendas de mejor calidad y más asequibles, e impulsar una industria más diversa e inclusiva para contribuir a desarrollar el hábitat del que se quiere ser parte en 2030.



Banco Supervielle ofrece financiación para Emprendedores y PYMES



A TRAVÉS DE UNA EXPERIENCIA 100% ONLINE EL BANCO SUPERVIELLE POTENCIÓ LA PROPUESTA DE FINANCIACIÓN DE HASTA \$8.000.000 PARA EMPRENDEDORES Y PYMES SUMANDO SERVICIOS ESPECIALIZADOS.



Fernando Milano

Las PYMES y Emprendedores representan un gran porcentaje de la actividad económica, productiva y de la generación de empleo genuino del país. Y son un segmento que está en la continua búsqueda de propuestas que le permitan agilizar su gestión diaria. Con esta visión Supervielle desarrolló una experiencia 100% online para PYMES y emprendedores, mediante la cual podrán desde Supervielle.com.ar, realizar la apertura de cuenta y obtener una financiación de hasta \$ 8.000.000.

Durante el proceso de apertura de cuenta los clientes pueden conocer la oferta crediticia disponible sin necesidad de presentar documentación previamente.

Este beneficio es parte de la filosofía "Human Banking" de Supervielle que busca ofrecer la tecnología como principal herramienta para facilitar la operatoria diaria, y desarrollar experiencias adaptadas a las necesidades de cada uno de sus clientes sin dejar de lado el contacto humano. En esta línea el banco también cuenta para sus clientes con ejecutivos especializados, disponibles de 8 a 17 hrs, para que resuelvan las consultas a través de una videollamada. De esta manera, podrán acceder a una atención personalizada desde cualquier lugar y en un horario extendido. "En línea con nuestra filosofía de Human Banking, en Supervielle nos parece fundamental ofrecer a nuestros clientes una solución integral, que tome lo mejor de las herramientas digitales, sin perder la cercanía de lo humano. Desarrollamos nuestra propuesta de valor como la financiación, la apertura de cuenta online y el desarrollo de servicios como Videollamada para las pequeñas y medianas empresas, buscando agilizar el contacto y la gestión

administrativa con el Banco, para que los clientes puedan focalizarse en su negocio", destacó Fernando Milano, Director de Experiencia Negocios y Empresas. Para conocer más sobre esta propuesta, los interesados pueden ingresar a la web de Supervielle www.supervielle.com.ar conocer la oferta y gestionar la apertura de cuenta desde ahí. Desde el momento de la apertura, y sin necesidad de contar con antigüedad podrán acceder a financiación a través de un préstamo, un acuerdo de Cuenta Corriente, una línea de descuento de cheques y una tarjeta Visa Business.

PRO PÓ SI TO

NUESTRO LIDERAZGO ESTÁ DETERMINADO POR EL PROPÓSITO DE NUESTRAS ACCIONES.

Nos guía un modelo de triple impacto. Por eso, nos comprometemos con iniciativas que reducen el efecto negativo en el medio ambiente y promueven una sociedad más justa.

* Evitamos la emanación de + de 1.500.000 tn de CO₂.

* Fuimos la compañía argentina #1 en emitir un bono verde en el mercado internacional.

* Alcanzamos los US\$ 622 millones de bonos verdes. Avanzamos a nuestro modo: con propósito, actitud y resultados. **LIDERAZGO MODO GENNEIA.**

GENNEIA

#1

#liderazgoMODOGENNEIA

Qué seguros (que muchos ignoran) salvarán a las Pymes de desastres financieros



ALBERTO GABRIEL

Expertos responden qué coberturas, muchas veces pasadas por alto, pueden evitar que una compañía comprometa el futuro de su negocio.

El nivel de influencia que tienen las pequeñas y medianas empresas en el entramado de la economía argentina se plasma en números. Según un estudio privado, a marzo de 2022, existían 523.842 empresas registradas en Argentina. De aquel total, un contundente 98% eran compañías de hasta 100 empleados.

Paralelamente, de acuerdo a los datos que se desprenden del último Censo Económico (CNE 2020- 2021), las empresas de tamaño micro, pequeño y mediano -hasta 199 empleados- concentran el 56% del

empleo registrado en la Argentina.

Pese a ser uno de los principales motores del país, deben lidiar con la incertidumbre de una macroeconomía inestable, supe- ditada a diversas variables que cambian constantemente las reglas del juego: inflación, dólar, impuestos, entre otros. Sin embargo, no sólo los diversos frentes que hacen a la economía local e internacional pueden poner en jaque las finanzas y la viabilidad de un negocio Pyme. Hay ciertos eventos inesperados que pueden comprometer las cuentas de una organización de estructura chica. Y, para esos casos, están los seguros.

Lo cierto es que no todos estos seguros, que son grandes aliados de las pequeñas y medianas empresas, son conocidos por

quienes las administran. Existe una gran variedad de coberturas para darles soluciones competitivas a este sector.

¿Qué seguros contratan las Pymes?

Desde Segurarse, bróker digital integral de seguros, explican que, para las Pymes, "los seguros obligatorios son en gran medida la primera opción de contratación". Hay otros seguros que, en algunos casos, no son obligatorios y pueden ser útiles para no sufrir bombas financieras en momentos inoportunos. Desde el bróker dan algunos ejemplos:

Responsabilidad Civil

Una cobertura que responde ante los daños causados por la empresa. Esta va a

proteger el patrimonio del empresario ante reclamos por daños y perjuicios que puedan presentarse en el ejercicio de la actividad de la Pyme. De hecho, para abrir muchos negocios resulta obligatorio contar con un Seguro de RC que responda ante los daños causados por la empresa.

Comercio o Industria

Seguros de Comercio con coberturas multirriesgo que ofrecen soluciones a diversas situaciones que pueden presentarse repentinamente en un establecimiento, ya sean locales, oficinas o fábricas. Esta póliza tiene como objetivo proteger los bienes materiales de la empresa (muebles, maquinaria, muebles y mercancías) ante diversos siniestros que pueden afectar a las instalaciones de la Pyme.

Robo

Este seguro es útil en un negocio de compra y venta de productos en el que sea necesario almacenar mercaderías, en Pymes que trabajen con maquinaria y dispositivos de costos elevados, o cualquier oficina en que se utilicen equipos informáticos.

Flotas de vehículos

Si necesitas incorporar motos, autos o camiones a la actividad empresarial, los vehículos comerciales de las empresas deben estar asegurados.

Seguro de Transporte de mercadería

Esta cobertura se encarga de asegurar la carga por las pérdidas que puedan sufrir durante el transporte terrestre, marítimo, y/o aéreo. Ofrece cobertura para viajes locales, importaciones o exportaciones.

Seguro de responsabilidad medioambiental

Podemos encontrar Pymes que, por las características de su actividad, lleguen a ocasionar daños en el entorno. Este puede ser el caso de las estaciones de servicio, centros de reciclaje, las pequeñas industrias, tintorerías, entre otros casos. El Seguro de Responsabilidad Medioam-



biental cubre las indemnizaciones por daños causados por la contaminación medioambiental como consecuencia de un accidente y ofrece coberturas para afrontar los costos de la reparación de daños medioambientales.

Seguro de caución

El seguro de caución es un instrumento que sirve para garantizar el cumplimiento de obligaciones no financieras. Desde el punto de vista jurídico, es una fianza instrumentada mediante un contrato de seguro. Se aplica en aquellas situaciones en que una empresa o particular debe garantizar a un tercero que cumplirá con obligaciones no financieras emergentes de un contrato o una ley. Y lo hace a través de una póliza firmada con una compañía de seguros.

En el seguro de caución, una aseguradora garantiza al asegurado el cumplimiento de una obligación por parte del tomador del seguro. La compañía se obliga a abonar al asegurado una suma de dinero en caso que el tomador ocasione perjuicios por su incumplimiento.

Los seguros claves que nadie tiene en cuenta

Desde Segurarse agregan que hay algunos seguros que pueden aplicar para situaciones más particulares o específicas. "Pensemos que las Pymes, muchas veces, inician actividad en un contexto no tan redituable y priorizan lo que exige la ley", precisan. Sin embargo, mencionan dos seguros que ninguna Pyme suele tener en el radar y que contar con ellos realmente puede hacer la diferencia. Uno de ellos es el Seguro de Vida Corporativo LCT (ley contrato de trabajo). "No es obligatoria la contratación. Sin embargo, sí es obligatoria para la empresa la in-

demnización en caso de muerte (medio sueldo por año trabajado) o invalidez (un sueldo por año trabajado)", introducen.

"Para el primer caso, de muerte, corresponde medio sueldo por año trabajado. En el segundo caso, un sueldo por cada año trabajado", completan. "Esto es algo que no saben todos, y cuando ocurre, no tienen de dónde conseguir el dinero, lo cual genera un problema económico en la empresa", dicen desde el bróker.

Para el caso de comercios, explican que contar con un seguro de comercio integral puede hacer la diferencia. "Si bien suele pasar que sólo contratan el seguro de RC o Incendio, coberturas más específicas te generan la diferencia en un robo o problema eléctrico, inundación u otra cosa. "El contenido siempre es muy valioso, sea porque tengan un pequeño depósito o porque tengan artefactos eléctricos de valor (como heladeras y freezers) o tecnología", subrayan desde Segurarse.

Por último, desde el bróker integral de seguros entienden que los beneficios de la salud son un elemento importante en la propuesta de valor para atraer y retener el talento. Según Page Personnel, consultora de Recursos Humanos, un paquete de beneficios competitivo puede ayudar a atraer a un mayor número de candidatos. Además, permite cuidar al capital más importante que

tienen hoy las compañías: las personas. "El Plan Médico suele ofrecerse a través de un plan colectivo y otorga ciertos beneficios para aquellas personas que pertenecen al grupo como, por ejemplo, los trabajadores de una empresa. La cobertura varía según la oferta de cada aseguradora", explican desde el bróker, y puede dar cobertura en casos de cirugías, atención médica virtual, psicólogos, implantes, ortodoncia y más.

Convenio Banco Ciudad y Bodegas Argentinas



GUILLERMO LAJE Y PATRICIA ORTIZ

El Banco Ciudad y Bodegas de Argentina celebraron un convenio marco que propiciará el acceso de las empresas vitivinícolas integrantes de la cámara empresaria a líneas crediticias del Banco Ciudad y a actividades de formación brindadas por la entidad financiera a través de su Instituto PyME. Esta iniciativa fue refrendada por Guillermo A. Laje, presidente del Banco Ciudad, y Patricia Ortiz, presidenta de Bodegas de Argentina, esta semana, en la casa central del Banco Ciudad (Florida 302 - CABA).

Al respecto, Guillermo A. Laje destacó: "Con esta iniciativa potenciamos nuestro apoyo a las bodegas del país, a través de créditos y servicios no financieros. La sinergia con Bodegas de Argentina nos permite ampliar nuestro acompañamiento a un sector innovador, pujante y con un destacado perfil exportador".

Por su parte, Patricia Ortiz manifestó: "Es muy importante para las bodegas, sobre

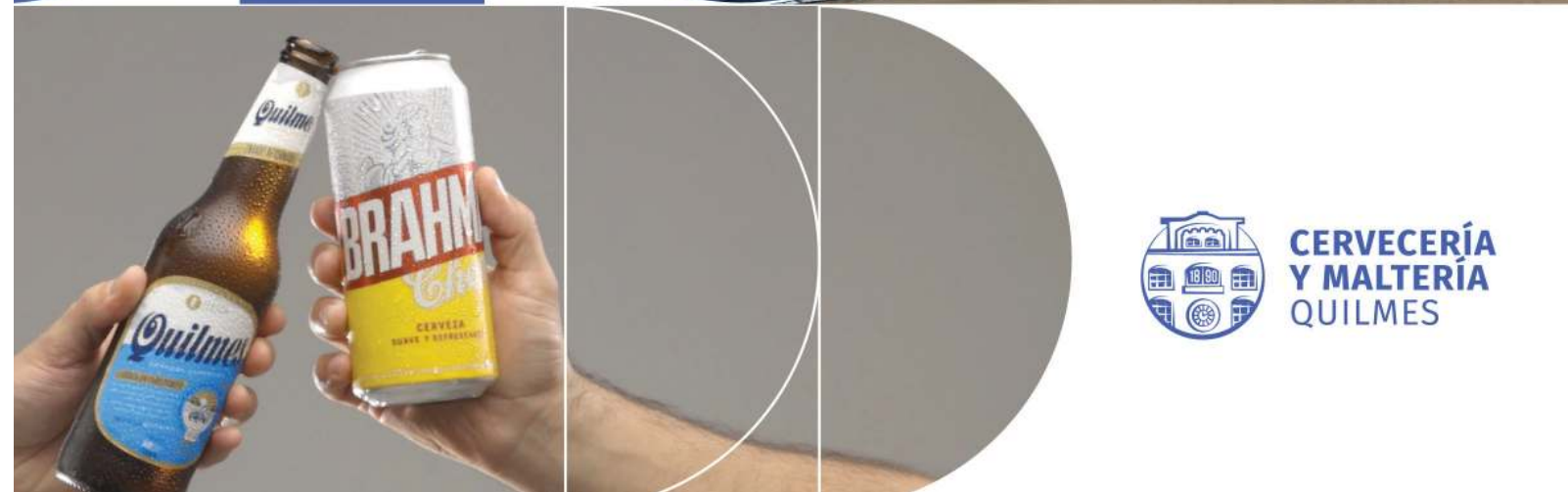
todo las más pequeñas, acceder a herramientas financieras que les permitan llevar adelante sus proyectos, crecer y desarrollarse, en un contexto complejo como el actual. Agradecemos a las autoridades del Banco Ciudad y tenemos muy buenas expectativas de lo que podamos alcanzar con Bodegas de Argentina".

