

Revista **Económica**

AÑO XXXVIII / N° 184 / NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2023



23 24
ANUARIO

Opiniones y perspectivas

LA OPINIÓN DE EMPRESARIOS,
INDUSTRIALES, BANQUEROS Y
EMBAJADORES.



En BBVA
hacemos
que las cosas
sucedan

Creamos **Talleres de Educación Financiera** para diferentes edades con el objetivo de abordar la temática de finanzas personales y emprendedurismo para poder ofrecer diferentes herramientas que puedan aplicarse en proyectos de negocio.

Apostamos por la educación financiera porque creemos que es un pilar fundamental en la construcción y desarrollo de sociedades más igualitarias y equitativas. Facilitamos el desarrollo de habilidades que permitan tomar decisiones informadas para mejorar la salud financiera de la población.

BBVA en Modalidad Sostenible.

Hay industria, hay futuro

Termina un año tan intenso como complejo en lo económico y en lo político. Hace algunos días en la Conferencia Industrial de la UIA Miguel Zonnaras titular de Georgalos y presidente del encuentro se preguntó al abrir el evento ¿Qué nos pasó y qué podemos hacer para cambiarlo? y el diagnóstico del industrial no se hizo esperar. "Cuando uno compara la historia de las industrias argentinas con las de los países con los que competimos vemos que han avanzado más en términos de infraestructura disponible y competitividad". "Esta Argentina productiva inicia una nueva etapa que tiene desafíos políticos, sociales y económicos". "En términos económicos, tener un país productivo con una macroeconomía estable y ordenada, recuperando el valor de la moneda, con una política industrial federal, con inversiones en ciencia e innovación aplicada a los procesos productivos". "Debemos dar especial atención a la competitividad; muchas de las iniciativas que la posibilitan son un sistema tributario simplificado y que promueva la inversión, financiamiento y crédito a largo plazo, un normal funcionamiento del comercio exterior y las divisas e infraestructu-

ra y transporte acorde al desarrollo federal que la Argentina necesita". "Cuando el capital nacional invierte, les aseguro que el capital internacional fluye" y cerró, "Sin industria, no hay nación". Toda una hoja de ruta en pos de un país con desarrollo productivo que esperemos la Administración Milei tenga en cuenta. Los invitamos a descubrir en esta edición Anuario la opinión de grandes referentes de entidades gremiales empresarias, entidades financieras, empresarios de bienes y servicios quienes dan su visión de como atravesaron este año y que esperan para 2024 y agradecemos la participación de embajadores extranjeros destinados en el país quienes nos comentan sobre las relaciones bilaterales que mantienen con la Argentina.



Staff ANUARIO

NOVIEMBRE - DICIEMBRE
2023

Edición N° 184

REVISTA ECONÓMICA SE COMUNICA CON MOTO G23

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 repro-
ducción total o parcial del contenido de
esta publicación citando la fuente.

Buenos Aires, Argentina.

E-mail: reveconomica@gmail.com
rechax@gmail.com

www.revistaeconomica.com.ar

Diplomáticos

Entidades
EmpresariasEntidades
Financieras

Empresas

04

JULIO GLINTERNICK BITELLI
Embajador de Brasil

05

ALBERTO RODRÍGUEZ ASPILLAGA
Encargado de Negocios a.i.
Ministro Consejero de Chile

06

MARC R. STANLEY
Embajador de los EE. UU.

08

LILIA ROSSBACH
Embajadora de México

10

BOLSA DE CEREALES DE
BUENOS AIRES
José Martins

11

CENTRO DE CORREDORES Y
AGENTES DE BS AS.
Marcos Hermansson

12

CÁMARA DE LA INDUSTRIA
ARGENTINA DEL SOFTWARE
Pablo Fiuza

12

CÁMARA DE LA INDUSTRIA
QUÍMICA Y PETROQUÍMICA
Jorge de Zavaleta

13

COORDINADORA DE LAS INDUSTRIAS
DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
Daniel Funes de Rioja

14

CAMIMA
José Luis Ammaturo

16

FEDERACIÓN ARGENTINA DE
LA INDUSTRIA MOLINERA
Diego Cifarelli

16

UNIÓN INDUSTRIAL
ARGENTINA
Daniel Funes de Rioja

17

UNIÓN INDUSTRIAL DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES
Martín Rappallini

20

BANCO CIUDAD
Gastón Rossi

20

BANCO GALICIA
Fabián Kon

22

BBVA ARGENTINA
Martin Zarich

23

ICBC ARGENTINA
Alejandro Ledesma

23

BANCO PROVINCIA
Juan Cuattromo

24

ADECCO
Leandro Cazorla

24

ATOS
Carlos Abril

26

AYSA

26

LABORATORIOS BAGÓ
Edgardo Vázquez

28

BARBIERI
Walter Barbieri

30

BREVITY
Ezequiel Braun Pellegrini

32

CAMUZZI
Jaime Barba

32

DIA ARGENTINA
Agustín Ibero

34

FATE
Miguel Canay

34

FEDEX EXPRESS EN
ARGENTINA
Silvina Prette

36

GDN ARGENTINA
Martín Lemos

37

GENNEIA
Gustavo Castagnino

37

GRUPO SIMPA ARGENTINA
Martín Schwartz

38

HOLCIM ARGENTINA
Christian Dedeu

40

HONDA MOTORS DE
ARGENTINA
Takashi Fujisaki

40

HP ARGENTINA
Ernesto Blanco

42

INSTITUTO MEDICO DE ALTA
COMPLEJIDAD
Néstor Zimmerman

42

INSSIDE CIBERSEGURIDAD
María Eugenia Rivero

43

INDUSTRIAS JOHN DEERE
ARGENTINA
Sergio Fernández

44

LG ELECTRONICS
Enrique Laffue

44

MANPOWERGROUP
ARGENTINA
Luis Guastini

46

MASSALIN PARTICULARES
Matías O'Farrell

46

MERCEDES-BENZ
ARGENTINA
Manuel Mantilla

48

METROPOL
Sebastián Presumido

49

MOTOROLA MOBILITY
Germán Greco

50

GRUPO MSA
Sergio Angelini

50

NATURGY BAN
Gerardo Gómez

51

OSDO
Miguel Angel Restucci

51

PIRELLI ARGENTINA
Mauricio Canineo

52

PREVENCIÓN ART
Mauricio Miretti

52

CERVECERÍA Y MALTERÍA
QUILMES
Martín Ticinese

53

QUINTO INVERSIONES
Ignacio Becerra

54

SANCOR SALUD
Fernando Werlen

55

GRUPO SANCOR SEGUROS
Eduardo Estrada

55

SCANIA ARGENTINA
Oscar Jaern

56

SCHNEIDER ELECTRIC
Paula Altavilla

57

SHELL ARGENTINA
Ricardo Rodríguez

57

SINTEPLAST
Claudio Rodríguez

58

WHIRLPOOL
Martín Castro

58

ZEBRA
Alejandro Prosperi**Económica**

ANUARIO 2023

NOVIEMBRE - DICIEMBRE
Edición N° 184



Julio Glinernick Bitelli
EMBAJADOR DE BRASIL

¿Qué evaluación hace de las relaciones entre su país y la Argentina durante este particular año?

El año 2023 marcó el relanzamiento de la alianza estratégica entre el Brasil y la Argentina. En enero, los presidentes Lula y Fernández adoptaron, en Buenos Aires, declaración en pro del fortalecimiento de la cooperación bilateral. En junio, en Brasilia, aprobaron el Plan de Acción para el Relanzamiento de la Alianza Estratégica, con metas concretas para todas las áreas de la relación.

A pesar de un contexto económico desafiante en la Argentina, fuertemente impactada por la sequía este año, hemos avanzado en los varios frentes de nuestra relación económica. Entre enero y septiembre del 2023, el comercio bilateral alcanzó más de USD 22 mil millones (incremento de 5,2% sobre el mismo período de 2022). Aproximadamente el 80% de ese comercio correspondió a bienes industrializados, de mayor valor agregado. En el sector agrícola, Argentina se mantuvo como el principal proveedor de Brasil, con una participación del 20,75%.

En el sector de energía, se notó renovado interés de empresas brasileñas en el mercado argentino. En cuanto a la minería, nuevo consorcio bilateral de empresas retomó el proyecto de explotación de la mina Potasio Río Colorado, en Mendoza, lo que deberá reducir la dependencia de nuestros países de los fertilizantes de fuera de la región.

El sector turístico asumió relevancia cada vez mayor en la relación bilateral. Se estima que, entre enero y agosto de este año, 1,4 millones de argentinos viajaron a destinos brasileños. A su vez, el número de turistas brasileños en Argentina superó la marca de 1 millón, entre enero y septiembre de este año.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2024?

En 2024, esperamos que haya una importante recuperación de las exportaciones agrícolas de Argentina, con la mejora de las condiciones climáticas. Una balanza energética positiva y el desempeño de sectores dinámicos, como la minería y la economía del conocimiento, también podrán impulsar la generación de divisas. En Brasil, las reformas en curso, como la fiscal y la tributaria, apuntan a sostener el crecimiento. Hay, por lo tanto, perspectivas positivas para la relación económica bilateral.

De todas maneras, es clave pensar en maneras para darle más fluidez al comercio bilateral. Brasil considera fundamental contar con soluciones para los desafíos que hemos visto en 2023 con relación a autorizaciones y pagos de importaciones en Argentina. Avanzar en proyectos de integración financie-

ra, de transportes e infraestructura, así como perfeccionar mecanismos de coordinación bilateral, debe ser parte de los esfuerzos para promover todo el potencial del comercio bilateral.

En el área energética, los avances de la producción de Vaca Muerta y las inversiones en la infraestructura del gas fortalecen la seguridad energética no sólo de Argentina, sino también de sus vecinos en América del Sur. Para Brasil, se trata de proyecto que podrá contribuir para los objetivos compartidos de transición energética y desarrollo sostenible.

El esperado aumento de la conectividad aérea entre los dos países deberá darle todavía más dinamismo al turismo bilateral. Se espera que el total de frecuencias aéreas semanales crezca de 208, registradas en septiembre pasado, a 332, en enero de 2024.

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

La Argentina es, con mucha frecuencia, la primera experiencia de internalización de las empresas brasileñas. Pese al escenario macroeconómico complejo y las restricciones a importaciones de insumos productivos, las empresas brasileñas en Argentina valoran la importancia estratégica del mercado argentino.

Están presentes cerca de 150 empresas brasileñas en Argentina, con un volumen de inversiones en torno de los USD 14 mil millones, que generan más de 40 mil empleos directos. A su vez, el volumen de inversiones argentinas en Brasil ha aumentado mucho con la llegada de Mercado Libre al país. Hoy son poco más de 70 empresas que responden por USD 15 mil millones en inversiones y generan más de 50 mil empleos directos.

La presencia empresarial brasileña en Argentina es dinámica y diversificada. Estamos presentes en sectores industriales (automotor, bebidas, autopartes, calzados, cosméticos, farmacéutico, petroquímico, producción de cemento, textil y siderúrgico), agroalimentario, energético, financiero y servicios en las áreas de diagnóstico, entretenimiento, turismo, transporte aéreo, TIC, indumentaria y construcción.

Mirando hacia adelante, vemos mucho potencial en el sector energético de Argentina y esperamos poder contribuir para su desarrollo.



Alberto Rodríguez Aspillaga
ENCARGADO DE
NEGOCIOS A.I. MINISTRO
CONSEJERO DE CHILE

¿Qué evaluación hace de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

Como siempre, ha sido una relación muy estrecha, con proyectos conjuntos e ideales de integración compartidos, pero no exenta de problemas puntuales, como vecinos y hermanos que somos. Particularmente, en el plano comercial la relación ha sido compleja pero aun así, el intercambio -en valor- ha aumentado. Usando cifras de 2022,

El intercambio comercial en 2022 alcanzó los US\$6.950 millones. Argentina es el segundo socio comercial de Chile en la región y 6° a nivel mundial.

Chile es un socio comercial estratégico para la Argentina (USD 6.041 millones exportados a Chile, vis a vis US\$ 909 millones importados) por cuanto le aportó el mayor superávit comercial en 2022 (US\$ 5.132 millones). Efectivamente, las exportaciones a Chile totalizaron US\$6.041 millones, con un importante crecimiento del 23% respecto 2021, explicado principalmente por gas natural y maíz, entre otros. Respecto del Acuerdo Comercial entre Chile y Argentina, en abril de 2023 se celebró la II Reunión de la Comisión Administradora Bilateral, donde se definieron planes de trabajo en Compras Públicas, y Pequeñas y Medianas empresas. Este último para el periodo 2023-2024. Se avanzó en la implementación del acuerdo de reconocimiento mutuo de certificados de firma digital y se ratificó la disposición para continuar estimulando las cadenas de valor entre ambos países, coincidiendo en el potencial de sectores como alimentos, servicios y equipamiento para la minería, productos médicos e insumos hospitalarios.

Adicionalmente, en mayo de 2023 se puso en marcha -luego de 17 años cerrado- la exportación de petróleo argentino por el Oleoducto Trasandino, desde la cuenca neuquina hacia la refinería de ENAP Bio Bio. Asimismo, en noviembre ambos Cancilleres firmaron un Memorandum de Entendimiento para el Establecimiento de un Grupo Binacional de Litio y Salares, que busca promover la cooperación bilateral en la materia, priorizando la sostenibilidad (ambiental, económica y social), la formación de recursos humanos y la agregación de valor.

El lado negativo de este panorama se relaciona con los problemas que han enfrentado transversalmente los importadores argentinos para efectuar sus pagos al exterior, agravándose en los últimos meses y afectando a i) empresas chilenas exportadoras, ii) el abastecimiento en Argentina de productos emblemáticos chilenos tales como alambre de cobre, salmón, palta, pisco, etc. y iii) la confianza para poder emprender nuevos negocios conjuntos.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2024?

Somos optimistas respecto a la recuperación económica de la

Argentina en 2024, que incidirá en los intercambios ya que la mayor holgura que implicaría la recuperación del agro, sumado a las divisas que entren por exportaciones de hidrocarburos, permitirá a la autoridad afrontar los pagos, sobre todo con países socios estratégicos, como Chile.

En el camino de esa recuperación, esperamos que las restricciones al comercio se vayan paulatinamente levantando para entrar en una etapa de mayor normalidad, donde se pueda prospectar un desarrollo conjunto en el mediano plazo. No solo esperamos aumentar nuestras cifras de comercio bilateral, sino que poder ser testigos -e idealmente articular- más y mejores encadenamientos productivos entre empresas de ambos lados de la cordillera, inversiones recíprocas y la integración conjunta a las cadenas globales de valor, aprovechando así el acceso preferencial de cada uno en terceros países.

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

Los países de América Latina constituyen el principal destino de las inversiones chilenas directas, con una evolución de crecimiento relativamente constante y concentradas principalmente, mas no únicamente, en Brasil, Argentina, Perú y Colombia. Estos cuatro países concentran un volumen total de US\$ 99.185 millones (73,2% de la inversión total en el mundo) y un 62% del total de proyectos en curso.

Argentina es el segundo destino de la inversión extranjera directa de Chile, siendo receptora del 16,6% del total invertido por Chile en el mundo (alcanzando un monto de USD 22.512 millones) reviste un enorme potencial para los inversionistas chilenos, lo que se refleja en la diversificada estructura sectorial de las inversiones (servicios, alimentos y bebidas, metalmecánica y metalurgia, industria química, energía, forestal y minero) con impacto positivo en el empleo, pero no está exenta de dificultades.

Más de 400 empresas chilenas desarrollan más de 700 diferentes proyectos de inversión a lo largo de todo el territorio argentino. Esta inversión ha crecido más de 30 veces en los últimos 30 años. Consideramos que las inversiones directas entre nuestros países constituyen un poderoso instrumento para la integración de procesos productivos entre nuestras economías, al tiempo que ayudan a incrementar la confianza entre nuestras empresas. Argentina es, por cierto, un importante socio regional y así lo ha demostrado la constante presencia de las empresas chilenas en este mercado.



Marc R. Stanley
EMBAJADOR EEUU

Cómo ve las relaciones bilaterales entre su país y la Argentina a lo largo de este año?

La Argentina y los Estados Unidos gozan de una relación positiva y beneficiosa para ambas partes, que está arraigada en nuestros valores e intereses comunes. Este año hemos celebrado reuniones entre las autoridades de nuestros dos gobiernos, incluidos los presidentes, porque tales encuentros contribuyen a que ambos países se pongan de acuerdo y aumenten la cooperación. Las personas, los gobiernos, las universidades y las comunidades empresariales intercambian ideas, perspectivas e información en beneficio de la sociedad y del gobierno de ambos países. Los resultados que obtenemos son mejores cuando profundizamos los lazos de amistad y cooperación para afrontar juntos los desafíos globales a corto y largo plazo, desde el ataque no provocado de Rusia a Ucrania o el trágico conflicto entre Israel y Palestina hasta los efectos perjudiciales del cambio climático y los embates que sufren las instituciones democráticas en países de nuestro hemisferio. En los Estados Unidos nos alegra decir que nos une a la Argentina un vínculo de amistad. Nuestro compromiso común con la democracia, la prosperidad económica de ambos países, el desarrollo de una clase media fuerte, la seguridad de nuestros ciudadanos y la protección de los derechos humanos siguen siendo la piedra basal de nuestra relación y constituyen la esencia de las conversaciones que he tenido con argentinos de todo el espectro político a lo largo y a lo ancho del país. Nuestra relación es fuerte y continúa creciendo.

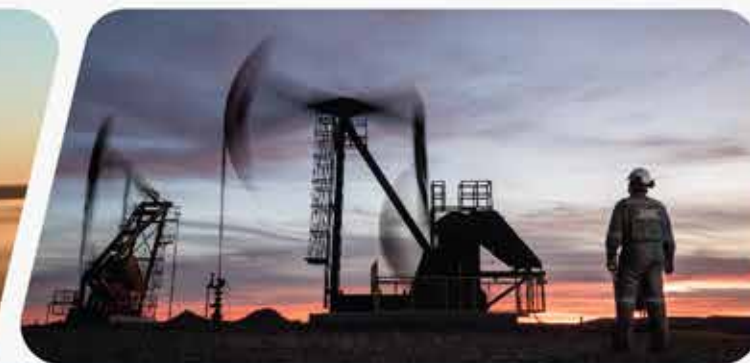
¿Cuáles son sus expectativas con respecto al desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2024?

En 2023, los Estados Unidos y la Argentina celebraron 200 años de relaciones diplomáticas, y la Argentina celebró el 40° Aniversario de la recuperación de la democracia. También fue un año electoral en la Argentina, mientras que en los Estados Unidos tendrán lugar las elecciones el año próximo. Hay mucho para celebrar: sentimos un gran respeto por la solidez de la democracia argentina y estamos ansiosos por comenzar a trabajar junto con el gobierno de Javier Milei. En los Estados Unidos estamos comprometidos a continuar trabajando juntos para aumentar el comercio y el turismo y para profundizar los lazos interpersonales entre los dos países. Valoramos los frutos de nuestra extensa cooperación, y vemos aún más oportunidades de colaboración en el futuro. La Argentina tiene un enorme potencial económico y comercial si logra hacer los cambios necesarios para atraer más inversión extranjera. Ahora que el mundo atraviesa una escasez de alimentos y combustible y afronta la transición hacia un futuro

con menos emisiones de carbono, nuestras empresas tienen la gran oportunidad de trabajar juntas para brindar a personas de todo el mundo alimentos, combustible y minerales especializados. Para bailar el tango hacen falta dos personas: del mismo modo, si se desarrolla un entorno para los negocios en el que se atraigan y retengan inversiones de empresas estadounidenses, creo que el futuro es muy prometedor, y yo me he comprometido a aunar esfuerzos con la Argentina para fortalecer la relación comercial entre los dos países.

¿Cómo ve la evolución de las inversiones estadounidenses en la Argentina?

Desde hace mucho tiempo, Estados Unidos es el mayor inversor extranjero en la Argentina, donde operan más de 250 empresas estadounidenses y las inversiones ascienden a 12.500 millones de dólares. Algunas de estas empresas llevan más de 100 años en la Argentina. Estamos ansiosos por trabajar con el flamante gobierno argentino para eliminar las barreras al comercio y las inversiones y así mejorar el clima de negocios e inversión, impulsar el crecimiento económico y abrir oportunidades en múltiples sectores, desde la energía y los recursos naturales hasta las tecnologías digitales. Tenemos una sólida relación con la Argentina en materia de comercio e inversión, y estamos trabajando para profundizarla. En particular, Estados Unidos sigue teniendo la mirada puesta en la expansión del comercio de productos agrícolas como las semillas, los frutos secos y los ingredientes alimentarios de alta calidad, como también de tecnologías, productos y servicios relacionados con la energía, las TIC y la atención médica.