El Banco Ciudad asistirá a los integrantes de Bodegas de Argentina con líneas preferenciales en dólares, para financiar exportaciones y/o capital de trabajo. También brindará créditos en pesos con líneas de Inversión Productiva, tanto para capital de trabajo, como adquisición de bienes de capital y proyectos de inversión. A su vez, proporcionará servicios bancarios bonificados y servicios no financieros a través de su Instituto Pyme, para las empresas asociadas de Bodegas Argentinas. Entre otros, incluyen jornadas gratuitas de capacitación con las principales Universidades y Escuelas de Negocios; y espacios de networking para

que las PyMEs puedan vincularse y presentar sus productos y servicios.

A su vez, el Banco Ciudad colabora activamente con los grandes proyectos de inversión estratégicos para la Ciudad y, en este sentido, desde 2022 la entidad participa activamente en el financiamiento, con líneas a largo plazo, de emprendimientos, tales como espacios de comercialización, degustación y divulgación, para impulsar el nuevo "Distrito del Vino" (Villa Devoto, Villa del Parque y La Paternal - CABA). Esta iniciativa del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, busca visibilizar la importancia de la economía vitivinícola en el mercado interno, como también su inminente y potencial crecimiento, entendiendo a la Ciudad de Buenos Aires como vidriera de país productor. Las empresas que quieran formar parte de este polo son acompañadas por la Ciudad, mediante beneficios impositivos y financiamiento del Banco Ciudad.

FELICITAMOS A REVISTA ECONÓMICA POR SUS 38 AÑOS DE HISTORIA.



Albemarle invertirá US\$ 47 millones en campaña de exploración de litio en Catamarca



La compañía estadounidense proyecta generar 200 puestos de trabajo este año reafirmando su compromiso con el desarrollo de la nueva era del litio en Argentina.

Albemarle, líder mundial en la transformación de recursos esenciales e ingredientes críticos para la movilidad, energía, conectividad y salud ha dado un paso más en el impulso de su presencia en el país al recibir el permiso ambiental para la fase de exploración.

La estadounidense, líder en la producción de litio en el mundo, contrató hace unos meses a Luciano Berenstein como Country Manager en Argentina, a quien se han sumado una serie de otros profesionales que están comenzando la fase de exploración en Catamarca con una inversión proyectada para 2023 de US\$ 47 millones y en donde se espera generar, en esta pri-

mera etapa, más de 200 puestos de trabajo entre empleados directos y contratistas. En 2022, Albemarle anunció una nueva etapa de su actividad en Catamarca con la intención de desarrollar una nueva era del litio en Argentina, desplegando la experiencia de uno de líderes mundiales de producción de litio desde salmueras en el mundo. En 2023 la compañía inició una campaña que contempla casi 15 mil metros de perforación en 14 meses. Si los resultados de los estudios de exploración son positivos, y si se dan las condiciones macroeconómicas, se invertirán no menos de US\$ 500 millones para producir litio en el país, con foco en la producción sostenible, el desarrollo de la comunidad local y proveedores.

Uno de los aspectos relevantes de la presencia de Albemarle en Argentina ha sido la constante relación con las comunida-

des locales con las que trabaja estrechamente, informando y socializando los avances a través de reuniones y diálogo permanente.

El equipo argentino liderado por Luciano Berenstein tiene la misión de poner en práctica el compromiso con los más altos estándares de la industria a través de una cultura colaborativa e inclusiva de trabajo. “El compromiso de Albemarle comienza a traducirse en acciones concretas en el país con una nueva etapa de nuestra exploración en la Provincia de Catamarca, llevando al territorio, trabajo y oportunidades de desarrollo sustentables, comenzando el camino hacia la nueva era del litio en Argentina”, afirmó Luciano Berenstein, Country Manager de Albemarle Argentina.

Actualmente, el mercado del litio proyecta un importante impulso para los próximos

años, que podría crecer hasta 8 veces para 2030 comparado con 2020. Albemarle proyecta que la centrada en el desarrollo del mercado de los vehículos eléctricos, sobre todo en Europa, China y Estados Unidos. Además, su empleabilidad se expande a las áreas de producción energética sustentable, la electrónica, el vidrio, salud y agricultura, entre otras. Teniendo en cuenta este contexto, Albemarle apuesta a una industria en constante movimiento y a un país con infinitas posibilidades. “En Albemarle tenemos el compromiso de hacer frente a esta demanda con sostenibilidad, generando beneficios en cada lugar en el que operamos.

Para ello estamos trabajando con los más altos estándares y esperamos que este proyecto siga por el buen camino que nos lleve a desarrollar este importante proyecto en Argentina”, comentó Luciano Berenstein, Country Manager de Albemarle.



LUCIANO BERENSTEIN

SOBRE ALBEMARLE

Albemarle Corporation (NYSE: ALB), es líder mundial en la transformación de recursos esenciales en ingredientes críticos para la movilidad, la energía, la conectividad y la salud. Junto con nuestros recursos de litio y bromo de clase mundial, conocimiento técnico y de procesos, y desempeño en seguridad y sostenibilidad, nos asociamos con nuestros clientes para ser pioneros en nuevas formas de mover, alimentar, conectar y proteger. Estamos comprometidos con la construcción de un mundo más resistente en el que las personas y el planeta prosperen. Más información sobre Albemarle en www.albemarle.com y en @albemarlecorp en LinkedIn, Twitter y Facebook.

Sinteplast, inauguró planta productiva en San Luis

CON LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS SINTEPLAST AUMENTARÁ UN 50% SU PRODUCCIÓN DE RESINAS, AUMENTARÁ SUS EXPORTACIONES EN UN 20% Y GENERARÁ NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO.



ACERCA DE SINTEPLAST

Sinteplast es una empresa argentina con presencia en Latinoamérica que nació como un sueño familiar y que hoy se compone de más de 1400 colaboradores que comparten la ilusión, la pasión y el esfuerzo de construir un mejor futuro. Contamos con más de 180 líneas de producto y más de 6000 artículos para los rubros arquitectónico, industrial, construcción y automotor.

La innovación es el sello de la empresa y reinvierte constantemente para cumplir el objetivo de ser los mejores. Investiga, crea nuevos productos, mejora fórmulas, descubre nuevas maneras de hacer para lograr la más alta tecnología aplicada en los procesos productivos y así garantizar la calidad en cada etapa de la cadena de valor.

Con 65 años en el mercado, 8 plantas industriales y operaciones en Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay, nuestra fuerza emprendedora es la guía que impulsa a la empresa.

Sinteplast, la empresa líder del mercado en pinturas, recubrimientos y materiales para la construcción inauguró su nueva planta productiva de resinas en la provincia de San Luis con una inversión de más de USD 5 millones. La nueva planta permitirá aumentar en un 50% la producción de resinas, una materia prima que se utiliza para la elaboración de pinturas, gracias a la incorporación de nuevas tecnologías que garantizan precisión, velocidad y ahorro energético mientras que aumentan los niveles productivos. Con esta inversión, de más de USD 5 millones, la nueva planta incorporó un 20% más de puestos de trabajo, con los que sumarán 120 empleados en la provincia de San Luis, expandirá la capacidad productiva a 10.800 toneladas anuales y podrá aumentar sus exportaciones regionales en un 20%.

"Nos llena de orgullo y de emoción que estemos todos juntos en este momento;

apostando a hacer cada vez más grande Sinteplast y cada vez más grande la industria de San Luis. Hace 38 años que llegamos a esta provincia y crecimos juntos. Somos equipo y somos familia, aquí estamos las 4 generaciones, los viejos en el cielo, mis hermanos y yo que somos la segunda, la tercera con nuestros hijos y uno de mis nietos en representación de la cuarta". Miguel Ángel Rodríguez, Director de Sinteplast. "Este año Sinteplast cumple 65 años y la mejor manera de celebrarlo es reivindicando el valor del trabajo en equipo y demostrando que juntos somos un motor imparable. Es un orgullo demostrar que podemos seguir creciendo en la provincia y en todo el país." Dijo Eduardo Mirengo, Gerente de la Planta de Sinteplast San Luis.

Banco Patagonia lanzó WAPA, su nueva solución de cobranzas



WAPA es la nueva solución ágil, práctica y segura, desarrollada para brindar nuevas formas de cobro de manera presencial a través del mPos con tarjetas de crédito y débito de las principales marcas, y también a través de un link de pago. Un sistema creado para estar presente en el día a día de las pymes, emprendedores y profesionales.

En su lanzamiento, está acompañada de un beneficio exclusivo para el cliente. Aquellos que abonen sus compras con cualquiera de las tarjetas de Banco Patagonia se beneficiarán con 3 cuotas sin interés.

Esta solución, desarrollada en conjunto con Prisma Medios de Pago y Geopagos SA, no posee gastos fijos de mantenimiento, ofrece diferentes alternativas para que los clientes elijan el plazo de cobro y también el usuario pueda ver el detalle de sus operaciones cobradas y por cobrar. Además,

más, se puede crear un catálogo Online, controlar el stock y sumar productos. Cristian Feldman, Gerente Ejecutivo de Productos de Banco Patagonia, resaltó que "con WAPA, queremos llegar a que más clientes puedan tener una solución de cobro eficiente, rápida y diseñada según sus necesidades. Es un servicio pensado para las pequeñas y medianas empresas, los comerciantes y profesionales que buscan practicidad y eficiencia en sus cobranzas. Somos su socio confiable".

"Estamos muy contentos con el acuerdo logrado con uno de los principales agrupadores del ecosistema. Creemos que el Banco Patagonia a través de WAPA logrará llegar a miles de clientes en distintas zonas geográficas del país, logrando de esta manera afianzar el crecimiento de los pagos digitales", comentó Tomas Flaherty, Head of Strategic Alliances de Prisma Medios de Pago.



Automatización de los centros de distribución: aspectos para tener en cuenta



Por Alejandro Prosperi,
VP de ventas y Gerente General
para región Sur de Latinoamérica,
Zebra Technologies.

En el último año pudimos ver numerosos cambios de hábitos y necesidades de los consumidores, lo que produjo una modernización en las tareas de los trabajadores de los centros de distribución, incorporando nuevas tecnologías de automatización y omnicanalidad para agilizar el rendimiento diario y cumplir con las demandas de los consumidores. Ocho de cada diez empleados dicen que tener una mayor visibilidad del inventario puede ser beneficioso, según el 15° Estudio Global del Consumidor de Zebra Technologies. La sistematización y digitalización están transformando a los

comercios, principalmente a las operaciones del sector retail. Estas tendencias, que abarcan desde soluciones simples de captura automática de datos hasta robótica, están ayudando a mejorar el desempeño de los empleados, tanto en los centros de distribución como en las tiendas, beneficiando también a la empresa y al consumidor final, ya que los procesos se ven acelerados y optimizados. Asimismo, este nuevo método permite impulsar la eficiencia de la mano de obra en múltiples procesos, incluido el chequeo de la disponibilidad de inventario, el reabastecimiento, la gestión de pedidos y precios, la comercialización y el surtido, y el cumpli-

miento de pedidos de e-commerce, brindando la posibilidad de estar más presentes en el resto de sus pendientes. Según nuestro 15° Estudio Global del Consumidor, ocho de cada diez empleados dicen que tener una mayor visibilidad del inventario puede ser beneficioso, ya que ayudaría a acelerar las operaciones en planta y la tienda, y garantizaría que más compradores consigan los artículos que fueron a comprar.

De esta manera, muchos minoristas tradicionales y sus socios de la cadena de suministro están reconvirtiendo instalaciones, implementando tecnologías innovadoras, optimizando y capacitando la mano de obra y rediseñando procesos para dar soporte a nuevas operaciones omnicanal de almacén, centros de distribución y cumplimiento en tienda.

Por ejemplo, en los últimos años, hemos visto cómo los mercados han incrementado su interés por la tecnología RFID; desde la investigación de la solución, hasta la adopción por parte de los negocios. Sin embargo, como toda tecnología, tiene sus limitaciones en cuanto a la ubicación y distancia. Para evitar ese tipo de problemáticas, es importante contar con lectores de largo alcance. Zebra, por ejemplo, cuenta con un nuevo tipo de lector RFID móvil para pallets, equipado con un dispositivo integrado y una antena especializada. Con él podrán realizar todas esas tareas en un mismo instante, logrando una automatización en cuestión de minutos.

La robustez de los dispositivos móviles RFID de Zebra, más su capacidad de almacenamiento, batería de larga duración, plataforma inalámbrica y el ciclo de vida ampliado de Android, permiten a los operarios satisfacer las necesidades de sus clientes con la posibilidad de moverse por la terminal portuaria, sin estar conectados a un punto operativo.

Sin ir más lejos, podemos destacar el caso de éxito de Murchison Defiba. Esta empresa argentina, proveedora de servicios portuarios, incluyendo estibajes, transportes, CFS, distribución, almacenaje y coordinación, implementó las computa-

doras móviles Zebra de la serie TC2x para capturar y compartir datos operativos en los depósitos, a los que los trabajadores y clientes pueden acceder en línea donde y cuando lo necesiten, mejorando de esta manera la visibilidad y eficiencia operativa y reduciendo los costos adicionales relacionados con los errores humanos.

De todos modos, más allá de la evolución de las nuevas tecnologías y procesos en el rubro, es recomendable capacitar al personal sobre cómo interactuar al mismo tiempo con los clientes, la maquinaria y los distintos sistemas de automatización para lograr un mejor resultado.

Por otra parte, la comunicación interna entre los responsables y los trabajadores de primera línea es fundamental para reaccionar en tiempo real ante un problema rápido - como un pedido faltante -.

También pueden ejecutar con agilidad nuevas directivas y tareas, impulsando el cumplimiento eficiente y reduciendo el número de tareas abiertas o atrasadas. Con este fin, es recomendable, utilizar soluciones de software de comunicación empresarial, como las que están incluidas dentro del portafolio de Software as a Service de Zebra, las cuales aumentan la eficiencia de los flujos de trabajo, gracias a mantener una comunicación activa y enfocada en el negocio.



Más allá de la evolución de las nuevas tecnologías y procesos en el rubro, es recomendable capacitar al personal sobre cómo interactuar al mismo tiempo con los clientes, la maquinaria y los distintos sistemas de automatización para lograr un mejor resultado.