Energía que impulsa a la industria

Producimos petróleo, gas, combustibles y lubricantes para la industria y el cliente final. Generamos energía eléctrica a través de fuentes renovables y tradicionales.

DESDE HACE 25 AÑOS, INVERTIMOS, TRABAJAMOS Y CRECEMOS EN EL PAÍS Y LA REGIÓN

PAN-ENERGY.COM

**Pan American
ENERGY**



Lilia Rossbach
EMBAJADORA DE MÉXICO

Qué evaluación hace de las relaciones entre su país y la Argentina durante este año?

El 2023 fue muy significativo para las relaciones diplomáticas entre México y Argentina, ya que el próximo 20 de diciembre cumplen su 135° aniversario. A lo largo de los años hemos trabajado juntos, valorado nuestras respectivas experiencias de desarrollo, cooperado en lo económico y en lo político, tanto en lo bilateral como en los foros multilaterales y, sobre todo, hemos generado vínculos de solidaridad y fraternidad entre nuestros pueblos. Para la Embajada de México en Argentina ha sido prioritario reactivar y fortalecer los lazos con la comunidad argenmex y de esta manera reconocer los aportes que los exiliados argentinos en México realizaron y siguen realizando a la vida política, social, cultural, académica y científica mexicana.

Uno de los ejes de cooperación que más intensidad tuvo este año, y que incrementó la difusión de la cultura mexicana y la imagen de México en Argentina, fue el cultural y educativo. Para mencionar sólo las acciones de mayor impacto público, apoyamos la muestra de la experiencia inmersiva sobre Frida Kahlo en el Centro de Convenciones de la Ciudad de Buenos Aires, entre enero y abril; presentamos a la Orquesta de la UNTREF en la 2ª. Noche de las Embajadas; trajimos a Juan Villoro para que presentara su obra teatral La desobediencia de Marte; su más reciente libro autobiográfico y el conjunto de ensayos El imperio perdido, de José María Pérez Gay; apoyamos la presencia de autoras mexicanas en el FILBA y en presentaciones en el FCE Argentina y tuvimos una Fiesta de Día de Muertos en la que recibimos a cerca de 4 mil personas en dos días.

Este año ha sido muy positivo también en el ámbito económico y comercial, ya que se logró la apertura del mercado mexicano a las exportaciones argentinas de arroz, cebolla y, después de veinte años de restricciones, de la excelente carne de res que produce este país. Las exportaciones argentinas de aceite de girasol, arroz, porotos y leche, entre otros, fueron fundamentales para los consumidores mexicanos, especialmente para la población más afectada por el alza en los precios de los alimentos. Para ello, se impulsaron importantes misiones comerciales, como la de representantes de las principales cadenas de supermercados mexicanos, encabezados por el Subsecretario de Comercio mexicano.

Contamos también con la participación de empresarios de Zapopan, Jalisco, en el Foro de Inversiones y Negocios de Mendoza y la Fiesta Nacional de la Vendimia de esa hermosa y productiva provincia; apoyamos y más recientemente, de una delegación de empresarios de los sectores vitivinícola y aeroespacial de Ensenada, Baja California. Y por lo que respecta

a las misiones empresariales argentinas, desde la Embajada apoyamos también las visitas de Fundación ProMendoza y del Women Economic Forum Argentina.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2024?

El próximo año, seguiremos construyendo sobre los avances logrados, para aprovechar mejor el potencial que ofrece la relación económica y comercial bilateral. Nuestros gobiernos suscribieron recientemente un Memorando de Entendimiento en materia de Economía del Conocimiento, por lo que durante 2024 nos abocaremos a impulsar la colaboración entre empresas de base tecnológica que ofrecen soluciones tecnológicas orientadas a mejorar la productividad de nuestras industrias.

Continuaremos promoviendo la cooperación entre autoridades sanitarias, para seguir abriendo mercados, por ejemplo, al semen y embriones bovinos, cítricos dulces y uva de mesa argentinos. Seguiremos trabajando en las negociaciones para ampliar y profundizar el Acuerdo de Complementación Económica número 6 (ACE 6), así como para revisar el apéndice del ACE 55.

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

Las empresas mexicanas continúan apostando en el mercado argentino. Prueba de ello es Bimbo cuyo compromiso nos enorgullece muchísimo, ya que este año invirtió 100 millones de dólares en la adquisición de tecnología para ampliar su cadena de producción y distribución en todo el país. Otro ejemplo es el de Ruhrpumpen, que recientemente celebró el 20° aniversario de su establecimiento en Argentina, consolidándose como referente en soluciones de bombeo para los sectores energía, hidrocarburos, minería, provisión de agua potable y saneamiento.

Y si bien estamos muy satisfechos por el éxito de estas grandes empresas mexicanas, hay mucho margen para incrementar la inversión mexicana desde las PYMES, el principal motor de la economía tanto en México como en Argentina. En este 135 aniversario tendremos mucho trabajo por delante y la mayor voluntad para relanzar una relación bilateral muy cercana a la gente, en claro beneficio de nuestros pueblos.

Tenés todo en un mismo lugar.

Tenés la App Galicia.

Descargala de tu store:



Tenés Galicia



Bolsa de Cereales de Buenos Aires

JOSÉ MARTINS
PRESIDENTE



desarrollo de la próxima campaña agrícola y determinarán la contribución efectiva del sector.

Desde una perspectiva internacional, la volatilidad en los precios de las materias primas podría incrementarse debido a los impactos de fenómenos climáticos y eventos geopolíticos. La guerra en Ucrania, en particular, podría agravar la afectación de los precios de los alimentos. Simultáneamente, la fragilidad económica en los países desarrollados genera niveles de cautela en relación con los posibles efectos de las políticas implementadas en diversos mercados.

A nivel local, también abundan las fuentes de incertidumbre. El proceso electoral para elegir nuevas autoridades nacionales suscita expectativas en cuanto a las prioridades de política agropecuaria que adoptarán los nuevos líderes del poder ejecutivo. Los niveles de derechos de exportación y las regulaciones que regirán la comercialización de la producción de la campaña 2023/24 influirán en las decisiones de inversión. Además, el retraso en la mejora del clima y los registros de lluvias, más prolongados de lo anticipado, ha impedido alcanzar el potencial de crecimiento proyectado al inicio de la campaña, especialmente en el caso del trigo y la cebada.

No obstante, si el proceso de recuperación de las precipitaciones persiste, es probable que los granos gruesos, especialmente el maíz y la soja, experimenten una sólida recuperación productiva, generando ingresos adicionales por exportación y estimulando el crecimiento de la actividad económica.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

A pesar de la existencia de un panorama global inflacionario, caracterizado por tasas de aumento de precios que superan los objetivos propuestos por las entidades monetarias a nivel mundial, Argentina enfrenta persistentes y crecientes niveles de inflación a lo largo de varios años. En este contexto, resulta complicado concebir que este desafío pueda resolverse de manera rápida o mediante un conjunto limitado de medidas con una perspectiva a corto plazo. La adopción de un pensamiento estratégico a largo plazo se vuelve crucial, y es imperativo alcanzar consensos sobre algunos principios fundamentales. Es crucial considerar, por ejemplo, que las decisiones tomadas para contrarrestar los aumentos de precios no generen distorsiones económicas que afecten negativamente la producción, la inversión e incluso la productividad a largo plazo. En este sentido, resulta evidente la importancia de evitar políticas que puedan conducir a consecuencias indeseadas. Medidas como la imposición de cupos de exportación, distorsiones en los mecanismos de comercialización u otras barreras al comercio son ejemplos de enfoques que perturban el funcionamiento normal de las exportaciones, con el consiguiente impacto en la reducción de los niveles de producción y, por ende, en el agravamiento del problema inflacionario.

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Durante 2023, la economía mundial, si bien ha mostrado notable resiliencia sigue estando influenciada por las políticas económicas tras la pandemia de COVID-19 y por la invasión rusa de Ucrania. Por la guerra se mantienen desequilibrios en los mercados de energía y alimentos, así como por el endurecimiento de las políticas monetarias de los principales países desarrollados en la búsqueda de reducir la tasa de inflación. En este contexto, la economía global se ralentizó, pero no se ha estancado. Este bajo nivel de crecimiento también se presenta con desigualdades y divergencias regionales. El crecimiento mundial proyectado para el 2023 está estimado en 3,0%, cifra inferior al verificado en 2022 (3,5%), y resultan en una proyección por debajo del promedio histórico (2000–19) de 3,8%. En este contexto, Argentina sufrió el prolongamiento del fenómeno 'La Niña', que ocurre por tercera campaña consecutiva y que ha agravado aún más la situación, dificultando el proceso de siembra de las principales producciones agrícolas, al crecimiento y desarrollo de los cultivos junto al área apta para cosechar y, finalmente, provocando una fuerte caída en los rendimientos afectando los volúmenes producidos. La sequía fue tan intensa que sus resultados fueron de magnitud macroeconómica. En concreto: las exportaciones cayeron un 46%, es decir que el sector generó 20 mil millones de dólares menos que durante la campaña anterior; el pago de impuestos del sector por menor actividad y quebrantos se redujo en un 50%, aportado 9 mil millones de dólares menos al fisco, y, el aporte a la economía en su conjunto se redujo en un 58% y así su aporte al valor agregado cayó en 33 mil millones de dólares. En vista de la significativa caída en la producción, exportaciones y actividad económica del sector agrícola argentino este año, resultado de la fuerte sequía, es imperativo implementar políticas públicas que fortalezcan la resiliencia del sector. Estas medidas deben ser diseñadas para permitir que la agricultura enfrente años desafiantes con mayor robustez y, a su vez, se recupere rápidamente para mantener un crecimiento sostenible. El sector agroindustrial opera bajo regulaciones perjudiciales a diferencia de lo que sucede en los restantes países del mundo. Desde la Bolsa de Cereales promovemos una agenda de políticas que mejoren los incentivos generando oportunidades en todas las regiones productivas de nuestro país.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

El año 2024 se presenta lleno de incertidumbres tanto a nivel local como internacional, factores que sin dud incidirán en el



Centro de Corredores y Agentes de Bs As.

MARCOS HERMANSSON
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

El balance nos muestra una realidad por demás compleja. No sólo desde el desastre climático que afectó al Agro en su conjunto, sino por la coyuntura política, económica y social. Los mercados en general, y los granos en particular, han tenido que convivir con un sinfín de intervenciones y regulaciones que se tradujeron en más incertidumbre a la ya existente. Dentro de este contexto, el proceso inflacionario, la volatilidad general y los distintos tipos cambio crearon un marco poco alentador para la inversión y el desarrollo normal de la actividad agropecuaria

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para 2024, se anticipa una recuperación en el sector agrícola, impulsada por mejoras en las condiciones climáticas y una normalización de las lluvias, cruciales para elevar los niveles de producción. Esta perspectiva positiva se ve reforzada por la expectativa de políticas económicas y generales que prometan un entorno más estable, incentivando la inversión y ayudando a superar los efectos de las sequías pasadas.



Cámara de la Industria Argentina del Software

PABLO FIUZA
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Desde la Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI) entendemos que 2023 fue un año atravesado por un contexto económico, político y social complejo. Sin embargo, fue positivo en materia de desarrollo y posicionamiento del sector tecnológico nacional. Esto se ve reflejado en que hoy la industria del software emplea alrededor de 150.000 personas, un 21,5% más en comparación a los últimos dos años. Este crecimiento representa un índice 5 veces superior al de otros sectores, es decir, 35 mil nuevos puestos de trabajo.

Para lograr este objetivo impulsamos iniciativas como Software as a Future (SaaS) y #YoProgramoEnMiCiudad, que tienen como propósito potenciar oportunidades que les permitan tener un desarrollo profesional y personal de primer nivel a todos los habi-

En cuanto a la intervención estatal y el apoyo financiero, el sector se distingue de sus competidores internacionales al no depender de ayudas o subsidios. Consciente de las necesidades del país, busca operar con libertad, enfatizando la necesidad de reducir las intervenciones gubernamentales, las regulaciones excesivas y la inestabilidad en las normativas.

Se espera que esta combinación de factores climáticos favorables y un marco político y económico mejorado no solo propicie la recuperación, sino que también impulse un crecimiento sostenible en el agro a partir de 2024 y en adelante.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Para combatir la inflación y fomentar la producción se deberían adoptar políticas como:

Política Monetaria Restrictiva: Para estabilizar la moneda y reducir la inflación.

Incentivos para la Inversión: Reducción de impuestos a la exportación y estímulos fiscales para la compra de insumos y maquinaria.

Transparencia Fiscal: Mayor claridad en la política fiscal para generar confianza en los mercados. Inversión en Infraestructura: Mejorar caminos y puertos para reducir costos logísticos. Apoyo a la Innovación: Incentivar la adopción de tecnologías agrícolas que aumenten la producción y sostenibilidad del sector.

tantes del país.

Además, este año lanzamos Talent SummIT, el primer evento destinado a líderes de las áreas de talento de empresas y startups tecnológicas donde pudimos presentar nuestro Portal Primer Empleo con el fin de facilitar el acceso a jóvenes talentos del mundo IT sin experiencia profesional a trabajos formales, de calidad, inclusivos y federales. Actualmente hay más de 1.000 candidatos registrados y se estima que en los próximos meses sean 10.000 inscriptos. En este sentido, es fundamental continuar apoyando al sector con el objetivo claro de generar más puestos de trabajo. Por otro lado, reforzamos el trabajo realizado en pos de contar con un sector más inclusivo. Nos enorgullece saber que en los últimos años se ha duplicado la participación femenina en la industria del software y los servicios informáticos. Hoy, las mujeres conforman el 35% de nuestra fuerza laboral y estamos trabajando decididamente para que representen el 50% en 2030.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para 2024 uno de los grandes desafíos de CESSI está vinculado a seguir trabajando para fomentar la capacitación y empleabilidad, y hacerle frente a la demanda creciente de profesionales en la industria del software.

Estamos convencidos de que para impulsar la formación y el empleo en la industria IT se necesita de los jóvenes porque con su

dedicación, experiencia y espíritu innovador son la garantía del desarrollo tecnológico del país. Para lograrlo, profundizaremos nuestros programas y las alianzas estratégicas que nos han permitido brindar cursos y capacitaciones a más de 18 mil estudiantes de todo el país en el último tiempo.

Además, el próximo año seguiremos enfocados en acciones que permitan acompañar el crecimiento del sector, mediante el trabajo en conjunto de todos los actores involucrados, la planificación a largo plazo y políticas públicas que valoricen el recorrido realizado y allanen el terreno para impulsar cada vez más a la Industria del Software.

CESSI es una entidad que nuclea y representa a más de 1.800 com-

pañías, en forma directa e indirecta, a lo largo de todo el país. Esto nos presenta el desafío de consolidar el posicionamiento global de la industria del software, cuyo desempeño es estratégico para el futuro común.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Desde CESSI ya estamos trabajando con la nueva administración para brindar nuestra visión del futuro del sector. El software es una herramienta fundamental para aumentar la productividad, el crecimiento y la eficiencia, no solo de nuestra industria sino que de toda la economía argentina.



Cámara de la Industria Química y Petroquímica

JORGE DE ZAULETA
DIRECTOR EJECUTIVO



te) y además un incremento importante de las exportaciones del sector minero y energético (mayor exportación de petróleo y menores compras de gas importado) permitirá que las cadenas de valor aguas abajo del sector trabaje sin el stress actual de limitación al suministro de materias primas importadas.

Es importante remarcar que la macroeconomía dictará las condiciones del mercado, y se espera que la industria acompañe esa realidad, muy difícil hoy de hacer un pronóstico de actividad.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

La solución de temas coyunturales como el suministro de materias primas importadas, la normalización de los pagos de deuda comercial contraída en los últimos meses, traerá mucho alivio y certidumbre a las cadenas de valor del sector.

Impulsar políticas de estado que permita la planificación y operación inteligente de la matriz productiva privilegiando el agregado de valor en la cadena es clave para desarrollar la producción.

La posibilidad de firmar contratos de largo plazo, para la provisión de energía eléctrica y gas dará señales de certidumbre, así como la reducción o eliminación de retenciones y tasas de exportación de los productos químicos y petroquímicos.

El fomento a las inversiones por medio de mecanismos de amortización acelerada de las inversiones de capital, reducción de IVA e Intensificar los reintegros y reembolsos a las exportaciones de los productos industrializados, estimular políticas que permita importar a equipamiento no producido en el país a tasa cero y reducir las tasas de Ingresos Brutos provinciales son, también, acciones para una mejora productiva.

Por último, el MERCOUR -un mercado clavel para la industria química y petroquímica- se deberá seguir apoyando su funcionamiento y mantener un Arancel Externo Común (AEC) razonable y que ecualice asimetrías con otros bloques comerciales y países exportadores globales.

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

El sector Químico y Petroquímico a nivel mundial está desde hace varios meses sobre ofertado de productos por lo consiguiente hubo y sigue habiendo una reducción de márgenes muy importante.

Comercialmente, la industria química y petroquímica de Argentina cerrará el año en terreno negativo, si las condiciones de mercado y acceso a importaciones no se modifica.

A agosto del corriente año y de acuerdo con el Sistema de Información Sectorial Estadístico (SIES) realizado por la Cámara, muestra una pequeñísima caída en el índice de producción general anualizado en producción (toneladas producidas) y una caída del 12% en Índice de Ventas Locales del Sector (volumen total de ventas medidas en dólares).

Como consecuencia de una férrea política de administración del comercio (reducción de salidas de dólares) con la consecuente limitante a las importaciones y escasez de muchos insumos industriales necesarios para la producción y una demanda en retroceso, lleva a la industria a condiciones a la situación indicada. Esto también se ve demostrado en el índice de capacidad instalada que promedia el 61%.

Las exportaciones del sector químico que durante el año 2022 alcanzaron los USD 5.001 millones, con un crecimiento del 35%, en comparación al año 2021, muestran una caída anualizada del 11% en dólares y un 17% en volumen, con lo cual no se prevé una caída del déficit comercial que en el año 2022 fue 8.483 millones dólares.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Si sumamos que la agroindustria debería tener un buen comienzo de año (el año anterior hubo una sequía muy importan-

Energía para transformar el futuro

Iveco Group. Comprometidos con liderar el cambio para un mañana más sostenible.

Como líder mundial en vehículos comerciales y especiales, tren motriz y servicios financieros relacionados, reunimos 8 grandes marcas que aportan la fuerza y la experiencia de cada uno de sus segmentos para llevarnos por el camino de la energía renovable y las grandes transformaciones.



I V E C O • G R O U P

IVECO
CAPITAL

HEULIEZ

IVECO
BUS

IVECO

FPT

IDV

ASTRA

MAGIRUS



COPAL

DANIEL FUNES DE RIOJA
PRESIDENTE

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

La Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), nuclea a 34 cámaras sectoriales de alimentos y bebidas representando a más de 14.500 empresas, tanto pequeñas y medianas como grandes en todo el país. Por ende, es una industria fuertemente presente en todo el territorio y con un claro carácter federal, posibilitando concurrir al desarrollo armónico de nuestro entramado productivo y a las cadenas de valor que se integran desde el sector primario hacia la agregación de valor en procesos productivos. Este año particularmente se ha agravado, por razones climáticas, circunstancias nacionales e internacionales y problemas de costos de logística internacional, una aceleración de un proceso inflacionario que también ha perjudicado a nuestra industria. Incluso hay quienes han pretendido simplificar dicho proceso adjudicándolo a nuestro sector como el causante de la inflación, claramente ello es un equívoco y conduciría a un erróneo diagnóstico de la situación argentina, pues nuestro sector no se encuentra ajeno a los desajustes de carácter macroeconómico y a las distorsiones a la que se ven expuestas las cadenas de valor. Las mismas causan problemas estructurales y atentan contra el normal desenvolvimiento de la producción, impidiendo que se despliegue la enorme capacidad con la que cuenta la industria de alimentos y bebidas. De todas maneras, hemos fomentado a lo largo del año encuentros intersectoriales y hemos promovido el diálogo entre el sector público y el privado para poder encontrar soluciones, en pos de la reactivación económica y marcos que promuevan mayor previsibilidad, certidumbre, confianza y reglas del juego claras para la inversión y la expansión de la producción y del empleo, que es el máximo objetivo de la industria de alimentos y bebidas.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

De cara al año próximo, esperamos en primer lugar alcanzar pleno entendimiento con la



gestión de gobierno que se iniciará el 10 de diciembre sobre el punto de partida de nuestros sectores y las posibilidades ciertas para superar los problemas de corto y mediano plazo, permitiendo también conjugarlo con la creación de una hoja de ruta y Políticas de Estado para el largo plazo.