Sin duda, el personal en planta ya interactúa cotidianamente con la tecnología y herramientas que les permiten cumplir con sus objetivos en menor tiempo. Es importante siempre tener en mente que cualquiera de estas implementaciones, ya sean soluciones digitales o robots, tienen detrás un trabajo humano muy meticuloso que tiene como principal objetivo mejorar el rendimiento de los trabajadores y los resultados comerciales de los negocios.

Tendencias y Desafíos de la Industria Petroquímica Argentina hacia un futuro sostenible



El Instituto Petroquímico Argentino (IPA), como iniciativa de liderar y movilizar al sector, realizó una “Jornada de la Industria Petroquímica”, en la cual se abordaron las tendencias y desafíos en el sector petroquímico argentino hacia un futuro sostenible.

Este evento multidisciplinario abordó varios aspectos que tienen que ver con los desafíos de la Industria Petroquímica y cuyo objetivo principal es promover el conocimiento mediante el intercambio de experiencias técnicas y sustentables entre los profesionales del sector.

Entre los temas desarrollados, se destacaron seis paneles que estuvieron estructurados de la siguiente forma:

Visión Petroquímica global y desafíos/oportunidades para la Región. En el comienzo de la Jornada se brindaron detalles sobre los cambios estructurales en la industria petroquímica a nivel global regional y su impacto en el país. Participaron Pablo Popik, presidente del IPA; y Rina Quijada, VP de investigación y desarrollo de negocios América Latina en IHS Markit – S&P Global.

Nuevos actores en la cadena de valor de la

Economía Circular. En este espacio, participaron varios referentes locales y globales que desarrollaron diversas ideas en aplicación de avanzadas tecnologías de reciclado y modelos de gestión circulares con desarrollo local y global ante los desafíos dentro del contexto socio-ambiental actual.

Casos de impacto. En el mismo se fueron abordando casos reales de impacto en ejecución en el país y la región, demostrando el avance de las nuevas tecnologías en la Economía circular de los plásticos.

Ciclo de vida y medición de huella de carbono de envases plásticos. En este espacio se analizó y profundizó el enfoque del ciclo de vida de los productos plásticos, la sostenibilidad de triple impacto -económica, social y medioambiental- y las nuevas demandas de la sociedad.

Rol de Instituciones I+D+i en la promoción de desarrollo de nuevas tecnologías. Durante este momento se llevó a cabo una charla/entrevista con Roberto Salvarezza, presidente Y-TEC, a cargo de Gabriel Rodríguez Garrido, director ejecutivo del Instituto Petroquímico Argentino (IPA), en la cual se planteó el rol Institucional en catalizar la adopción de

nuevas tecnologías.

Petroquímica 2040: Visión de los desafíos para el desarrollo de la Industria Petroquímica. Esta mesa estuvo dedicada a mostrar la potencialidad del sector petroquímico como actor relevante en la Argentina donde se planteó la oportunidad que nos presenta la aceleración del desarrollo de gas de Vaca Muerta. De esta reunión participaron Matías Campodónico, presidente de DOW Argentina y de Región Sur de América Latina; Marcos Sabeti, director general de PROFERTIL S.A.; y Miguel Wegner, presidente de Hytech Ingeniería. El mismo será moderado por Jorge de Zavaleta, director ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®).

La Jornada, que permitió el acercamiento de destacados académicos, profesionales y funcionarios nacionales que se desempeñan en los ámbitos de gestión, tuvo en su apertura las palabras de bienvenida e inicio de los paneles a cargo de Javier Sato, gerente general de Petroquímica Cuyo, como presidente de la Jornada; mientras que en día del cierre lo hizo Pablo Popik, de Compañía MEGA, como presidente del Instituto Petroquímico Argentino (IPA).



YO Y MI NUEVA MANERA DE COBRAR

Usá **wapa** y cobrá de manera **ágil, práctica y segura.**

**BANCO
PATAGONIA**
VOS Y LO QUE QUERÉS



CARTERA COMERCIAL – EL OTORGAMIENTO DEL SERVICIO WAPA SE ENCUENTRA SUJETO A LA ACEPTACIÓN DE SUS TÉRMINOS Y CONDICIONES DISPUESTOS POR BANCO PATAGONIA S.A. PARA MÁS INFORMACIÓN CONTÁCTESE CON SU OFICIAL DE CUENTA, ACÉRQUESE A CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES O INGRESE A WWW.BANCOPATAGONIA.COM.AR. 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. bancopatagonia.com.ar

FATE lanza su campaña Cambiar para Mejor



FATE, LA EMPRESA ARGENTINA LÍDER EN FABRICACIÓN DE NEUMÁTICOS PRESENTA SU NUEVA CAMPAÑA “CAMBIAR PARA MEJOR” INSPIRANDO A CONDUCTORES, PEATONES, A TODOS LOS CIUDADANOS, A SER PROTAGONISTAS ACTIVOS DE UN MEJOR DÍA A DÍA

Desde el 2022 la empresa desarrolla su comunicación a través del concepto del cambio desde un enfoque positivo. Luego de “Está Bueno Cambiar”, la propuesta evoluciona promoviendo un impacto real en las actividades cotidianas que permitan hacer del mundo un espacio mejor. “Cambiar para mejor” es una actitud ante la vida que impulsa cambios pequeños en la conducción y el tránsito, y también en otros ámbitos importantes de la vida, como en la familia, los amigos, el trabajo, la escuela. Apela al poder individual de cada persona de ponerse en el lugar del otro, de aumentar su empatía, de realizar esos gestos que pueden hacer la diferencia.

La comunicación presenta dos ejes conceptuales:

Convivencia urbana: favoreciendo la creación de un ambiente armonioso donde todos los actores viales se sientan seguros, al tiempo que tienen en cuenta los derechos y necesidades de cada parte.

Conducción segura: promoviendo conductas responsables en la conducción, un cambio de actitud hacia la responsabilidad compartida entre conductores, peatones y ciclistas.

En términos productivos, “Cambiar para Mejor” es una evolución que permite reafirmar el compromiso de Fate con la calidad, la innovación y la sustentabilidad a través de mejoras en los diseños constructivos y en los compuestos utilizados para la fabricación de sus neumáticos, todos realizados con 100% de energía re-

novable. Creativamente cada individuo que decide hacer algo diferente, un cambio para mejor se convierte en el héroe del día. Es la transformación por medio del hacer, con el objetivo de inspirar a la sociedad a participar activamente en la construcción de un entorno más seguro y amigable.

EVOLUCIONAR EN EL DISEÑO

ES CAMBIAR PARA MEJOR

FATE.
COM.
AR

fateO



Acerca de Fate

FATE es la empresa argentina líder en fabricación y exportación de neumáticos. Su planta industrial, ubicada en la localidad de San Fernando, es la mayor y más moderna del país con energía 100% sustentable. En un predio de 40 hectáreas y con una superficie cubierta de más de 157.500 m2, su capacidad productiva supera los cinco millones de neumáticos por año.

FATE realiza internamente todo el proceso de diseño de sus productos, desde la compleja ingeniería de su estructura y la formulación de sus compuestos, hasta los elaborados ensayos requeridos para sus homologaciones internacionales. Sus principios y valores se basan en la calidad, la innovación tecnológica permanente y la protección del medio ambiente.

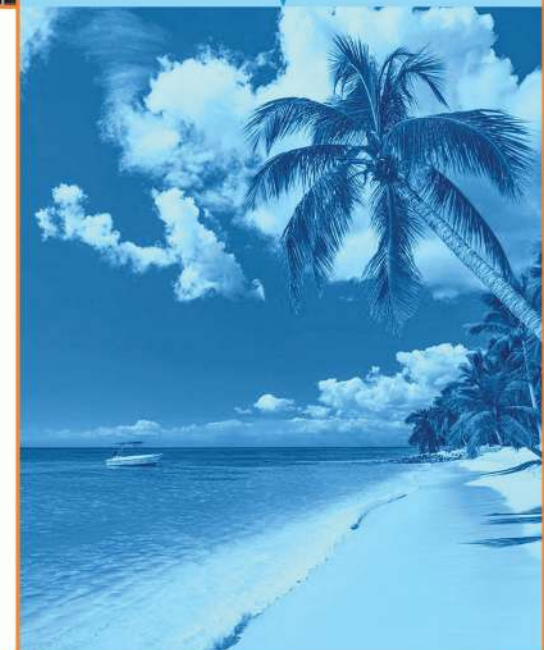
- Turismo nacional e internacional
- Viajes a medida



- Salidas grupales
- Viajes de ocio



MOSAICO
DE VIAJES



- Viajes de negocios
- Incentivos para empresas



- Vacaciones en familia
- Lunas de Miel

www.mosaicodeviajes.com.ar

10° aniversario de la tecnología OLED

Por qué hablamos de una revolución en la forma de ver televisión?

Hace 10 años, se presentó la primera televisión OLED, una tecnología de pantalla que revolucionó el mundo de las TVs, haciéndolas mucho más planas y finitas, ofreciendo además colores definidos, mejor brillo y negros más reales y profundos.

La tecnología OLED, que significa Organic Light Emitting

Diode, utiliza diodos orgánicos que emiten luz para producir imágenes, ofreciendo negros más profundos y colores más vibrantes que los televisores LED tradicionales. La pantalla ultradelgada permite que estos televisores sean más planos que nunca, lo que ha revolucionado el diseño de los televisores y ha cambiado la forma en que las personas interactúan con ellos. Cuando un LED del OLED se apaga, genera el color negro, haciendo que las imágenes en pantalla se vean negras de verdad y generando más realismo en las tomas de los videos.

Además, esto permite ahorrar energía.

Fue en el año 2013 cuando LG lanzó sus primeros TVs con esta tecnología: el modelo LG EA8800 de 55" se destacó en el CES de ese mismo año y fue el ganador del "Premio a la Innovación" en la categoría de visualización de video, lo que representó un momento clave en la historia de LG Electronics: "Desde entonces, hemos seguido innovando en esta tecnología para ofrecer una experiencia de visualización aún más impresionante. Estamos orgullosos de haber sido pioneros y esperamos seguir liderando el mercado en los próximos años", dijo Sergio Jung, ISM/OSM Senior Manager.

Hace unas pocas semanas, en el CES 2023, la firma presentó nuevas e innovadoras TVs OLED, como su LG Signature OLED M, la primera TV del mundo totalmente inalámbrica de 97 pulgadas, 4K y 120 Hz, ideal para gaming y ocio.

"Desde la presentación de su primera televisión OLED, LG Electronics ha seguido



mejorando esta tecnología y ha lanzado televisores cada vez más avanzados con funciones innovadoras. En la actualidad, los televisores OLED de LG están considerados entre los mejores del mercado en términos de calidad de imagen y diseño, y brindan una experiencia de visualización inmersiva y de alta calidad", agregó Jung. En conclusión, la tecnología OLED ha experimentado un avance significativo que está transformando la experiencia con las pantallas. La capacidad de ofrecer una calidad de imagen impresionante, un contraste más profundo, ángulos de visión más amplios y pantallas flexibles y plegables, está revolucionando la industria y creando nuevas oportunidades para los fabricantes de dispositivos electrónicos. Este avance no solo representa un gran logro para la industria de la tecnología, sino también para los consumidores que ahora pueden disfrutar de una experiencia de visualización de alta calidad en sus dispositivos móviles, televisores y otros dispositivos electrónicos.



Lanzan aportes para impulsar el turismo del vino en la Argentina

En un encuentro que se llevó a cabo en el Ministerio de Economía de la Nación, el ministro Sergio Massa y las autoridades de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), firmaron un convenio que beneficiará a elaboradores y productores vitivinícolas de todo el país mediante Aportes No Reembolsables (ARN), para inversión en infraestructura, servicios y bienes de capital.

Miembros del Directorio de la Corporación Vitivinícola Argentina -COVIAR- se reunieron esta tarde con el ministro de Economía de la Nación, Sergio Massa, para firmar un convenio estratégico para fortalecer y desarrollar el turismo del vino en el país. Se trata de un Fondo para el Desarrollo del Enoturismo -FDE- de \$300 millones en Aportes No Reembolsables, mediante el que se busca desarrollar e impulsar a los emprendimientos enoturísticos en infraestructura o capital de trabajo, fortaleciendo la cadena de valor del sector y el desarrollo de las economías regionales.

Destinado a elaboradores y productores vitivinícolas de todo el país que estén o no abiertos al turismo, el convenio busca promover la mejora cuali y cuantitativa de las prestaciones enoturísticas, así como de la infraestructura de los ámbitos donde se desarrolla la experiencia enoturística. Además, busca generar herramientas para el fomento y desarrollo del sector en su conjunto y de los emprendimientos enoturísticos, actuales o por venir, que incentiven con sus acciones y actividades la optimización de recursos humanos, capacitaciones y soportes tecnológicos.

"La firma de este convenio es muy importante ya que se trata de \$300 millones que se ponen a disposición del sector vitivinícola argentino, específicamente para proyectos de enoturismo, una actividad que ha pasado a ser preponderante en

el sector y uno de los ejes principales de nuestro Plan Estratégico Vitivinícola en su actualización al 2030", afirmó el presidente de COVIAR, Mario González.

En tanto, desde el Ministerio de Economía, su titular Sergio Massa destacó el rol federal que tendrá este Fondo: "es clave que este proyecto lo trabajemos a fondo en todas las regiones vitivinícolas de la Argentina. En Neuquén, Río Negro, San Juan, Córdoba, Mendoza, La Rioja, Catamarca, Salta, en cada lugar del país. Tenemos provincias con muy buenos vinos y tienen que dar el salto".

En la actualidad hay aproximadamente 380 bodegas abiertas al turismo, instaladas en 17 provincias del país, lo que muestra un crecimiento de la actividad en los últimos tres años, ya que en 2020 se contaban 14 provincias y 200 bodegas dedicadas al enoturismo. El desarrollo de

este sector se da gracias al turismo receptivo que viene creciendo de la mano de la visita de turistas extranjeros y nacionales atraídos por la oferta de servicios de las bodegas y la calidad del vino argentino.

En este sentido, Pablo Asens, vicepresidente de COVIAR y titular de la Federación de Cámaras de Productores Vitícolas de la República Argentina, sostuvo: "Para nosotros el turismo del vino es muy importante, no sólo porque en los últimos años ha sido protagonista del turismo en Argentina, sino principalmente porque cumple con varios objetivos estratégicos de la vitivinicultura como lo son la promoción del vino en el mercado interno y externo, además de posibilitar la integración de pequeños productores para que tengan mayor visibilidad y puedan ofrecer sus vinos a quienes visitan las bodegas en las distintas regiones del país".





Geocycle inauguro en Córdoba la primera estación de recuperación de plásticos post consumo

Geo-cycle, empresa perteneciente a Holcim que brinda soluciones innovadoras de gestión sustentable de los residuos, anunció una nueva inversión de U\$D1,5 millones para la construcción y puesta en marcha de la primera estación de clasificación y recuperación de plásticos post consumo de la empresa a nivel global, dentro de las instalaciones de su planta ubicada en Malagueño, Córdoba. En Argentina, con esta inversión, Geocycle se convierte en la primera empresa en integrar por completo el proceso de clasificación en rellenos sanitarios y posterior recuperación de residuos plásticos para reciclaje con tecnología propia, avanzados niveles de automatización en su conjunto y grandes volúmenes de recuperación.

Con esta inauguración, Geocycle Argentina continúa innovando y liderando en materia de sustentabilidad. Esto refiere al constante avance de Geocycle en el "Principio de Jerarquía" en la gestión de residuos donde la recuperación y reciclaje es uno de los métodos más apreciados desde el punto de vista ambiental, económico y social. Estamos impulsando la construcción circular para construir lo nuevo a partir de lo viejo.

Geocycle, ya posee líneas de pre-clasificación de residuos sólidos urbanos en el relleno sanitario municipal, donde se separan las diferentes fracciones de materiales y se traslada a la planta en Malagueño la fracción seca obtenida del proceso.

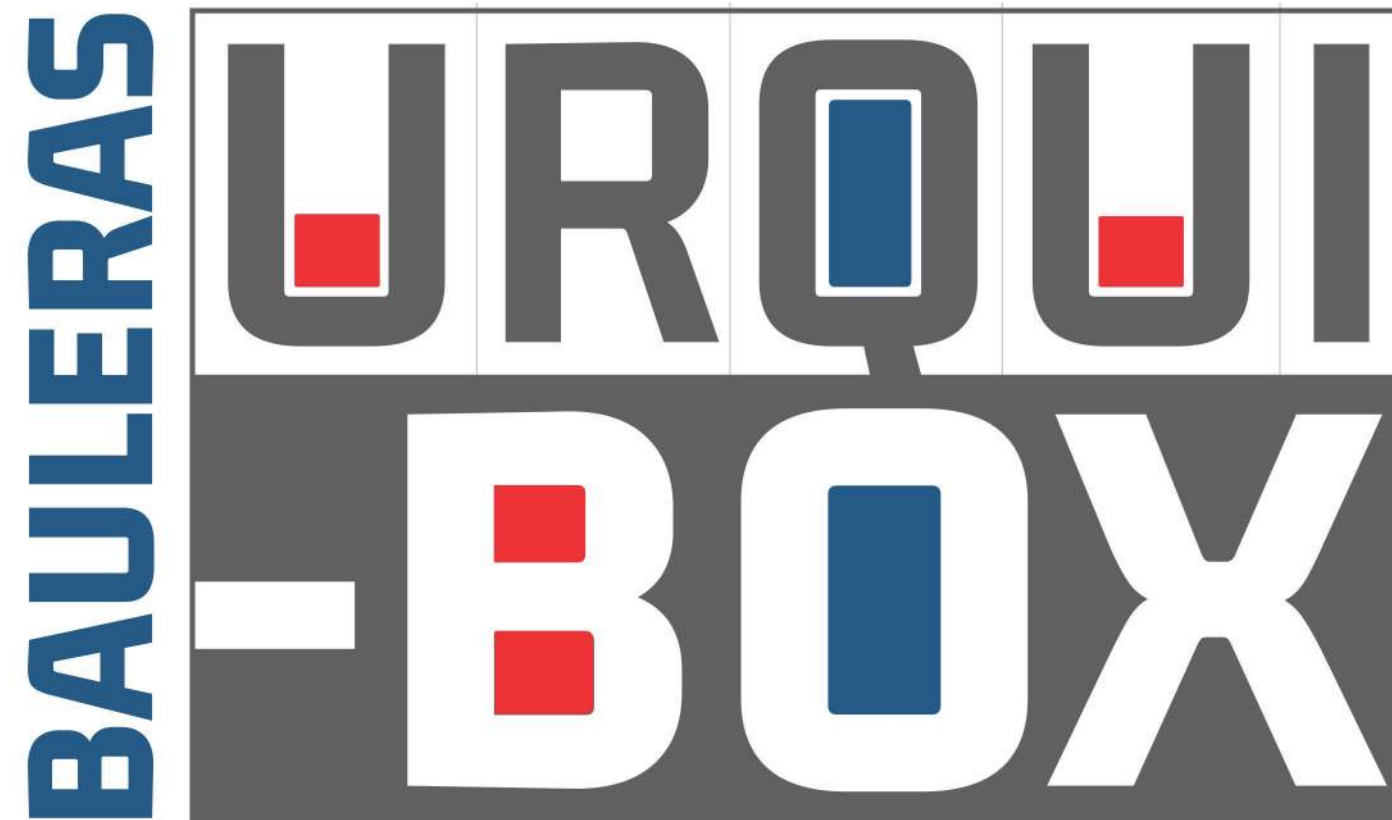
La separación y clasificación de los residuos en Geocycle, se llevará a cabo de forma automática en varias etapas mediante separadores balísticos 2D-3D, separadores ópticos que son capaces de seleccionar los distintos tipos de polímeros y además

cintas, escaleras, pasarelas y estaciones para el control de calidad manual de los materiales.

"Con esta estación, avanzamos en más soluciones para acompañar a nuestros clientes/as y socios estratégicos a cumplir sus objetivos de sustentabilidad y economía circular, innovando en la gestión integral de los residuos, recuperándolos y reinsertándolos en una nueva industria que, a través de nuestros procesos formará parte de un nuevo producto", comentó Christian Dedeu, CEO de Holcim en Argentina.

El objetivo es trabajar complementariamente para potenciar el trabajo de los recicladores, con un beneficio de triple impacto tanto en lo económico, como en la creación de valor social y ambiental para Córdoba. Por consiguiente, Geocycle busca ser el principal aliado de los diferentes actores de la cadena y continuar con la estrategia de sus clientes, autoridades y cooperativas de recuperación de residuos, bajo un enfoque de colaboración, entendiendo los retos, necesidades y prioridades, ayudando a replantear el desafío de los residuos con soluciones circulares y a la medida, generando el mayor valor posible.

Esta solución de Geocycle resuelve una de las problemáticas más importantes que tiene la ciudad de Córdoba, que es el manejo de los residuos plásticos que llegan al relleno sanitario, ya que estos son recuperados de donde nadie más lo haría, para ofrecerle un tratamiento y poder re-incorporarlo en procesos de fabricación de nuevos productos plásticos.



➔ **Promo Apertura** ➔
Primer Mes Bonificado

**ALQUILER DE
BOXES, BAULERAS
Y DEPÓSITOS
EN VILLA URQUIZA**



info@urqui-box.com.ar



+549 116-148-1980
+549 114-579-5527

- Espacios de
almacenamiento
temporales y
permanentes.

- Contratación simple.
Asignación inmediata, sin
mínimo de permanencia,
sin depósito previo.

- Renovación mensual
automática.

www.urqui-box.com.ar

Telefónica Argentina galardonada en la edición 2023 de los Red Hat Innovation Awards



Telefónica Argentina ganó el premio anual otorgado por la multinacional estadounidense de software. Cada año, un panel de jueces selecciona cinco ganadores de los premios Red Hat Innovation Awards de un grupo de nominados de todo el mundo. Fue con razón de la implementación del proyecto de migración de la aplicación “Mi Movistar” desde el datacenter en Estados Unidos a la Argentina con cero impacto. El proyecto, denominado “TCLLOUD”, se enmarcó en la búsqueda de Telefónica por transformar su operación y llevarla hacia un modelo “DevSecOps”, que implicaba hacer más eficientes sus procesos y lograr importantes ahorros en CAPEX/OPEX y, a la vez, lograr independencia operativa e innovar de manera más rápida. Para esto, se tomó la decisión de mudar la principal aplicación en uso de Movistar Argentina, “Mi Movistar”, desde el hosting y operación en España (Novum) a los Datacenters locales y reemplazarla por una apli-

cación desarrollada en el país. Para conseguir la transformación, la compañía montó una nube privada con la ayuda de la solución de contenedores de Red Hat OpenShift sobre una infraestructura propia. Además, implementó un modelo “DevOps” y “GitOps” para asegurar y concretar la agilidad no solo en el diseño de soluciones sino también en la producción de las mismas. El proyecto TCloud utilizó la totalidad de los productos y servicios de Red Hat, principalmente la plataforma de Red Hat OpenShift, para montar la nube privada con infraestructura propia en los DataCenters en Barracas y Cuyo. Esto incluyó los servicios de BabySitting (Consultoría), que le permitieron a la compañía no solo profundizar en cuanto a las características que sus productos podrían ofrecerles a sus clientes, sino también ayudaron a implementar modificaciones en la solución, escalar versiones e interpretar la necesidad de realizar PoCs/MVPs para asegurar el éxito del proyecto. El proyecto representó para Telefónica HIS-

PAM en Argentina un hito fundamental en su camino a la transformación digital y adopción de un modelo “DevSecOps”, así como una profundización en cuanto a la relación con el software de código abierto, ayudando a promover las prácticas Open-Source e incorporándolas dentro de su plan estratégico de transformación.

Acerca de Telefónica Movistar Argentina

Telefónica es uno de los operadores de comunicaciones integradas más grandes del mundo. Tiene presencia en 14 países. En Argentina, opera bajo la marca comercial Movistar. Movistar Argentina cuenta con más de 21 millones de accesos de clientes, los cuales incluyen líneas y conectividad fija y móvil, y una red de fibra óptica de transporte con una longitud de más de casi 34.000 kilómetros (entre propios y terceros), además del servicio de televisión.

Laboratorios Bagó explora nuevas colaboraciones con startups



EDGARDO VÁZQUEZ

Como líder de la industria farmacéutica, Laboratorios Bagó busca impulsar la innovación y el crecimiento de la ciencia en el campo de la salud, por eso presenta InnoBAGÓ, un programa que fomenta la presentación de iniciativas, proyectos o ideas innovadoras con potencial de desarrollo junto a su propio equipo de innovación. “El ADN innovador de nuestra compañía nos impulsa a seguir promoviendo el desarrollo de nuevas tecnologías en materia de ciencia y salud”, sostiene Edgardo Vázquez, Gerente General de Laboratorios Bagó. “Incentivamos el trabajo colaborativo y el desarrollo de alianzas estratégicas para co-crear valor tanto con actores referentes del sector como con el ecosistema emprendedor que permitan explorar nuevas soluciones tecnológicas para aplicar en el sector de la salud”. El programa cuenta con dos vías para la presentación de proyectos de acuerdo a las temáticas específicas a desarrollar: Bagó Startup Challenge, y Bagó Startup Gateway.

Bagó Startup Challenge: está abierto a Early Stage Startups de todo Latinoamérica, que puedan operar legalmente en Argentina y expandirse a toda la región en un mediano plazo. A través de esta plataforma, Bagó se centra en la implementación de soluciones disruptivas dentro de las siguientes temáticas: Nuevas técnicas de diagnóstico, Medicina de precisión, Paciente digital e Industria farmacéutica 4.0. La solución que resulte seleccionada será sometida a una Prueba de Concepto. En el caso de resultar positiva tendrá la oportunidad de generar interés de inversión y de poder escalar el proyecto en la industria farmacéutica. Se estima que esto ocurrirá entre julio y agosto de 2023. La convocatoria del Bagó Startup Challenge estará abierta desde el 24 de abril de 2023, y los aspirantes podrán completar el formulario de inscripción y enviar sus propuestas. Quienes deseen participar deberán inscribirse en <https://innobago.com/Bago-Startup-Challenge/>



Sealed Air anuncia nueva marca corporativa SEE®



Sealed Air, empresa líder en soluciones de packaging comprometida con la sustentabilidad, anunció el cambio de su marca corporativa a SEE®, dando un paso más en la reinención de la compañía. SEE (bajo su antiguo nombre comercial "Sealed Air") comenzó en 1960 después de que una idea para el papel tapiz de burbujas aisladas se transformara en la icónica marca BUBBLE WRAP® para embalaje. Sealed Air ha evolucionado sus marcas corporativas e icónicas a SEE, demostrando ser una empresa de soluciones orientada al mercado y centrada en el cliente. SEE se asocia con los clientes para ofrecer soluciones de envasado y embalaje que integran automatización, digitalización y sustentabilidad, creando valor significativo para sus negocios.

Al comentar sobre el cambio de marca Ted Doheny, presidente y CEO, dijo: "Estamos reinventando a SEE de una empresa orientada al producto hacia una compañía de clase mundial orientada al mercado e impulsada por soluciones de packaging automatizadas, digitales y sustentables. SEE está haciendo realidad el futuro de los envases y esperamos así mejorar nuestra valoración".

El nuevo logotipo es una representación visual de la siguiente etapa en la reinención de la empresa. Las tres medias

lunas que componen el círculo representan la automatización, la digitalización y el packaging, siendo el círculo completo la representación del fuerte compromiso de SEE con la sustentabilidad y la circularidad.

SEE suministra envases para más de 30 mil millones de productos en todo el mundo cada año. La nueva marca corporativa representa el poder de sus marcas y soluciones que incluyen equipos, servicios y materiales. La compañía ha crecido y evolucionado más allá de lo que alguna vez fue, su nueva marca corporativa y el logotipo son un reflejo directo de esa transformación.

SEE está continuamente redefiniendo lo que el packaging hace y puede hacer mediante la integración de la automatización, la digitalización y la sustentabilidad en soluciones que superan las necesidades de sus clientes.