Anhelamos que, en ese marco, tanto COPAL como los distintos sectores sean convocados

para poder exponer la agenda de reactivación productiva y proyectar la agenda también estructural.

Si bien el año próximo tendrá grandes desafíos por delante y cuestiones significativas sobre las cuales debatir, es imprescindible aprovechar las oportunidades de crecimiento que trae el nuevo periodo. Para ello, consideramos los mayores esfuerzos de coordinación y concertación del sendero de medidas que deben acompañar y promover la recuperación.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

La hoja de ruta la debe definir quien lidere la agenda económica, no obstante, el punto de partida -como hemos dicho- es la recuperación de la confianza. Es necesario que se trabaje en un marco macroeconómico que reduzca la incertidumbre y permita robustecer las reservas, volviendo más accesible el mercado cambiario para los insumos que la industria necesita y las exportaciones, que son vitales para un camino sustentable al desarrollo de nuestro país.

Estamos convencidos que el aporte de la industria de alimentos y bebidas al contexto de escasez de divisas es indiscutible, puesto que arroja un superávit de 30 mil millones de dólares anuales. Apostar al entramado exportador, ampliando la base de empresas y diversificando la matriz exportadora, es el desafío de la gestión, siendo que hay plena coincidencia en toda la clase política que el sector agroindustrial es estratégico para superar muchos de los problemas estructurales que afectan a gran parte de la población, en particular a los sectores informales, aquellos que padecen la pobreza y la marginalidad.

Recrear las condiciones para la producción y el empleo formal y de calidad, robustecer la infraestructura física y social, y poner el acento claro y definido de toda la sociedad en la educación y la formación profesional, son compromisos que integran el plexo de las impostergables Políticas de Estado.



Cámara de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica

JOSÉ LUIS AMMATURO
PRESIDENTE

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Nuestra Cámara CAMIMA que nuclea y defiende a las PyMES Metalúrgicas argentinas hace más de 80 años, atravesó junto a sus socios un año muy difícil, la falta de divisas y reglas claras fueron la constante a través del 2023, produciendo mucha preocupación y zozobra, lo cual retrajo fuertemente la actividad.

En este arduo año acompañamos a los actores de nuestro sector a buscar canales para encontrar soluciones a su problemática, muchas veces lo conseguimos, algunas no, en este contexto hemos

Tu vida nos inspira.

89 años cerca tuyo,
impulsando tu bienestar
y el de tu familia en
cada etapa de la vida.



trabajado intensamente para destrabar importaciones de materias primas y bienes esenciales necesarios para el desenvolvimiento de nuestras industrias. En lo institucional fortalecimos vínculos no solo con nuestros asociados sino con entidades de mayor grado estando presente en distintas mesas de discusión. En un año de elecciones nuestra Cámara fiel a su trayectoria mantuvo su independencia de políticas partidarias, haciendo únicamente política industrial, dando a conocer su trabajo, llevando la voz del sector a los distintos funcionarios e interlocutores políticos. Nuestra Institución defendió la libertad de agremiación, tanto de trabajadores como de empresas y profesionales, hicimos campañas de difusión en ese sentido buscando contrarrestar el engaño de otras Cámaras o Asociaciones que buscan imponer contribución forzosa.

¿Qué expectativas tiene para el 2024?

Llegamos a fin de 2023 con una economía complicadísima en todo sentido, inflación, deuda de USD 55.000 millones de los privados a proveedores externos, falta de reservas, problemática Leliq, falta de moneda y crédito y una emisión descontrolada entre otras no permiten ser muy optimista en el corto plazo, no obstante esta situación de gravedad hace que las medidas a tomar sean de fondo, y esas medidas necesarias están en concordancia con los puntos propuestos por el gobierno electo en su plan de gobierno, básicamente bajar Deficit fiscal, reforma impositiva y reforma laboral, lo cual de realizarse en forma rápida y contundente contribuirán a un marco económico favorable. En este nuevo contexto, comenzaran a trabajar en primera medida las empresas exportadoras demandando más trabajo e insumos argentinos, lo cual derramara recursos y actividad al alicaído mercado interno que se ira reponiendo con solidez.

¿Qué medidas se deberían adoptar para reactivar la economía?

Las medidas necesarias deben estar orientadas a tener un estado eficiente y moderno, a bajar drásticamente el gasto público, eliminando estructuras, privatizando empresas bajo la órbita estatal, cambiando el sistema de coparticipación para inducir a la compe-



Federación Argentina de la Industria Molinera

DIEGO CIFARELLI
PRESIDENTE

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Año difícil, tratando de encontrar un fino equilibrio en la coyuntura económica, política y social, por un lado entre las necesidades manifiestas del empresariado de mantener el empleo formal y hacer frente a todos los compromisos, fundamentalmente en el empresario que represento, que produce un bien de consumo tan básico y tan importante como es la harina y por otro lado la necesidad de llegar a todos los hogares en un país donde los índices de pobreza nos golpean a todos y es responsabilidad de todos pelear



tencia y al desarrollo de las economías regionales y desde el Estado hacia afuera una política que permita el crecimiento productivo del País, esto implica reducir y eliminar impuestos, quitar regulaciones, modernizar y dinamizar el sistema laboral privado, impulsar fuertemente las exportaciones, entre tantas otras que ayuden a ser un país productivo y competitivo en todos los aspectos. Es necesario medidas concretas y profundas no solo para reactivar la economía sino también para ganar la confianza de los argentinos y el Mundo y así lograr enderezar la curva de decadencia de décadas en la cual se encuentra sumergida Argentina. Estas medidas como baja fuerte del gasto público, superávit fiscal, baja de impuestos y trasformar totalmente el sistema impositivo y laboral deben ser implementadas en poco tiempo. No obstante las medidas indicadas no alcanzan sino están acompañadas para ser efectivas por una legislación que imposibilite el cambio de reglas e impuestos constantes y repentinos como estamos hoy mal acostumbrados los argentinos, es imprescindible acompañar a estas medidas con un sistema impositivo y laboral sólido y no modificable fácilmente, el cual pueda ser eventualmente cambiado por mayoría especiales de los legisladores y cuyo cambio no pueda ser de aplicación inmediata sino a partir de mínimo 1 año. La falta de reglas constantes impide la inversión y el desarrollo. Cambiar nuestra historia de las últimas décadas es imprescindible, para eso debemos ser creíbles y liberar las fuerzas de trabajo y productivas para dar la posibilidad a todos los argentinos de vivir en un País mejor.



para bajarlos, sin distinciones políticas ni de ningún tipo.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Es necesario que trabajemos en los consensos que permitan recuperar los objetivos centrales del país para tener faros largos y definir el plan y las herramientas para alcanzarlos. Preguntas que surgen naturalmente en ¿Cómo nos volvemos a insertar en el mundo agregando valor? ¿podremos volver a ser creíbles para clientes y proveedores? ¿Cómo generamos una estrategia que nos potencie los avances tecnológicos con la matriz productiva de la agroindustria? ¿Seremos factibles los cambios materia impositiva y laboral como dice el presidente electo para liberar el potencial que tienen las empresas argentinas y facilitar la llegada de la inversion extranjera? ¿Seremos capaces de llegar al deficit fiscal cero? Son todas dudas que se deberan ir despejando en estos primeros 12 meses de nueva gestion y ahí nos encontrara a nosotros generando riqueza, valor y mano de obra genuina de la mano de la agenda del desarrollo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Como lo hemos intentado desde todas las instituciones que participamos como el CAA y la Copal, a la agroindustria en general y la industria alimenticia en particular se le debe proyectar el país en fuerza productiva para la generación de divisas y más empleo genuino, darle, certeza a las exportaciones de valor agregado con la menor traba posible, es ahí donde está el nudo, es un país con un potencial exportador que muchos nos envidian pero que todos nos quedamos en palabras y poco se traduce a los hechos. Hay que quitarle el freno de mano a las exportaciones agroindustriales, que han demostrado con creces que pueden ser el timón de nuestro país de cara al futuro, sosteniendo con su actividad los momentos mas difíciles que nos toco atravesar. El crecimiento económico sustentable y sostenido es la única manera de consolidar una sociedad inclusiva y el camino para avanzar hacia el desarrollo integral es un proyecto productivo que tenga a la industria en el corazón de su dinámica transformadora. La Argentina cuenta con recursos naturales, capacidad humana y



Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires

MARTÍN RAPPALLINI
PRESIDENTE

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

No es novedad que fue un año un tanto complejo. Sin embargo, notamos que, al menos, el sector industrial en PBA respondió bastante bien, pese a que en los últimos dos relevamientos vimos una merma en la actividad. Uno de los principales problemas que identificamos es la dificultad de acceder a insumos importados, la falta de dólares atenta contra el sistema productivo por una cuestión lógica: si no puedo hacerme de materia prima, no tengo los insumos necesarios para producir. Institucionalmente intentamos llevar estos reclamos al gobierno y destrabar las situaciones complejas, por ejemplo de las PyMEs que son las más afectadas por este flagelo. Por último, estamos entusiasmados por un plan integral orientado al desarrollo que estamos elaborando junto a otras asociaciones empresariales para acercarle al nuevo gobierno provincial. Creemos que el camino de la producción lo tenemos que transitar en conjunto, vamos a llevar nuestra propuesta para buscar una salida a la situación económica del país. Como institución, siempre queremos ser parte de la solución y no del problema.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Creo que va a ser un año desafiante, marcado por el reordenamiento de la economía, que tiene que ser el eje de la política del próximo gobierno. Bajar la inflación es el objetivo más urgente, y a partir de ahí tenemos que establecer planes de desarrollo a largo plazo, que cuiden la producción e incentiven a las pymes y a la inversión. Los países con mayor desarrollo industrial tienen como fundamento una macro ordenada y una inflación bajo control. Es decir, resolver

capital, suficiente para poder mirar el futuro con optimismo, pero es necesario que desde la política -toda- se generen condiciones de confianza y previsibilidad cosa que por ahora es una asignatura pendiente. Hemos reiterado desde el Cosejo agroindustrial, desde la copal y desde Faim que los principales factores que realmente van a impulsar las decisiones de inversión en el sector agroindustrial seran educir la presión tributaria, comenzando por los impuestos más distorsivos tales como los DEX, contar con una moneda estable, Una política cambiaria con tipo de cambio unificado; Disponer de un sistema financiero profundo, que permita el acceso al crédito a tasas competitivas y contar con un mercado de capitales desarrollado. Contar con una agenda externa constante de inserción internacional y consolidación del proceso de integración regional; Impulsar las infraestructuras necesarias para eficientizar las comunicaciones, la logística y el transporte, a lo largo de todo el territorio nacional.