Automatización: los clientes pueden desbloquear la productividad y los ahorros mediante el diseño, la fabricación, el abastecimiento y la entrega de soluciones de packaging automatizadas con amortizaciones inferiores a 3 años. La compañía está en camino de duplicar su portafolio de automatización para 2027.

Digitalización: La impresión digital en línea y los servicios de valor agregado de SEE permiten a los propietarios de marcas

mejorar el rendimiento empresarial y la eficiencia operativa. La compañía espera que más del 80% de sus ventas se realicen a través de transacciones digitales para 2027. Las soluciones de SEE llegan a los consumidores a través de diseños y contenidos digitales atractivos y rentables.

Sustentabilidad: SEE continuamente ofrece materiales y aplicaciones nuevas e innovadoras que reducen el desperdicio, prolongan la vida útil, aumentan la protección, permiten la circularidad y reducen la huella de carbono de los productos y los envases. Casi el 20% de su portafolio de materiales proviene de fuentes recicladas o renovables. El "Net Positive Circular Ecosystem" de SEE hace que la sustentabilidad sea alcanzable para los clientes al reducir su costo total a través de soluciones de packaging automatizadas, digitales e innovadoras.

"Estamos entusiasmados de convertirnos en SEE", agregó Ted Doheny, presidente y CEO de SEE. "Resolvemos los desafíos críticos de packaging de nuestros clientes para hacer que nuestro mundo sea mejor de lo que lo encontramos".

El crecimiento y el rendimiento de las ganancias de SEE han aumentado significativamente en los últimos cinco años basados en el Modelo Operativo de SEE y ejecutados por el Motor Operativo de SEE y la Excelencia Operativa de SEE.

BANCO SANTANDER

V ENCUESTRO INTERNACIONAL DE RECTORES UNIVERSIA

El presidente del Gobierno de España, Pedro Sánchez, ha presidido la inauguración del V Encuentro Internacional de Rectores Universia que se celebró en Valencia, junto a la presidenta de Banco Santander y Universia, Ana Botín, el rector de la UNAM y presidente del Comité Internacional del Encuentro, Enrique Graue.

El V Encuentro Internacional de Rectores Universia, en el que participaron alrededor de 700 rectores de 14 países, que representan a 14 millones de estudiantes de universidades de Europa, Estados Unidos, Latinoamérica y Reino Unido, ofreció un espacio de debate único bajo el lema "Universidad y Sociedad" en el que los asistentes profundizaron en las claves del avance de la Universidad para que la sociedad progrese a través de

tres ejes temáticos: acompañar la formación a lo largo de la vida, impulsar el emprendimiento y la innovación, y fomentar las redes y la interconexión.

En la apertura del Encuentro, Ana Botín anunció que Banco Santander continuará apoyando a la Universidad "con el

compromiso de invertir 400 millones de euros en fomentar la educación, la empleabilidad y el emprendimiento en el periodo 2023 – 2026". "Convencidos de que no hay mejor inversión social que la que se hace en educación, hace veintiséis años decidimos hacer una apuesta por la Universidad", ha recordado. Un compromiso que se ha traducido ya en más de 2.200 millones de euros para la educación superior, con becas, formación continua y apoyo a más de un millón de estudiantes y acuerdos con más de 1.500 instituciones en 25 países. "Cuando se siembra en la Universidad, es la comunidad entera - ¡más de mil millones de habitantes.

"Las sociedades que más invierten en educación crecen de manera sostenible, son más abiertas y diversas, crean mayores oportunidades para todos y afrontan mejor la solución de conflictos y los desafíos de futuro", ha subrayado la presidenta de Santander y Universia, que ha invitado a todos los rectores y expertos que participan en el Encuentro a una "reflexión ambiciosa" sobre la misión de la Universidad en una sociedad en constante transformación, "que funciona en red, interconectada y en la que se difuminan las fronteras entre el mundo digital y el físico". "La formación a lo largo de la vida es ya una demanda social

y empresarial; no es un lujo, es una necesidad", ha señalado al referirse a la vigencia que tienen las competencias que aprendemos en la universidad y cuánto dura el periodo de formación en nuestras vidas. Las conclusiones del Encuentro Internacional de Rectores Universia se plasmarán en la 'Declaración de Valencia', que se conocerá mañana y que recogerá el compromiso de los rectores para que la Universidad continúe avanzando, desde diversas líneas de actuación, en su propósito de seguir contribuyendo al progreso de la sociedad.

Este evento dio continuidad a los encuentros anteriores de Salamanca (España) en 2018, Río de Janeiro (Brasil) en 2014, Guadalajara (México) en 2010 y Sevilla (España) en 2005 y está organizado por Banco Santander, que mantiene un firme compromiso

con el progreso y el crecimiento inclusivo y sostenible, con una apuesta pionera y consolidada por la educación, la empleabilidad y el emprendimiento.



Las sociedades que más invierten en educación crecen de manera sostenible, son más abiertas y diversas, crean mayores oportunidades para todos y afrontan mejor la solución de conflictos y los desafíos de futuro

Casi 4 de cada 5 empleadores argentinos tienen dificultades para encontrar el talento que necesitan

A sí lo revelan los resultados de la Encuesta de Escasez de Talento de ManpowerGroup, que además alerta que esta dificultad es la más alta de los últimos 17 años.

ManpowerGroup Argentina, compañía líder en soluciones de capital humano, lanzó su Encuesta Global de Escasez de Talento, que se realizó a casi 39.000 empresarios de 41 países. Los resultados demuestran que, en la actualidad, el 78% de los empleadores argentinos tiene inconvenientes para encontrar los candidatos que necesita.

Este valor ubica al país en el tercer puesto del ranking regional, el cual está conformado por: Puerto Rico (83%), Brasil (80%), Argentina (78%), Guatemala (72%), Costa Rica (71%), Perú (70%), México (69%), Panamá (65%) y Colombia (64%). A su vez, el promedio global ascendió a 75% siendo Taiwán (90%), Alemania (86%) y Hong Kong (85%) los países que reportan las mayores dificultades.

De acuerdo con la investigación, las industrias que presentan mayor escasez son Tecnología de la Información (85%); Finanzas y Real Estate (82%); Sanidad y Ciencias de la vida (81%); Servicios de comunicación (77%) y Bienes y Servicios de consumo (76%). Por otro lado, las posiciones más demandadas son las de tecnología de la información (IT) y data; ingeniería; atención al cliente; operaciones y logística; y administración y asistentes de oficina.

Por otra parte, en este contexto en el que cada aspecto de nuestras vidas se vuelve más tecnológico, las habilidades blandas son más importantes que nunca. Entre las más demandadas están la confiabilidad y disciplina; el razonamiento y la resolución de problemas; el análisis y pensamiento crítico; la colaboración y el trabajo en equipo y, por último, la capacidad para tomar la iniciativa.



LUIS GUASTINI

Teniendo en cuenta este panorama, la encuesta revela cómo planean hacer las organizaciones para enfrentar el déficit de competencias:

- 78% quiere invertir en la capacitación de los colaboradores actuales
- 46% en la contratación permanente de nuevos talentos
- 43% en más tecnología
- 36% en más talento temporal

Asimismo, a medida que aumenta la escasez, los empleadores están pensando en nuevas estrategias que les permitan superarla:

- 54% quiere ofrecer más flexibilidad sobre cuándo o dónde trabajar
- 35% buscar en nuevas fuentes de talento
- 28% aumentar los salarios
- 27% priorizar la automatización de ciertas

- tareas y procesos
- 22% ofrecer bonificaciones por incorporación
- 17% reducir los requisitos de cualificación

"La escasez de talento marca un número récord en 17 años. Por eso, hoy más que nunca, las empresas tenemos la oportunidad y el desafío de invertir en la formación y el desarrollo de nuestros colaboradores, fomentando así una cultura de aprendizaje continua que les permita competir a nivel local y global", sostiene Luis Guastini, director general de ManpowerGroup Argentina. Y agrega: "Además, debemos reforzar nuestras estrategias de capital humano, estar atentos a las nuevas demandas y dar a conocer nuestras prioridades sociales y ambientales si queremos atraer al mejor talento".

Naturgy



Con el objetivo de promover consumidores responsables, Naturgy lanzó la edición 2023 de su programa de uso eficiente de los recursos naturales, acción centralizada alrededor del portal www.CuidemosNuestrosRecursos.com. Ofrecemos capacitaciones para docentes y estudiantes, a fin de brindarles herramientas sobre el cuidado del medio ambiente y el buen uso de las distintas fuentes de energía y recursos naturales con que cuenta nuestro planeta.

Naturgy, en alianza estratégica con Fundación Manos Verdes, acompaña a la comunidad en la que distribuye gas natural en su transición hacia el desarrollo sostenible, ofreciendo acciones de concientización ambiental en los municipios e instituciones educativas.

El programa consiste en talleres y cursos de capacitación destinados a docentes y

alumnos, y también a funcionarios y/o colaboradores de diferentes organizaciones aliadas, que abordan temáticas tales como Uso Responsable y Eficiente de la energía; desarrollo y mantenimiento de huertas y compost; y las 3R de la ecología: reducir, reutilizar y reciclar.

El portal www.CuidemosNuestrosRecursos.com cuenta con material didáctico para alumnos y docentes. Los niños pueden, a través de contenido informativo y de juegos lúdicos, concientizarse y aprender a realizar un uso eficiente del agua, el gas natural, la electricidad y el papel. Sobre cada uno de estos tópicos, hay información científica, datos de interés, re-

comendaciones de uso y juegos interactivos para comprobar los conocimientos adquiridos.

A su vez, el portal posee una sección exclusiva para docentes, cuyo objetivo es concientizar sobre el rol protagonista que posee la energía en la vida diaria y en la economía y desarrollo del país, poniendo énfasis en la importancia de educar en hábitos y conductas eficientes y amigables con el medio ambiente. Los docentes cuentan con material didáctico y videos para usar en clase con sus alumnos, así como también podrán tomar capacitaciones, obteniendo su respectivo certificado que acredita su realización.

Michelin

“100% sostenible para 2050”



ELIANA BANCHIK

LA RED MICHELIN SE EXPANDE CON UN NUEVO TRUCK CENTER DE NEUMÁTICOS MAGNO EN LA LOCALIDAD DE PIGÜÉ, QUE IMPLICÓ UNA INVERSIÓN DE 110 MILLONES DE PESOS.

A través del empleo de materiales y técnicas de construcción sustentables se convierte en el primer revendedor con estas características, acompañando de esta manera la filosofía de la compañía para la protección medioambiental. La estrategia del Grupo Michelin se basa en un modelo de sustentabilidad, que replica en cada país en los que está presente. Este modelo, que abarca 3 pilares (Personas, Performance Económica y Planeta), tiene como objetivo ser 100 % sostenible en 2050. A nivel local, y cumpliendo 110 años ininterrumpidos en Argentina, inaugura el primer punto de venta sustentable junto a Neumáticos Magno.

Ubicado en Ruta 33 km 134,5, Pigué, Provincia de Buenos Aires, este local está emplazado en un predio de 7.000 m², destinados a salón de atención al público y sala de espera, oficinas administrativas; área de servicios y depósito de mercaderías.

De esta manera, Neumáticos Magno está situado en una zona clave, que hasta este momento no tenía servicios de estas características en los alrededores, sumado a la importancia que tiene la Ruta 33 como corredor estratégico para el transporte de mercaderías varias.

La inversión en este nuevo local incluye maquinarias, construcción edilicia, identificación de marca, stock de neumáticos, entre otros.

Construcción sostenible y su aporte al medioambiente

En línea con los objetivos de Michelin, el cuidado del medioambiente forma parte de los valores de Neumáticos Magno. En este sentido, este nuevo proyecto fue pensado con técnicas y materiales de construcción sustentables. Algunas de las incorporaciones a destacar son:

Se emplearon ladrillos EasyBrick (un sistema constructivo simple e innovador

desarrollado a partir de ladrillos de plástico reciclado) para la construcción de mampostería interior, que incluye salón de ventas, oficinas y separaciones entre taller y depósito, divididos en dos plantas. Cuenta con un sistema de energía solar fotovoltaica (que transforma de manera directa la luz solar mediante un dispositivo semiconductor) con un equipo inversor trifásico de 15kw/h que provee energía limpia y permite inyectarla a la red cuando se supera el consumo. Se dimensionó en base a un cálculo objetivo de balanceo cero, es decir, generar -como mínimo- lo mismo que se consume, además de contemplar la posibilidad de ampliación si la demanda crece. Este tipo de energía es inagotable y no contamina.

Se realizó una importante obra para el tratamiento de aguas negras a través del empleo de un biodigestor, que consiste en eliminar los contaminantes presentes en el agua, efluente del uso humano o de otros usos.



Adicionalmente, al momento de adquirir cada equipamiento se tuvo en cuenta el nivel de eficiencia de cada uno.

Paralelamente, es un punto de venta que fomenta buenas prácticas en términos de neumáticos fuera de uso. Todos los neumáticos que recambian los trasladan a una planta de reciclado de neumáticos fuera de uso para su posterior reutilización en distintas aplicaciones.

Eliana Banchik, CEO de Michelin Argentina, remarca el compromiso de la empresa en ser totalmente sostenible en un sentido amplio:

“Michelin tiene la ambición de ser 100 % sustentable en 2050. Esto implica no sólo tener neumáticos que provengan de materiales reciclados u orgánicos, y que sean infinitamente reciclables, sino tener un impacto medioambiental positivo en todas las actividades que promuevan al cuidado de los recursos del planeta. Esto implica tanto en servicios alrededor del neumático y más allá de los mismos, así como también todas las actividades relacionadas.

Acompañar la estrategia del Grupo en cada comunidad en la que operamos es una meta en la que trabajamos en forma permanente. Neumáticos Magno marca un nuevo hito, alcanzando los más altos estándares de sustentabilidad de la región, y nos honra que sea parte de la Red Michelin, reforzando el compromiso de estos más de 110 años de presencia de la marca en Argentina”.

\

Productos y servicios

Este nuevo truck center ofrece servicios para todo tipo de vehículos comerciales y de pasajeros como: alineación y balanceo para camiones y ómnibus, gomería para autos, camionetas, camión y vehículos comerciales; servicios de frenos, suspensión y tren delantero de vehículos livianos y comerciales; además de armado y desarmado de cubiertas agrícolas y viales. De esta manera se refuerza el rol de los servicios como un eje importante dentro de la compañía, que promueve acompañar a los clientes con soluciones más allá de los neumáticos.

En cuanto a la oferta de productos, los clientes pueden encontrar toda la gama de neumáticos Michelin para autos y camionetas, camiones, agrícolas, viales e industriales; y, adicionalmente, la marca BFGoodrich para camionetas.

Neumáticos Magno nace en el año 2019 como parte de la Red Michelin. Además de esta apertura, cuenta con otro punto de venta enfocado en neumáticos para autos y camionetas en el centro de la ciudad de Pigué.

Con esta nueva apertura, Michelin totaliza más de 175 locales que venden neumáticos de la marca, de las distintas líneas de producto. Cada espacio brinda al cliente productos de calidad y servicios realizados por personal capacitado que utiliza maquinaria de última generación.



Michelin tiene la ambición de ser 100 % sustentable en 2050. Esto implica no sólo tener neumáticos que provengan de materiales reciclados u orgánicos, y que sean infinitamente reciclables, sino tener un impacto medioambiental positivo en todas las actividades que promuevan al cuidado de los recursos del planeta. Esto implica tanto en servicios alrededor del neumático y más allá de los mismos, así como también todas las actividades relacionadas.

Grupo Galicia

Informe Integrado 2022



Constanza Gorleri



Fabián Kon



José Ronsini

UTILIZANDO UNA OBRA DE ARTE DIGITAL EN SU PORTADA, GRUPO GALICIA PRESENTA SU INFORME INTEGRADO 2022 PARA COMUNICAR EL DESEMPEÑO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL DE BANCO GALICIA, NARANJA X, GALICIA SEGUROS, FONDOS FIMA, GALICIA SECURITIES, NAVE, NERA E INVIU.

Este reporte expresa nuestra gestión 2022 con la que buscamos mejorar el día a día de más personas, y de la cual quisiera destacar algunos datos que refleja el compromiso del Grupo. En 2022, destinamos más de \$550 millones de pesos en Inversión Social y Ambiental y generamos productos financieros para aquellas organizaciones que promueven la diversidad e inclusión. También, invertimos más 99.000 horas en capacitación distribuidas entre 8.764 colaboradores a lo largo y ancho del territorio del país, donde ya contamos con 469 sucursales. Mientras tanto, seguimos trabajando para sostener el 100% de compensación de nuestra huella de carbono mediante acciones concretas de mitigación que aportan a la operación y a las comunidades en las que operamos”, remarca Fabián Kon, Gerente General de Grupo Galicia.

Este informe fue diseñado bajo la lógica de capitales interconectados e interdependientes, alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y profun-

diza la estrategia de desarrollo sostenible en todas las compañías del Grupo. El mismo se enmarca dentro de los Estándares Universales GRI 2021 bajo la doble materialidad, entendiendo el contexto en el cual se desempeñan los negocios y el impacto que estos generan en el país.

Por su parte, José Ronsini, Gerente de Administración y Finanzas de Grupo Galicia señala: “Este informe refleja cómo el valor generado por las compañías de Grupo Galicia impacta en las personas y la sociedad, contribuyendo al desarrollo socioeconómico del país. Consideramos que ese es el verdadero valor del Grupo. Evolucionamos a KPIs que, además de evaluar la rentabilidad y eficiencia del negocio, miden la huella de carbono y nuestra gestión en inclusión y educación financiera; donde nuestra performance no solo se mide por el resultado económico financiera, sino nuestro impacto en la comunidad y entorno.”

“En el mundo actual, la sustentabilidad es una pieza fundamental para la creación

de valor a largo plazo en los negocios. En Grupo Galicia nuestra responsabilidad no solo es ofrecer soluciones financieras, sino también contribuir positivamente al desarrollo sostenible de las comunidades y el medio ambiente en el que operamos, mientras contribuimos a un mejor desempeño de nuestros negocios en materia ambiental, social y de gobierno mediante una gestión eficiente, socialmente responsable y comprometida con el país. Es por eso que, cada uno de los negocios que forman parte de grupo están guiados por el mismo propósito, en el que la sustentabilidad sea una prioridad en cada una de nuestras decisiones y acciones”, indicó Constanza Gorleri, Gerente de Sustentabilidad de Galicia.

Siempre a la vanguardia, este año la portada es una obra de arte digital creada por el artista argentino Marcuscus, integrante de artBAG, una plataforma blockchain que nuclea al ecosistema de arte virtual local, y busca mostrar el ecosistema diverso con el que el Grupo trabaja diariamente expresando la importancia de



aspectos ambientales, económicos, sociales, culturales, innovadores y tecnológicos de su negocio.

Principales indicadores y su impacto en el desarrollo sostenible:

Capital Financiero:

Inversión social y ambiental \$554 millones de pesos

ROE: 8,78%

Resultado Neto del Ejercicio: \$51.460 MM

Capital Industrial e Intelectual:

\$160 MM Transacciones monetarias digitales

11,79% de participación en préstamos al sector privado Somos agente financiero de la ciudad de Mendoza con el fin de potenciar las economías regionales, negocios y comunicados locales.

Creamos Nave, una plataforma comercial para acompañar a los comerciantes en el crecimiento de sus negocios.

Lanzamos el programa de innovación abierta y corporate Venturing, Galicia Ventures, enfocado en acelerar la transformación del negocio a través de la innovación.

Realizamos la presentación en sociedad de Nera, el ecosistema digital para acompañar a toda la cadena agroindustrial en sus negocios.

Atención 24/7: Diseñamos un sistema de atención digital y telefónica todos los días del año en toda hora.

Capital Humano:

8.764 colaboradores Grupo Financiero Galicia

15 años de programas de becas universitarias. Acompañando a +900 estudiantes en todo el país a cumplir el sueño de estudiar en más de 40 universidades y junto a 19 organizaciones que los acompañan con tutorías

20 años de nuestro voluntariado corporativo con el cual se logró mejorar la vida de miles de personas a través de proyectos solidarios en todo el país.

Formación de talento diverso

Capital Social

99.129 horas de capacitación

ON con impacto: Estructuradores y colocadores de las primeras Obligaciones negociables (ON) de impacto social y ambiental que facilitan el financiamiento de emprendimientos que contribuyen a la equidad, ciudad ambiental y disminución de la brecha socioeconómica en el país.

FIMA sustentable ASG: Se creó el fondo común de inversión sustentable conformado por activos ASG emitido por entidades que contemplan aspectos medioambientales sociales y de gobierno.

Capital Natural

100% de compensación de huella operacional

Cabe destacar que el Informe muestra la contribución local del Grupo a los desafíos de la agenda global, haciendo foco en la importancia de la articulación multisectorial para la contribución del sector privado al desarrollo sustentable utilizando como hoja de ruta los principales lineamientos, estándares y certificaciones internacionales como el Marco Internacional de Reporte Integrado (-IR) del Consejo Internacional de Reporte Integrado (IIRC), los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los Principios de Empoderamiento de la Mujer (WEPs), el Carbon Disclosure Project (CDP), los principios del Pacto Global de Naciones Unidas y los lineamientos para la redacción de Informes propuestos en la norma ISO 26.000 de Responsabilidad Social, los Principios de Banca Responsable de la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI).

Este informe refleja cómo el valor generado por las compañías de Grupo Galicia impacta en las personas y la sociedad, contribuyendo al desarrollo socioeconómico del país. Consideramos que ese es el verdadero valor del

Grupo. Evolucionamos a KPIs que, además de evaluar la rentabilidad y eficiencia del negocio, miden la huella de carbono y nuestra gestión en inclusión y educación financiera; donde nuestra performance no solo se mide por el resultado económico financiera, sino nuestro impacto en la comunidad y entorno

BBVA

Reporte Integrado 2022

MARTÍN ZARICH



BBVA

El Reporte Integrado 2022 da a conocer el desempeño económico, social y ambiental de BBVA en Argentina, a través de las acciones, programas y resultados financieros y no financieros, que destacan los aspectos más relevantes y de mayor impacto para el desarrollo sostenible e inclusivo. Este documento está dirigido a los públicos clave: accionistas, inversores, organismos internacionales, colaboradores, clientes, proveedores, sector público, medios de comunicación, organizaciones de la sociedad civil y la sociedad en general. “El 2022, fue un año en el cual nuestro negocio siguió creciendo y nos seguimos consolidando como una de las instituciones financieras líderes en el sistema financiero argentino. En BBVA estamos convencidos que, gestionar nuestro negocio bajo un modelo de banca responsable, es clave para la sosteni-

bilidad del Banco a largo plazo” señaló Martín Zarich, presidente ejecutivo de BBVA en Argentina. Por su parte, Hernán Carboni, director de Relaciones Institucionales de BBVA en Argentina, explicó que, “en BBVA estamos comprometidos con la construcción de un futuro más verde e inclusivo. Con nuestro Reporte Integrado 2022 rendimos cuentas sobre cómo estamos trabajando en este camino. Por medio de este documento, informamos a nuestros grupos de interés, las acciones, programas y resultados financieros y no financieros de nuestra gestión, de acuerdo con los temas relevantes y de mayor impacto para el desarrollo sostenible”. El Reporte Integrado considera lineamientos internacionales de referencia en materia de rendición de cuentas como el marco de referencia The International <IR> Framework de Value

HERNÁN CARBONI



En BBVA estamos comprometidos con la construcción de un futuro más verde e inclusivo. Con nuestro Reporte Integrado 2022 rendimos cuentas sobre cómo estamos trabajando en este camino. Por medio de este documento, informamos a nuestros grupos de interés, las acciones, programas y resultados financieros y no financieros de nuestra gestión, de acuerdo con los temas relevantes y de mayor impacto para el desarrollo sostenible.

Reporting Foundation y el Estándar de Bancos Comerciales de Sustainability Accounting Standards Board (SASB). Además, por primera vez se elaboró utilizando como referencia los nuevos Estándares de Global Reporting Initiative (GRI), publicados en octubre de 2021. Este informe también incluye el compromiso de BBVA con tres iniciativas de Naciones Unidas: los 10 Principios del Pacto Global; Principios de Banca Responsable (PBR) de la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI); y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Al mismo tiempo, este documento se complementa con otras publicaciones del Banco como por ejemplo del Código de Gobierno Societario, los Estados Financieros Anuales y el formulario 20-F de la U.S. Securities and Exchange Commission.

Es destacable que el Reporte se presenta en un micrositio, donde los lectores tienen la posibilidad de navegar y armar su propio documento descargable en función de sus temas de interés.

Aspectos destacados del Reporte Integrado 2022

Desempeño económico-financiero: En el año 2022 BBVA Argentina siguió creciendo y consolidándose como una de las instituciones líderes en el sistema financiero argentino. El Banco mantuvo el tercer puesto en cuanto a préstamos privados en la Argentina, y se posicionó en el mismo puesto en cuanto a depósitos privados. Al 31 de diciembre de 2022, el Banco, junto con compañías consolidadas y vinculadas, registró un resultado neto positivo de 57.934 millones de pesos, mostrando un crecimiento de 40,5% en relación con el año anterior en

moneda homogénea. El retorno sobre el patrimonio neto promedio (ROE) alcanzó 17,5% en 2022, superior al 13,5% registrado en el año 2021. El retorno sobre el activo promedio (ROA) fue de 3,0%, superior al 2,0% registrado en 2021. Además, el Banco alcanzó una ratio de mora en préstamos privados de 1,13% a diciembre de 2022, por debajo de los ratios del sistema financiero (3% a noviembre de 2022).

Banca Responsable: El Plan Estratégico de Sostenibilidad se basa en 3 objetivos: fomentar nuevos negocios a través de la sostenibilidad; alcanzar Cero Emisiones Netas en 2050 y generar un impacto positivo. Con miras a difundir estos compromisos, BBVA Argentina realizó en 2022 el primer evento de sostenibilidad para colaboradores y público externo y renovó la

campana "Modalidad Sostenible" dirigida a clientes, colaboradores, accionistas y la comunidad en general.

Finanzas Sostenibles: La descarbonización supone uno de los mayores retos que tiene la humanidad y como entidad financiera, BBVA ejerce un impacto sobre el medioambiente y la sociedad de manera indirecta a través de su actividad crediticia y los proyectos que financia, y lo ve como una nueva oportunidad de negocio.

Durante 2022, BBVA Argentina destinó fondos, entre otros, a la financiación de proyectos y financiación corporativa, actividad de banca transaccional, colocación de bonos, y productos de inversión gestionados o comercializados por BBVA.

BBVA Argentina movilizó 21.595 millones de pesos en negocio sostenible, destinados a acción climática y crecimiento inclusivo. El 58% de la financiación sostenible estuvo dirigida a proyectos de acción climática. Entre las operaciones sostenibles destacadas se incluyen los préstamos sostenibles a Grupo Ledesma, el bono verde de Luz Tres Picos S.A., los préstamos prendarios para la compra de scooters eléctricos NUUV y la carta de crédito standby sostenible a Arauco Argentina.

Transformación digital: Más de 3,6 millones de clientes eligen a BBVA Argentina en su día a día, incluyendo a clientes individuos, PyME y de Banca Corporativa. El Banco continúa apostando a la digitalización de los productos y servicios, brindando nuevas soluciones y funcionalidades en las plataformas digitales, que ayuden a mejorar los negocios de los clientes, brindar claridad y agilidad en sus operaciones y en el control de sus gastos, entre otros beneficios. Como resultado, los clientes digitales activos alcanzan 2,3 millones y el 84% de las ventas se realizan de forma digital (en unidades).

Talento BBVA: Es clave el compromiso

de los 5.888 colaboradores, que desempeñan su gestión día a día en el marco de los valores BBVA: el cliente es lo primero, pensamos en grande y somos un solo equipo. Estos valores son la identidad de todos los que trabajan en el Banco y definen el ADN de BBVA con el objetivo de trabajar con una visión única y con sinergia entre las áreas, para lograr el mejor contacto con el cliente, brindando soluciones integrales e innovadoras de principio a fin.