el exceso de emisión y de gasto público es lo primero. Luego sigue la aplicación de herramientas micro tendientes a sostener la demanda y estimular la inversión, por ejemplo, a través de créditos y a mejores políticas tributarias que promuevan el aumento de las exportaciones y que la economía nacional sea competitiva en el mundo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Para bajar la inflación, lo primero que hay que hacer es controlar el gasto y la emisión, lo cual no puede ser un fin, sino una base para fundamentar un plan de desarrollo duradero. Esto es algo que debe ser acompañado por una modificación en el sistema tributario en vistas a ordenar la presión impositiva, solo así las medidas pueden alentar la producción de las pymes y la creación de nuevas empresas. A su vez, el eje de las políticas públicas en materia económica para impulsar el desarrollo productivo tiene que estar orientado a estimular a la industria nacional. En ese marco, por ejemplo, es menester incentivar la inversión y garantizar el suministro de insumos para seguir aumentando los niveles de producción. En cuanto a la empleabilidad, es importante tomar decisiones políticas para eliminar la industria del juicio y alentar la capacitación de la población en posiciones que fortalezcan el mercado laboral. Los trabajos de hoy no son los mismos de hace 20 años, necesitamos formaciones técnicas específicas para los puestos que actualmente se requieren. Por último, también la política debe tener una mirada hacia la integración y la competitividad de la industria nacional en el mundo, y para eso el foco debe estar puesto en aumentar las exportaciones de productos con valor agregado.



Unión Industrial Argentina

DANIEL FUNES DE RIOJA
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Luego de dos años de crecimiento de la actividad industrial (2021 y 2022), 2023 fue un año más complejo para el sector. Con la heterogeneidad a nivel sectorial como elemento unificador, la industria sufrió el impacto de la sequía, la volatilidad macroeconómica y la menor disponibilidad de divisas destinadas a insumos productivos importados. Situando el diagnóstico a fines de noviembre, se estima el cierre del año mostrará una leve caída.

En términos generales, la industria se encuentra en un nivel de actividad relativamente alto y ha recuperado parcialmente empleo. Paralelamente, se incrementó la deuda comercial y se tensionó la cadena de proveedores.

Respecto a la actividad institucional, la UIA renovó sus autoridades hasta el año 2025. Además, se mantuvo una activa y propositiva agenda en materia federal, articulada en el diálogo con los diversos espacios políticos y actores sociales.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

La transición política y la estabilización de las variables macroeconómicas son dos desafíos para el próximo año. En ese contexto, fortalecer las reservas internacionales, reducir los niveles de inflación e impulsar la agenda exportadora son tres prioridades para favorecer la previsibilidad para la toma de decisiones.

Argentina tiene un gran horizonte productivo que se encuentra atravesado por dificultades económicas y sociales. Para desarrollar todo el potencial, es importante contemplar las fortalezas (disponibilidad de recursos, base industrial, cadenas de valor y talento humano) y debilidades del punto de partida (volatilidad macroeconómica, elevados costos que afectan la competitividad, heterogeneidades territoriales y productivas).

Hay consenso en torno a que Argentina necesita un plan de estabilización macroeconómico, que es condición necesaria pero no suficiente para un proceso de crecimiento y desarrollo. Para que sea sostenible y sustentable, deberá estar acompañado de una agenda de producción y política industrial. Más aún a la luz de un contexto internacional con tres tendencias que están transformando la realidad productiva (Industria 4.0, economía verde y reshoring) y para las cuales la competencia ya se está preparando.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

En materia de propuestas, la UIA elaboró el Libro Blanco con cuatro prioridades estratégicas (inversión productiva, generación de empleo formal para las nuevas relaciones laborales, incentivo a las exportaciones y entramado pyme y regional) que requieren medidas prioritarias y coordinadas para encarar una nueva etapa.

Las propuestas del Libro Blanco se orientan en cuatro ejes con cuatro estrategias clave para impulsar la producción en el corto plazo:

Esquema de incentivos a las inversiones industriales: mecanismos ágiles para incentivar la inversión en el sector vía incentivos fiscales, económicos y una agenda de simplificación tributaria que permita reducir la carga administrativa y adecuar normativa en acciones que no tienen impacto fiscal. Nuevas realidades laborales: mecanismos laborales y fiscales se requiere adecuar mecanismos laborales y fiscales para propiciar la generación de empleo, adecuar institutos de las negociaciones colectivas y reducir la litigiosidad (sistema de multas, mecanismos de comprobación, etc.) así como reformas normativas que apuntan a mejorar el sistema de prácticas profesionalizantes y pasantías vigente, para ampliar el alcance y tender hacia un sistema dual adaptado a nuestro país, así como acciones e incentivos para la formación técnico-profesional continua y agilizar la certificación de nuevos saberes y oficios.

Desarrollo pyme y dinamismo empresarial: conjunto de medidas tendientes a fomentar el desarrollo de las PyMEs con una visión federal, atendiendo a los desafíos de la transformación digital, el crecimiento de la escala, la inversión productiva y el fomento a la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento del entramado empresarial.

Promoción de exportaciones: medidas de fomento para el desarrollo de las exportaciones industriales, readecuación del sistema de derechos y reintegros de exportación, tasa estadística, drawback, promoción del forfaiting entre las principales acciones que requieren un plan integral.

**MÁS DE 100 AÑOS INVIRTIENDO
EN EL DESARROLLO DE LA
ENERGÍA EN EL PAÍS.**





Banco Ciudad

GASTÓN ROSSI
DIRECTOR

¿Cómo le fue a su entidad este año?

El agravamiento de la inestabilidad macroeconómica durante 2023, con aceleración del ritmo inflacionario y aumento de las tasas de interés, acentuó la baja demanda de crédito del sector privado en un contexto de caída en la actividad económica y del consumo privado. Asimismo, se sumaron restricciones cambiarias que limitaron, por ejemplo, la obtención de líneas de bancos corresponsales en el exterior, afectando la financiación del comercio exterior. Como todo el sector financiero, afrontamos el desafío de sostener nuestra base de clientes y un buen desempeño crediticio ofreciendo tasas de interés muy competitivas para las personas y las PyMEs. A la vez, sumamos servicios tecnológicos que aportaron soluciones ágiles y accesibles que contribuyeron a mejorar la atención de nuestros clientes a través de los distintos canales.

¿Qué expectativas tiene para el 2024?

Para el próximo año, a pesar de un con-

texto macroeconómico sumamente desafiante, apuntamos a consolidarnos entre los bancos líderes del sistema. Buscaremos sostener los resultados reales positivos e incrementar nuestra base de clientes, tanto de individuos como empresas. Los principales ejes de trabajo serán la incorporación de nuevas funcionalidades en los canales de atención, con un mayor uso de billeteras digitales, además de profundizar el modelo de transformación basado en la tecnología y la agilidad para sostener la mejora de los índices de satisfacción de nuestros clientes. Asimismo, apuntamos a consolidar emprendimientos y proyectos de empresas en los diferentes polos de desarrollo de la Ciudad, con líneas de financiamiento. También nuestro compromiso y liderazgo en materia de inclusión financiera y la articulación de iniciativas con organismos nacionales e internacionales de desarrollo económico para alcanzar a diversos segmentos sociales, por ejemplo, migrantes, adultos mayores y familias en situación

de calle; y a actividades como cooperativas y feriantes. En paralelo, profundizaremos las acciones de educación financiera en escuelas secundarias y apuntamos a llegar a más jóvenes con nuestra propuesta integral para estudiantes mayores de 18, poniendo especial foco en la igualdad de oportunidades.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Si bien la inflación es un fenómeno multicausal, en el contexto actual resulta prioritario dar una señal muy fuerte en materia fiscal que permita anclar las expectativas, acompañada de un plan económico integral tendiente a corregir los desequilibrios heredados y estabilizar la macro. Alcanzar un marco mínimo de previsibilidad es condición necesaria para impulsar la demanda de crédito del sector privado, estirar los plazos de financiamiento y acompañar el desarrollo del comercio exterior.



Banco Galicia

FABIÁN KON
CEO

¿Cómo le fue a su entidad durante este año?

Dentro de un contexto complicado, signado por las elecciones y con las variables macro desbalanceadas, el año 2023 fue positivo para los resultados de Galicia. Cerramos con resultados con mejoras en los frentes clave de calidad de servicio, crecimiento y rentabilidad, consolidando nuestra posición como un referente en la industria. En términos de la propuesta de valor para nuestros clientes, innovamos con propuestas orientadas a todos los segmentos, ya sean clientes individuos, pequeñas y medianas empresas, el sec-

tor agropecuario y grandes corporativos.

Nuestros logros del año son la prueba tangible de nuestro compromiso:

1. Atención 7x24: Estamos disponibles donde y cuando nuestros clientes nos necesitan, brindando un servicio ininterrumpido.
2. Escuchamos a nuestros clientes y desarrollamos productos que mejoran su día a día. Por ejemplo cashback: devolución de los ahorros en promociones en tiempo real, posibilidad de realizar rescates de nuestros fondos comunes de inversión hasta la medianoche todos los días y otras mejoras orientadas

a facilitar el día a día.

3. Seguimos evolucionando Nave y Nera, las plataformas para comercios y agro, que crean soluciones que centralizan todo lo que nuestros clientes comercios y agropecuarios necesitan en su día a día.