En este marco, BBVA Argentina continúa trabajando para generar un lugar de trabajo diverso, para lo cual realizó un diagnóstico para identificar las barreras que obstaculizan la paridad de género. El Banco cuenta con 3 directoras mujeres, una muestra del compromiso con el liderazgo femenino para que cada vez más mujeres ocupen lugares protagónicos.

Educación e Inclusión financiera: BBVA Argentina continúa acompañando a las comunidades locales con programas en cuatro ejes: educación financiera, emprendedurismo, sostenibilidad y cultura.

En 2022 un total de 1.626.675 personas fueron alcanzadas con la inversión en la comunidad. Durante ese año, se incrementó el alcance de la Plataforma Digital de Educación Financiera que tiene como objetivo ofrecer talleres online para mejorar los conocimientos y competencias sobre gestión financiera.

Sostenibilidad ambiental: El Banco continúa implementando el Plan Global de Ecoeficiencia, que cuenta con objetivos de reducción de impactos a través de métricas e indicadores de seguimiento, en 5 ejes: gestión ambiental y construcción sostenible; energía y cambio climático; agua; papel y residuos; y extensión del compromiso.

En 2022, el 11,76% del consumo energético fue de fuentes renovables y se alcanzó la certificación ISO 50001 de Eficiencia Energética en 10 sucursales y la Torre BBVA. Además, al igual que en 2021, el 100% de las emisiones de CO2

BBVA FUE DISTINGUIDO COMO MEJOR BANCO DE ARGENTINA POR GLOBAL FINANCE

La revista especializada en finanzas, Global Finance, ha reconocido a BBVA como Mejor Banco de Argentina en The World's Best Banks 2023 - Latin America. A pesar del entorno económico desafiante del país, de alta inflación y fuerte devaluación de la moneda, BBVA en Argentina logró una utilidad neta mayor en 2022, en comparación con el mismo período del año anterior, señaló la revista especializada. Los impresionantes ingresos operativos que representan un aumento en comparación con el año anterior demuestran la capacidad del banco para administrar sus operaciones de manera efectiva y hacer crecer su negocio en un mercado desafiante, agregó Global Finance al valorar el desempeño de la entidad en el país. Los ganadores de los premios de este año son aquellos bancos que atendieron cuidadosamente las necesidades de sus clientes en mercados difíciles y lograron sólidos resultados mientras sentaban las bases para el éxito futuro. Las organizaciones ganadoras administran sus activos y pasivos de manera inteligente a la luz de los escenarios de tasas de interés que cambian rápidamente, señaló Global Finance.

Omint y la Clínica Bazterrica contribuyen al impulso del turismo



Omint, la reconocida empresa líder en seguros médicos, a través de la prestigiosa Clínica Bazterrica ha participado activamente en una destacada misión comercial de turismo médico en Paraguay. El turismo médico es una industria en crecimiento a nivel mundial, generando negocios por más de US\$ 12.000 millones. Argentina, consolidada como destino de referencia aporta, según estimaciones, más de US\$ 100 millones en ingresos de divisas asociados al turismo médico. Este encuentro, organizado por la Cancillería Argentina en colaboración con la Cámara Argentina de Turismo Médico (CATM), ha generado oportunidades significativas para promover y posicionar los servicios de salud de Argentina en el país vecino. Durante esta misión, que tuvo lugar en la capital paraguaya, se llevaron a cabo más de 200 reuniones de negocios en formato B2B (empresa a empresa). La iniciativa busca impulsar el reconocimiento de las prestaciones médicas de las instituciones argentinas y captar la atención de pacientes de Paraguay, promoviendo al mismo tiempo acuerdos bilaterales de colaboración para la atención médica integral.

Omint, a través de la Clínica Bazterrica, participó en esta misión comercial destacando la calidad y excelencia de sus servicios. La Clínica Bazterrica, reconocida por su trayectoria y liderazgo en el ámbito de la salud, brinda atención médica de primer nivel y soluciones integrales para sus pacientes, tanto adultos como pediátricos.



En el marco del seminario sobre la oferta de servicios médicos y las rondas de negocios, se resaltó la importancia de aprovechar la complementariedad de los sectores médicos de ambos países, así como la relevancia de la integración regional y la colaboración público-privada, destacando el compromiso asumido por las instituciones participantes.

La participación de OMINT y Clínica Bazterrica en esta misión comercial en Paraguay refuerza el liderazgo de la compañía en el sector y contribuye al fortalecimiento de la salud y la atención médica en la región.

ALFA ROMEO



La marca italiana cumplió 100 años en la Argentina

Alfa Romeo, la marca italiana de vehículos deportivos, celebró, sus 100 años en la Argentina. Nacida en Milán, es la misma con la cual Juan Manuel Fangio ganó su primer campeonato mundial, y hoy brilla por la innovación de sus modelos, como el Alfa Romeo Stelvio Veloce, el primer SUV de Alfa Romeo que es éxito de venta en Estados Unidos y multipremiado en Europa, que llega a la Argentina en su nueva versión, pero con la impronta que lo caracteriza. Lo distingue su impactante diseño exterior, sus líneas y acabados refinados, con los cuales captura todos los sentidos. Pero, por sobre todo, representa la deportividad italiana en su máxima expresión. Ninguna otra marca logra el perfecto balance entre belleza, performance y deportividad como lo hace Alfa Romeo. Por otro lado, el modelo Alfa Romeo Giulia Veloce, es un clásico moderno que se destaca por su diseño, potencia e innovación. Genera una emoción de conducir única e inconfundible, siendo un ícono que trasciende de épocas, representando la esencia de la marca en diseño y performance, sumado a la tecnología más avanzada en seguridad y asistencias a la conducción. Se trata de un modelo reconocido mundialmente, ya que solo en los años 2020 y 2021, Alfa Romeo Giulia Veloce recibió premios como el de "Best Brands" en diseño, otorgado por el medio

Alemania Auto Bild. Además, ganó por cuarta vez en los últimos cinco años el premio "Best Car" por parte de los lectores del prestigioso medio alemán Auto Motor und Sport, y también logró el primer lugar en cuatro categorías de la revista Sport Auto. Alfa Romeo es una marca global que pisa fuerte de la mano de la conectividad y la electrificación. Hoy el Alfa Romeo Tonale Híbrido es un éxito de ventas en los mercados donde ya está disponible. Asimismo, este auto es el primero del mercado equipado con un certificado digital NFT (token no fungible). Basado en la tecnología blockchain y vinculado de forma única, el NFT del Tonale certifica el automóvil en el momento de la compra y evoluciona para representar su uso durante el ciclo de vida del vehículo, con importantes ventajas en términos de protección del valor residual. Alfa Romeo y pasión son sinónimos desde el nacimiento de la marca en 1910. Signada desde su inicio por un claro espíritu deportivo, Alfa Romeo ha fabricado automóviles con una pasión única por el diseño y el rendimiento, la cual ha llevado a la marca a convertirse en leyenda del automovilismo deportivo mundial, así como un claro ejemplo de diseño italiano aplicado a la industria automotriz.

BMW

MINI EN EL SALÓN DEL AUTOMÓVIL DE SHANGHAI 2023

MINI presentó su amplia gama de productos en la 20a Exposición Internacional de la Industria del Automóvil. Allí, el MINI Cooper SE Convertible totalmente eléctrico celebró su estreno mundial y, con el MINI Concept Aceman, MINI ofreció un primer pantallazo de un nuevo concepto de vehículo: propulsión totalmente eléctrica junto con un diseño completamente nuevo. Además, el 30 aniversario del MINI Convertible se celebra con el MINI Convertible Seaside Edition y Spike, el compañero digital, cobra vida. Dicha edición limitada estará disponible en los colores Enigmatic Black y White Silver, y enfatiza el carácter distintivo del MINI Convertible con detalles de equipamiento específicos. Con una autonomía de hasta 201 kilómetros determinada en el ciclo de prueba WLTP, los viajes al aire libre mucho más allá de los límites de la ciudad son posibles. Y además de la propulsión totalmente eléctrica, MINI también asume un papel de pionero con sus llantas de aleación ligera, que están hechas 100 por ciento de aluminio secundario. En combinación con el hecho de que se utiliza electricidad verde para producirlas, las emisiones de CO2 se reducen significativamente frente a los procesos de fabricación convencionales.

Hacia una nueva era con el MINI Concept Aceman.

Con el MINI Concept Aceman, la marca ofrece una vista previa del primer crossover totalmente eléctrico de la nueva familia MINI. Este concept representa "Simplicidad carismática": el lenguaje de diseño MINI del futuro, que se centra en lo esencial y reinterpreta el uso creativo de la marca. Las tecnologías innovadoras y las numerosas opciones de personalización muestran cómo podría ser la digitalización de MINI en el futuro.

Combustibles alternativos: BMW Motorrad Motorsport

Las carreras de motos están marcando el rumbo hacia una mayor sustentabilidad y un área a abordar es la del combustible. Con esto presente, la comisión de Superbikes del Campeonato Mundial de Superbikes FIM (WorldSBK) ha decidido que, al igual que en MotoGP, los combustibles utilizados deberán estar constituidos con al menos un 40 por ciento de componentes libres de elementos fósiles, a partir de la temporada 2024. BMW Motorrad Motorsport está preparándose intensamente para este cambio y está involucrado en el desarrollo de dichos combustibles alternativos, gracias a su asociación con la empresa NORDOEL dentro del proyecto conjunto DeCarTrans. Motorsport tiene el conocimiento, los expertos y las instalaciones de medición para probar y analizar todos los aspectos de nuestros combustibles al límite. Esto nos permite desarrollar un combustible alternativo de alta calidad y alto rendimiento para las carreras y el uso diario. Nosotros, y todo el proyecto DeCarTrans, nos beneficiamos de los conocimientos adquiridos en Múnich en nuestros esfuerzos por minimizar la emisión de contaminantes".



FORD ARGENTINA

LA EMPRESA INICIO LAS PRUEBAS PARA FABRICAR LA NUEVA RANGER EN PACHECO



La nueva generación de Ranger será producida para América del Sur en la planta de Ford en Pacheco, la cual fue totalmente transformada. Incorporando tecnología de vanguardia y procesos de manufactura 4.0, Pacheco es ahora una planta digitalizada y conectada que entregará un nivel de calidad que será un diferencial competitivo de este modelo.

La capacidad instalada aumenta un 70% y crece hasta las 110,000 unidades por año, con innovación en todos los sectores. Con el lanzamiento de la Nueva Ranger, Planta Pacheco comenzará a operar con 100% de energía renovable. En ese sentido, Ford anuncio que comenzó las pruebas en la fábrica que hará la Nueva Ranger en Pacheco, como parte de los

preparativos para su lanzamiento en los mercados de América del Sur durante el segundo semestre de este año. La pick-up, totalmente nueva, será fabricada con procesos de producción conectados y 4.0, para entregar un nuevo standard de calidad que sorprenderá a los consumidores.

“La Nueva Ranger es el resultado de una inversión de 660 millones de dólares, aplicada en gran parte a la transformación completa de la planta de Pacheco, cuyo proceso productivo se equipara a las plantas más modernas de Ford en el mundo, tanto en términos de tecnología aplicada a la calidad y eficiencia, como también en ergonomía para los colaboradores. La sustentabilidad también fue prioridad, y por eso anunciamos que la producción de la Nueva Ranger empleará 100% de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables”, dijo Martin Galdeano, presidente de Ford Argentina. La planta de Ford en Pacheco se encuentra ubicada en un predio de más de 1 millón de metros cuadrados de superficie y comprende todas las etapas del proceso de manufactura, incluyendo estampado, carrocería, pintura y montaje final, además de la planta de motores, áreas administrativas y la Escuela Técnica Henry Ford, entre otros.

“La Nueva Ranger será la mejor Ranger de todos los tiempos, con atributos de performance y tecnología que van a redefinir el segmento de pick-ups en la región”, dijo Rogelio Golfarb, vicepresidente de Ford América del Sur. “La nueva fábrica entregará un nivel de calidad que sorprenderá a los consumidores, y será un importante diferencial competitivo”.



Ford Maverick Híbrida

Ford Argentina presentó la nueva Ford Maverick Híbrida, la primera pick-up electrificada de su segmento; que se destaca por su versatilidad, confort, máxima seguridad y toda la robustez que caracteriza a la Raza Fuerte de Ford. Con el lanzamiento de la Maverick Híbrida, Ford avanza en su estrategia de electrificación anunciada a fines de 2022, cuyo objetivo es finalizar el año con 5 productos electrificados en 5 segmentos diferentes. La versión híbrida de Maverick ofrece las características ya reconocidas de la innovadora pick-up compacta, y las combina con las ventajas de la tecnología híbrida de Ford: un nivel destacado de performance e importantes reducciones en materia de emisiones y consumo de combustible.

GENERAL MOTORS ARGENTINA

PREMIO PARA LA CHEVROLET EQUINOX RS



El Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI) realizó su premiación anual en la que distingue a los vehículos más seguros del mercado argentino como parte de su compromiso por la seguridad. En esta ocasión, el Chevrolet Equinox refrendó el galardón obtenido en 2018 cuando fue elegido el SUV más seguro en su categoría.

Está equipada con un motor 1.5 turbo con inyección directa de nafta y una transmisión automática con opción de cambio de marchas manual. Tiene una potencia máxima de 172 cv a 5600 rpm y un torque máximo de 275 Nm/2500 a 4500 rpm.

“Una vez más, y siguiendo nuestra visión global de cero accidentes con autos más seguros, vemos plasmado el compromiso de General Motors por extender la seguridad de los vehículos de categorías superiores a los de entrada de gama. Queremos agradecer a CESVI Argentina por el reconocimiento frente a rivales de altísima competencia local”, afirmó Bernardo S. García, Gerente de Comunicaciones Corporativas de General Motors Sudamérica para Argentina, Uruguay y Paraguay.