En cuanto a nuestros resultados económicos, estimamos crecimiento tanto en los ingresos por servicio (comisiones) como en los Ingresos Financieros. El aumento en los ingresos financieros es producto de los resultados por intermediación con el sector privado. Estamos muy satisfechos con la expansión de nuestra base de clientes to-



UNA TRAYECTORIA DE MÁS DE 94 AÑOS
LIGADA AL DESARROLLO DEL PAÍS
Y DE LA GENTE, OFRECIENDO
PRODUCTOS FRESCOS
DE MÁXIMA CALIDAD EN CADA
RINCÓN DEL PAÍS.

LA SERENÍSIMA. LA CALIDAD DE SIEMPRE.



tales, que se da en todos los segmentos. Mantenemos firmemente nuestra posición entre los principales bancos privados del sistema, tanto por depósitos como por créditos. Este logro subraya nuestro compromiso continuo con la expansión y la oferta de servicios para todos los segmentos.

¿Qué expectativas tiene para 2024? Argentina necesita tomar medidas urgentes para reducir la inflación y sentar las bases para un desarrollo sostenible de su economía. El 2024 puede presentar una gran oportunidad para encarar esos asuntos, luego de varios años de postergaciones, ya sea por cuestiones exógenas, como la pandemia y la sequía, o endógenas. Por supuesto, que las correcciones necesarias traerán volatilidad en el corto plazo y debemos estar preparados para enfrentar altos grados de incertidumbre, pero estoy convencido de que la recompensa en el mediano y largo plazo más que compensan el esfuerzo que deberá realizar la sociedad argentina para enderezar el rumbo. El país

necesita un horizonte que le permita a empresas e individuos planificar y arriesgarse a emprender. Con esos pilares afirmados, el sistema financiero se vuelve un actor fundamental para facilitar la realización de diversos proyectos. El crédito tiene mucho por crecer desde niveles históricamente bajos. Lamentablemente, hoy el negocio de intermediación financiera se ve afectado por la aceleración de la inflación, dado que la alta nominalidad y el freno de la actividad económica limitan la demanda de préstamos. De todas maneras, el Banco sigue trabajando e invirtiendo en pos de llegar preparado para crecer rápidamente cuando cambien las circunstancias.

¿Qué medidas se deberían adoptar para combatir la inflación? Existen múltiples experiencias en Argentina y el mundo donde se ha logrado contener la inflación, incluso desde valores más altos que los actuales. Cada caso ha tenido particularidades, pero en general todas muestran una característica común: el anuncio y

posterior implementación de un plan macroeconómico integral, orientado a combatir la suba de precios. Esto significa que no puede haber medidas aisladas que pongan en jaque el objetivo principal y deben ser coordinadas y priorizadas contemplando la meta a alcanzar. Obviamente es fundamental terminar con la emisión monetaria, pero una medida sola sin un plan no alcanza. En concreto, en el caso argentino actual esto requiere una serie de correcciones de precios relativos y un compromiso inquebrantable de terminar con el financiamiento monetario del déficit fiscal. La demanda de pesos ha encontrado un límite y se debe contener la oferta. Por lo tanto, se debe dotar al Banco Central de la independencia de jure y de facto para cumplir con la que debe ser su misión primordial, defender el valor de la moneda nacional.

ciero es parte de la solución de esta crisis y ponemos todo el esfuerzo en continuar brindando nuestros servicios y en colaborar en la búsqueda de soluciones a las distintas necesidades que vive el país. Lograr una mayor estabilidad de la moneda y control de la inflación serán claves para generar un sistema financiero que pueda brindar confianza, canalizar el ahorro e impulsar los créditos para apalancar la economía brindando el impulso que la sociedad necesita.



BBVA
Argentina

MARTIN ZARICH
PRESIDENTE
EJECUTIVO

Cómo le fue a su entidad este año? Este año estuvo marcado principalmente por la rapidez con la que tuvimos que adaptar todos los sistemas y equipos para poder responder de acuerdo a todas las normativas que se fueron dando. Fue relevante la organización y flexibilidad de los equipos para garantizar la atención de los clientes. Como balance: la experiencia nos ha preparado para afrontar diferentes situaciones poniendo siempre al cliente primero y en funcionamiento pleno de las herramientas que BBVA posee para lograrlo.

¿Qué expectativas tiene para el 2024? Nuestro objetivo es acelerar desarro-

llos que den respuesta a las necesidades financieras de nuestros clientes. Los proyectos de innovación de BBVA relacionados con digitalización y explotación de datos son atractivos, tienen escala global y tecnología de última generación. Buscamos agregar valor al cliente, acercar innovación que nos permita estar en contacto las 14 horas los 7 días de la semana. Tenemos un fuerte foco en la sostenibilidad como oportunidad de negocio que nos permitirá seguir fortaleciendo nuestra estrategia.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción? Consideramos que el sistema finan-



ICBC
Argentina

ALEJANDRO LEDESMA
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su entidad este año? A pesar del contexto cambiario y regulatorio, logramos concretar los proyectos y avanzar en aquellos que estaban avanzados, en todos los segmentos.

¿Qué expectativas tiene para el 2024? Nuestra expectativa es consolidamos nuestro plan de transformación digital, profundizando el foco en el segmento

joven y poniendo más foco en la banca transaccional, donde apuntamos a brindar más y mejores servicios a nuestras Pymes y donde priorizamos facilitar la bancarización de los argentinos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción? Estabilizar la política macroeconómica y recuperar la moneda.

El gran desafío es creer en nuestra propia moneda para que el sistema financiero logre desarrollarse a largo plazo y extenderse a mayor población como instrumento de crecimiento. La política fiscal sigue siendo un punto pendiente muy importante.



Banco
Provincia

JUAN CUATTROMO
PRESIDENTE

Cómo le fue a su entidad este año? El 2023 fue para Banco Provincia un año de consolidación de los resultados que se obtuvieron a lo largo de toda la gestión, la cual estuvo anclada en tres ejes estratégicos que nos marcó el gobernador Axel Kicillof y que tiene que ver con el financiamiento del desarrollo productivo, la innovación y la cercanía con las y los bonaerenses. En base a esos objetivos, logramos que la banca pública bonaerense otorgara en menos de cuatro años más de 2,4 billones de pesos en créditos a la producción, que ajustado por inflación significan 6,4 billones de pesos. El 76% de esos préstamos contó con tasas especiales y fue otorgado a 94.300 empresas bonaerenses, que fueron el centro de la política crediticia de la entidad. Esa redistribución del crédito le permitió a Banco Provincia alcanzar el 12,9% de market share en el mercado de créditos productivos. Se trata del porcentaje más elevado desde diciembre de 2015 y se ubica 5,1 puntos porcentuales por arriba del 7,8% que se registraba en diciembre de 2019 cuando nos tocó asumir la responsabilidad de conducir el Banco.

Pero además, durante 2023 llevamos a cabo importantes innovaciones en nuestro ecosistema digital con el lanzamiento del market place Provincia Compras y la solución tecnológica para el agro Procampo Digital. También renovamos nuestro home banking, tanto en su versión de escritorio como en el formato móvil. Y seguimos creciendo en número de clientes y clientas con nuestra billetera digital Cuenta DNI, que superó los 8 millones de personas usuarias, y con nuestra app de cobros Cuenta DNI Comercios, que ya superó los 80 mil comercios adheridos. Esta apuesta por la innovación y la digitalización nos permitió hacer crecer más de 88% la cantidad de clientes/as del Banco, que pasaron de 4,7 a 8,8 millones durante los casi cuatro años de gestión. Además, hoy el 85% opera de manera digital, mientras que en 2019 lo hacía apenas el 40%. Todos estos objetivos alcanzados por la banca pública bonaerense fueron posibles gracias que Banco Provincia tiene una administración responsable y registra los mejores indicadores de solidez y solvencia patrimonial desde la salida de la convertibilidad.

¿Qué expectativas tiene para el 2024? La continuidad del gobernador reelecto Axel Kicillof al frente de la provincia de Buenos Aires permite que desde el Banco podamos seguir acompañando a las pymes y a los sectores productivos con el objetivo de sostener la actividad económica y fomentar la creación de empleo. Además, tenemos como objetivo para 2024 continuar innovando con productos y servicios financieros de calidad en las mejores condiciones del mercado para impulsar la inclusión financiera en toda la provincia de Buenos Aires. Creemos que 2024 será un año complejo y por consiguiente, que las primeras medidas del nuevo gobierno nacional serán importantes para poder reducir la incertidumbre económica y brindar mayores certezas a todos los agentes económicos. A partir de ahí se podrán ordenar las expectativas sobre la evolución de la macroeconomía.

Adecco

LEANDRO CAZORLA
CEO ARGENTINA Y
URUGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue un año lleno de desafíos, pero aun así muy positivo. Tuvimos que trabajar con un gran foco en la coyuntura, a raíz del contexto de volatilidad económica y creciente inflación, que exigió una adaptación constante por parte de las empresas. Desde Adecco llevamos adelante muchos proyectos, brindando soluciones de calidad a nuestros clientes, a la vez que mantuvimos la cercanía con nuestro personal interno y reforzamos la confianza con nuestros asociados y proveedores.

Para destacar entre nuestros proyectos podemos mencionar el lanzamiento de la división de Minería. Al establecer esta

nueva división, Adecco busca diversificarse brindando un servicio altamente especializado y focalizado en las necesidades del sector. Uno de los desafíos es obtener el talento que necesitan las diferentes operaciones en materia de competencias, pero además poder formarlos, ya que en muchos casos vienen de otras industrias.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nos espera un año con un escenario complejo que traerá consigo grandes desafíos como también crecimiento. Desde Adecco, vamos a seguir apostando a la innovación tecnológica y a las capacitaciones, a la calidad de nuestros servicios y a las distintas líneas de negocio garantizando un servicio con un alto nivel de rentabilidad y productividad para las empresas. Como marca empleadora nuestro objetivo principal es continuar generando

oportunidades de empleo genuino a través de nuestras estrategias y planes cumpliendo con las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

El tema de la inflación es de resolución compleja. Si consideramos que el país necesita más empleo formal, registrado y de calidad, Adecco, como agencia privada de empleo, es una vía efectiva para lograrlo ya que somos una compañía generadora de empleo inclusivo, legal y responsable. El contar con más trabajo formal y registrado ayudaría a nivelar algunas de las variantes que afectan a la economía del país y por eso creemos que como especialistas en la generación de empleo ese sería un factor a trabajar en este 2024.