“Sabemos que la Equinox RS es un vehículo destinado principalmente a las familias por tamaño y confort, por lo cual la seguridad de nuestros clientes en todos los ámbitos es nuestro principal motor a la hora de darles movilidad. Agradecemos a CESVI por el reconocimiento y a nuestros clientes por elegirnos y permitirnos mejorar día a día.”, agregó Bernardo S. García.

Chevrolet históricamente es un gran protagonista de estos premios. En el 2020, la S10 recibió la distinción a la pickup mediana más segura del año y en 2018 el Onix ganó este premio incluyendo el de la categoría Oro.

MYCHEVROLET APP SE RENUEVA

MyChevrolet App conecta a los usuarios con sus vehículos Chevrolet. En los autos eléctricos permite verificar niveles de carga de las baterías y la autonomía del auto desde el celular, para poder planificar mejor su viaje.

“La App es una de las herramientas más utilizadas dentro del portafolio de servicios conectados que ofrecemos, y tiene como propósito facilitarles la vida a nuestros clientes y sacarle el mayor provecho a la tecnología de nuestros vehículos”, comentó Juan David Arias, Gerente comercial de OnStar y Servicios Conectados.



KTM ARGENTINA



KTM Argentina presento al mercado de nuestro país la versión de la KTM 390 Adventure SW con la incorporación de llantas de rayos cruzados, lo cual representa una mejora considerable para que la aventura y las experiencias sean aún mejores en todo tipo de superficies. Esta nueva versión de la 390 Adventure SW (spoked wheels), refuerza su carácter off-road con llantas de rayos y refuerzo de aros de aluminio anodizado negro.

En Argentina, el porfolio de modelos KTM se producen en la Planta Industrial de 10.000 m2 de la localidad de Campana, Buenos Aires, que tiene el Grupo Simpa S.A., empresa de capitales nacionales de más de 40 años de trayectoria en el país.

Royal Enfield inauguró un nuevo local en Banfield

Con la presencia de Martín Schwartz, director del GRUPO SIMPA S.A, el equipo de BUENAS RUTAS SRL, autoridades de la municipalidad de Lomas de Zamora y 120 clientes de la marca Royal Enfield inauguró un nuevo local en Banfield. De esta forma incorporo su décimo noveno concesionario oficial en el país. Entre los modelos que pueden adquirirse en el nuevo concesionario Royal Enfield en Banfield estarán disponibles: la Interceptor 650, la Continental GT 650, la Himalayan -versión BS6-, la Meteor 350. Además, contará con los modelos lanzados en el último semestre del 2022: la Classic 350 y la Scram 411.

"Esta inauguración representa en sí la continua expansión y consolidación que lleva adelante Royal Enfield en los últimos años. Estamos contentos y orgullosos de incorporar otro concesionario junto al equipo de Buenas Rutas que nos sigue sumando gran fortaleza a nuestra emblemática marca", destacó Martín Schwartz, director del Grupo SIMPA S.A., representante de Royal Enfield Argentina.

"Esta apertura es muy especial para nosotros. Hace casi cuatro años que comenzamos con este proyecto junto a los que integramos Buenas Rutas, con la apertura del concesionario Royal Enfield Pilar", señaló Ricardo Guerra, Gerente de Marketing de Buenas Rutas, operadores de Royal Enfield Sur, Royal Enfield Madero y Royal Enfield Pilar.



STELLANTIS

DEVELACIÓN MUNDIAL DEL NUEVO SUV CITRÖEN CV3 AIRCROSS



Miniserie RAM

RAM lanzo una miniserie sobre la futura pickup regional. Son diferentes piezas que presentan el backstage del desarrollo del mayor lanzamiento en la historia de la marca en la región.

El Nuevo SUV Citroën C3 Aircross abre un nuevo e increíble capítulo en el segmento en Sudamérica. Será el primer B-SUV en el mercado capaz de transportar hasta siete pasajeros.

La tecnología de la plataforma CMP se suma al conocimiento y estructura de Stellantis en la región para entregar el producto ideal y accesible a un consumidor cada vez más exigente.

"Estamos muy entusiasmados con la presentación del nuevo SUV C3 Aircross de Citroën, que complementa la creciente gama de la marca en la región de Asia y América del Sur. Ha sido especialmente diseñado con y para nuestros consumidores, que buscan un SUV compacto adaptado a su familia, accesible y capaz de unir fuerzas, atractivo diseño y tecnología, con espacio para hasta siete personas", dijo Thierry Koskas, CEO Global de Citroën.

Fiat Cronos numero 300.000

Stellantis, el grupo automotor más grande de la Argentina alcanzó la fabricación del Fiat Cronos número 300.000 en su planta de Fereyrea, Córdoba. El éxito comercial del modelo requirió continuos esfuerzos de planificación y reordenamiento de los procesos para cumplir con los volúmenes necesarios. Desde su lanzamiento el Fiat Cronos se ha convertido en un ícono de la industria automotriz nacional alcanzando y superando récords productivos y de ventas en el mercado nacional.

El SUV Citroën C4 Cactus renueva la gama

El SUV Citroën C4 Cactus da comienzo a su nueva gama 2023 aún más conectado, actualizado, confortable y alineado con las exigencias de sus clientes. Único en su categoría con una gama que une accesibilidad y prestaciones, el Nuevo C4 Cactus MY23 presenta su nueva versión FEEL con un amplio abanico de novedades, sin renunciar a las virtudes que lo han convertido en un referente en el segmento SUV. Su estilo atemporal es aún más moderno con un nuevo diseño de llantas de 16 pulgadas, con dos alternativas de terminación: diamantadas o negro "Onyx" dependiendo del color de la carrocería. Respecto a la seguridad, el Nuevo SUV C4 Cactus FEEL cuenta con 4 airbags, 2 frontales y 2 laterales en las plazas delanteras que brindan seguridad a los ocupantes. Completan el importante paquete de seguridad que ya brinda de serie el C4 Cactus el control de estabilidad (ESP) y tracción (TC), ayuda al arranque en pendiente, frenos ABS con distribución electrónica de frenado, anclajes ISOFIX en las plazas traseras, apoyacabezas regulables y cinturones inerciales de 3 puntos.



MERCEDES BENZ ARGENTINA

DAIMLER TRUCK AG, GRUPO AL QUE PERTENECE MERCEDES-BENZ CAMIONES Y BUSES, FORTALECE SU NEGOCIO



Mercedes-Benz Camiones y Buses, compañía líder en la producción nacional y comercialización de vehículos pesados, se encuentra próxima a cumplir un año y medio operando de manera independiente como la subsidiaria local de Daimler Truck Holding AG. El grupo alemán logró en el primer cuatrimestre de este año, una fuerte mejora en el desarrollo de su negocio y continúa apostando a un crecimiento rentable a futuro.

En el primer periodo del año fiscal actual, Daimler Truck Holding AG aumentó significativamente sus ventas de unidades en comparación con el periodo del año anterior en un 15 % a 125.172 unidades (1T 2022: 109 286). Con el respaldo de una estabilización de las cadenas de suministro globales en comparación con el trimestre del año anterior, la alta demanda y el aumento en las ventas de unidades, los ingresos aumentaron significativamente en un 25 % a 13 200 millones de euros (Q1 2022: 10 600 millones de euros).

“Hemos establecido el objetivo claro de continuar con nuestro crecimiento rentable en 2023. Después del primer cuatrimestre, podemos afirmar: Comenzamos con fuerza y vamos por buen camino. Nuestros resultados en el primer cuatrimestre superaron las ganancias del mercado de capitales expectativas y todos nuestros segmentos de Negocios Industriales contribuyeron al crecimiento de la rentabilidad”, asegura Jochen Goetz, Chief Financial Officer de Daimler Truck AG. Y agrega: “La continua alta demanda de nuestros camiones, buses y servicios es la base fundamental para mantener el impulso positivo en los próximos cuatrimestres”.

Por su parte, Raúl Barcesat, Presidente de Mercedes-Benz Camiones y Buses, afirma: “Nos genera muchísimo orgullo formar par-

te del crecimiento exponencial en el que se encuentra Daimler Truck Holding AG a nivel mundial. Desde Mercedes-Benz Camiones y Buses, buscamos acompañar este desarrollo apostando a la industria del transporte en Argentina.”.

Mercedes Benz abrió un concesionario en La Pampa

Tauro Automotores Concesionario Oficial de Mercedes-Benz Argentina abrió las puertas de una nueva sede ubicada en Santa Rosa, La Pampa, inaugurando un imponente edificio e incorporando una nueva zona de atención. La nueva sucursal en Santa Rosa que posee una superficie de 866 m2, dentro de un predio de 4424 m2 ubicado en Avenida Ing. Santiago Marzo Este 2395. En la nueva sede del Concesionario Oficial de Mercedes-Benz Argentina se ofrecen los servicios de venta, postventa y comercialización de repuestos de Vans.



BANCO CIUDAD: CONVENIO CON FOETRA



El Banco Ciudad y F.O.E.T.R.A. Sindicato de las Telecomunicaciones celebraron un convenio marco que tiene por finalidad proveer financiamiento para proyectos del sindicato y ampliar el acceso de trabajadores y trabajadoras a productos y servicios bancarios. Las líneas crediticias que el Banco Ciudad pone a disposición se destacan por sus tasas de interés preferenciales y plazos extendidos; y mediante el acuerdo de retención de haberes con F.O.E.T.R.A., pueden utilizarse para amplios destinos. La iniciativa fue refrendada por el Presidente del Banco Ciudad, Guillermo A. Laje, y el Secretario General de F.O.E.T.R.A., Claudio Marín, acompañados por la directora del Ciudad Delfina Rossi y el subgerente general de empresas Claudio Saffirio.

LLEGAN A ARGENTINA LOS NUEVOS MOTO G23, MOTO G13 Y MOTO G13 SPECIAL EDITION

Desde que Motorola trajo al mundo a la gama media con la familia moto g, siempre se ha centrado en la innovación significativa y en hacer que la nueva tecnología y características sean accesibles a más personas en todo el mundo. En esta misma línea, la marca anunció la llegada a Argentina de los nuevos moto g23, moto g13 y moto g13 special edition. Con el moto g23, los usuarios no se perderán de esas fotos únicas en la vida. Con una cámara principal de 50 MP con tecnología Quad Pixel, las fotos tendrán un nivel de detalle increíble, incluso con poca luz. El moto g13 también llega con un increíble sistema de cámara para que todos puedan convertir cualquier momento en un recuerdo imborrable. Con un sistema de cámaras con 50 MP y tecnología Quad Pixel, podrán capturar imágenes nítidas en condiciones de poca luz, acercamientos detallados y mucho más.



NOMBRAMIENTO EN DCH



La Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH) ha nombrado a Daniela Mora Simoes, directora de Personas del Grupo Omint, como la nueva presidenta de su Junta Directiva en Argentina. Este nombramiento es un reconocimiento a su destacada trayectoria en el ámbito de los recursos humanos y se espera que, en su nuevo rol, pueda seguir compartiendo y fomentando las mejores prácticas en este campo en todo el país (www.orgdch.org).

Como parte de sus responsabilidades, la presidenta de la Junta Directiva liderará DCH en Argentina y actuará como representante de la organización en toda la región. Además, participará en las tres reuniones anuales de Juntas Directivas celebradas en Argentina y en las reuniones globales, formando parte del Comité Ejecutivo constituido por los presidentes de cada país.

Es importante destacar que DCH en Argentina está compuesta por los principales directivos de Recursos Humanos de empresas líderes en el mercado, tales como Mercado Libre, Quilmes, Galicia, BBVA, Unilever y Telecom, entre otras. Esta organización tiene una estructura centralizada en España, con presencia en Portugal y distintos países de América Latina.



TODO CON POLLO

El Centro de Información Nutricional de la Carne de Pollo (CINCAP) y el Instituto de Formación Técnica Superior Nro. 23 (IFTS Nro. 23) presentaron un recetario digital descargable con ideas para aprovechar todos los cortes del pollo y realizar deliciosas entradas, tapeos y platos principales para lucirse con amigos, familia y parejas.

La iniciativa "Todo con Pollo" surge luego de dos años de diversas actividades conjuntas con el IFTS Nro. 23 del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

El recetario, creado por los alumnos de la materia "Prácticas Profesionalizantes 2" de la Carrera Técnico Superior en Gastronomía es una muestra más del aporte nutricional de esta materia prima y su gran versatilidad y practicidad. La carne de pollo es un alimento saludable y sustentable y, por eso, es ideal para incluirlo en la mesa.

Para conocer más sobre el proyecto y compartir sus platos pueden ingresar al perfil de CINCAP en Instagram y Facebook.

SUPERVIELLE "INVERSIÓN RÁPIDA"

Supervielle lanzó "Inversión rápida", una experiencia que permite lograr este objetivo de una forma simple y accesible.

Desde la plataforma Online Banking y con la agilidad de dos clics, el cliente puede acceder a una experiencia simplificada e intuitiva para suscribir desde \$100 a Fondos Comunes de Inversión (FCI) de corto plazo en pesos; generando rendimientos diarios con liquidez inmediata, ya que el retiro del dinero puede solicitarse de lunes a viernes durante las 24hs.

Próximamente, contarán con esta opción en su aplicación (App Supervielle), y también se podrá suscribir y retirar el dinero los fines de semana. De esta manera, el cliente puede obtener ganancias con el dinero que no esté utilizando y, al mismo tiempo, contar con los fondos en el acto cuando lo considere necesario.

"A través de Inversión Rápida no solo ofrecemos a nuestros clientes una herramienta para generar rendimientos diarios, sino que logramos una experiencia simplificada, ágil y segura que acerca e invita a cada vez más personas a la posibilidad de invertir", destacó Leonardo Sgavetti, Gerente de Experiencia Individuos en Supervielle.



**Estamos junto a vos,
en todo momento,
acompañándote.**

**SANCOR
SEGUROS**

sancorseguros.com.ar

Facebook Instagram LinkedIn YouTube

EVOLUCIONAR EN EL DISEÑO **ES CAMBIAR PARA MEJOR**



FATE.COM.AR

Desarrollar los neumáticos que tu auto necesita. En confort, seguridad y control de marcha. Eso es Fate. Evolución en diseño constructivo.

fate