Atos

CARLOS ABRIL
CEO EN
AUSTRAL ANDINA

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Más allá de las cuestiones coyunturales del país en 2023, podemos concluir que fue un muy buen año para Atos. Seguimos consolidando nuestra posición de actor principal en la implementación de soluciones de transformación digital para los principales mercados verticales: financiero, industria, telecomunicaciones y servicios públicos. A su vez, destacamos el aumento logrado en nuestros servicios offshore brindados desde Argentina. No obstante, del otro lado de nuestro creci-

miento anual, se encuentra siempre el desafío de la contratación de talentos capacitados en IT frente a la demanda global existente. Nuestro capital humano es el que materializa cada una de nuestras metas y su retención está en la agenda de prioridades de Atos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

De cara al próximo año esperamos haya un contexto que facilite la llegada de inversiones al país, dado que son clave en la renovación tecnológica que la industria y el sector público local necesitan para potenciar su crecimiento. El potencial de nuestra industria es enorme y tiene una gran proyección a futuro. Desde Atos continuamos apostando y contribuyendo al desarrollo del sector.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Desde Atos creemos en la importancia de articular al sector público y privado para la toma de decisiones en conjunto que resulten en la reducción inflacionaria y en un mejor presente para todos actores que hacemos este país. Por otro lado, es importante continuar impulsando iniciativas que apunten a cubrir los puestos disponibles en la industria de Economía del Conocimiento. Según la CESSI (Cámara de la Industria Argentina del Software), entre 10 mil y 15 mil puestos relacionados al sector IT quedan sin cubrir todos los años, cifra y contexto que invita a los actores del ámbito público y privado a continuar promoviendo programas que favorezcan el crecimiento y capacitación del talento local.

Vos las ventas, nosotros una
**nueva forma
de cobrar**

Usá wapa y administrá
tu negocio online.

BANCOPATAGONIA
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

AySA

RESPUESTA
INSTITUCIONAL**Cómo le fue a su empresa durante este año?**

Durante 2023 continuamos avanzando con nuestro plan de obras para mejorar y expandir las redes de agua y saneamiento en el conurbano bonaerense, llegando a contar con 1.694 obras activas para beneficiar a más de 2,9 millones de personas. Además, este año iniciamos el proceso de puesta en marcha de la megaobra Sistema Riachuelo, la primera gran ampliación del sistema cloacal que se construye de manera completa desde 1945, realizando en simultáneo las obras de transporte, tratamiento y disposición final. Esta obra se traduce en mejoras concretas en salud pública para más de 4,5 millones de personas dentro de nuestra área de concesión. Por otro lado, entendiendo que no se trata solamente de extender las redes de servicios, si no de transformar la realidad de un barrio y mejorar la calidad de vida a través de la llegada del agua y las cloacas, continuamos avanzando con nuestro importante plan de obras en barrios populares. Ya estamos próximos a finalizar nuestro objetivo de duplicar la cobertura de agua potable y triplicar la de cloaca en los barrios

populares y urbanizaciones emergentes de nuestra concesión en relación a la situación en la que se encontraban en 2019. De esta manera, serán 446 los barrios conectados a la red de agua y 276 a la de cloaca dentro del área de concesión de la empresa, lo que representa una mejora en la salud y la calidad de vida de más de 617.000 habitantes. Además, con el objetivo de brindar herramientas para la adecuada vinculación de los hogares más vulnerables que aún no se han conectado a las redes ya disponibles de agua potable y cloacas o que lo han hecho de manera alternativa, continuamos avanzando con "Conectar T", nuestro programa financiado por el Banco Mundial que contempla la realización de 10.000 vinculaciones de agua potable y 20.000 de desagües cloacales con el objetivo de que las personas usuarias puedan efectivamente hacer uso de los servicios. A la fecha, ya se realizamos más de 8.600 conexiones beneficiando a más de 34.700 habitantes.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para el próximo año, tenemos por objetivo continuar trabajando con el foco puesto en el Objetivo de Desarrollo Sostenible 2030 número 6 propuesto por la ONU, con el fin de alcanzar la universalización del acceso al agua potable y las cloacas. Es por ello que este año presentamos el "Plan Quinque-

nal de Obras de Mejora y Expansión de los Servicios 2024-2028" (PMOEM), que diseñamos en conjunto con los municipios de nuestra concesión, priorizando las áreas más vulnerables y esperamos que la gestión entrante lo continúe. Este plan tiene dos ejes fundamentales: por un lado la expansión de los servicios con el desarrollo de megaobras claves como el "Sistema Agua Sur" y "Sistema Agua Norte", para asegurar el abastecimiento de agua a más de 2 millones de habitantes que aún no cuentan con acceso al agua potable, y por otro lado, un eje de mejora y mantenimiento, a partir del que se desarrollarán acciones claves para lograr mayor eficiencia del sistema en términos operativos, energéticos y económicos a partir de la renovación de redes para la reducción de pérdidas y la micromedición para bajar el consumo de usuarias y usuarios. Además, durante el próximo año, también se continuaremos con las obras de la nueva planta depuradora Laferrere, que en su primera etapa permitirá expandir el servicio de cloacas a más de 150 mil habitantes del partido de La Matanza (y en una etapa final a más de 1.250.000 personas), y el Sistema Berazategui, que beneficiará a más de 7 millones de habitantes de la zona sur del conurbano bonaerense, que iniciaron en el último año.

Laboratorios Bagó

EDGARDO VAZQUEZ
GERENTE GENERAL

lados a la situación macroeconómica. El contexto inflacionario y la inestabilidad constante nos exigieron profundizar la eficiencia en los procesos productivos y la optimización de la cadena de abastecimiento.

Este año continuamos con el fuerte proceso de transformación tecnológica en nuestras plantas industriales incorporando nuevos equipos y aplicaciones digitales como Inteligencia Artificial, Machine

Learning, entre otras, que nos han permitido potenciar la eficiencia, la agilidad, así como la confiabilidad de los procesos productivos siempre cuidando la calidad de nuestros productos. La innovación y visión a futuro de nuestra compañía nos impulsa a liderar los procesos de cambio y creemos que es clave la actualización tecnológica permanente.

Asimismo, pudimos concretar proyectos muy importantes vinculados a nuestro

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue un año de grandes desafíos y aprendizajes. Los principales desafíos que debimos asumir están vincu-

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

portafolio, con el lanzamiento de nuevos productos que nos permiten ofrecer nuevas alternativas terapéuticas de alta calidad para el tratamiento de la diabetes, insuficiencia cardíaca y la enfermedad renal crónica, así como para mejorar la calidad de vida de las personas con Hipertensión Arterial Pulmonar (HAP). El paciente está en el centro de todo lo que hacemos, por eso, gracias al compromiso de nuestra gente y toda la cadena pudimos superar las dificultades del contexto y abastecer de medicamentos a millones de personas y continuar exportando a más de 50 países.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Siguiendo nuestro propósito de mejorar la calidad de vida de la gente continuaremos trabajando con foco en el desarrollo

de productos para tratamientos especiales para dar respuesta a las necesidades de los pacientes de las llamadas "enfermedades raras o huérfanas". Este año desarrollamos nuevas alternativas terapéuticas para la línea Cardiomatometabolismo, y para el tratamiento de Hipertensión Arterial Pulmonar y seguiremos trabajando para agregar valor en este segmento.

Nos proponemos, además, seguir impulsando la innovación y la transformación tecnológica de nuestras plantas productivas y fomentar el crecimiento de un sector estratégico como es el biofarmacéutico.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Nuestro país ha vivido reiteradas situaciones inflacionarias en las que hemos tenido

que adaptarnos y definir las mejores medidas para lograr salir adelante. Con mucho esfuerzo, visión a largo plazo, inversión y una buena planificación nuestra compañía ha podido producir y ofrecer productos de calidad desde 1934.

Bagó tiene una política con la que busca promover la accesibilidad a productos con máximos niveles de calidad e innovación. En este sentido, la compañía invierte de manera constante para fortalecer su producción en Argentina y lograr una escala que le permita ser competitivo y brindar así productos con un alto valor agregado. En línea con una visión de crecimiento del país buscamos políticas que garanticen un marco de estabilidad económica, brinde previsibilidad y confianza para invertir, que potencie la investigación y desarrollo, y la innovación.



Barbieri

WALTER BARBIERI
DIRECTOR

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Consideramos que el 2023 fue un gran año para seguir cumpliendo con nuestros objetivos estratégicos en el camino hacia una empresa de Triple Impacto, facilitando también entornos colaborativos y promoviendo una cultura de compromiso y co-creación. De esta manera, lanzamos nuestro plan de sustentabilidad Habitar 2030, alineado a la agenda 2030 de las Naciones Unidas, que aborda la Estrategia Ambiental y la Estrategia de Inversión Social de la compañía, mediante compromisos concretos que contribuyen a desarrollar el hábitat sostenible del que queremos ser parte en el 2030. El plan fue diseñado con el fin de co-construir un modelo de Triple Impacto basado en el potencial innovador del Steel Frame. En línea con el eje ambiental dentro del Plan, este año instalamos más de 1.700 paneles fotovoltaicos en nuestra planta

industrial ubicada en Burzaco, Buenos Aires, lo cual requirió una inversión de capital de 900.000 USD, obtenidos a través de un préstamo enfocado en sustentabilidad otorgado por el Banco Santander. Los paneles solares reemplazan un 45% el consumo anual de energía eléctrica de la red en Barbieri, el equivalente en emisiones de CO2 a quitar 280 autos de circulación por año y, además producen 945 kWh pico para autoabastecimiento de la compañía e inyección del excedente a la red pública. Este es uno de los tantos proyectos que llevamos adelante con el objetivo de lograr que, para el año 2030, el 50% del consumo energético global de la empresa sea provisto por energías renovables, así como también reducir en un 15% nuestro consumo energético actual.

Por otro lado, en un contexto donde el rubro de la construcción en seco continúa creciendo año a año, desde Barbieri buscamos acompañar ese crecimiento con soluciones de vanguardia que brindan un mayor nivel de industrialización, que permitan lograr escalabilidad y eleven la calidad de la construcción. Este año, trabajamos en

el desarrollo del Sistema de Panelizado Barbieri (SPB), un innovador sistema integral que industrializa la forma de construir compuesto por tres maquinarias de alta tecnología y acompañado por Consul Steel con capacitación, apoyo técnico y asesoramiento. El SPB fue minuciosamente diseñado para satisfacer las necesidades específicas de la industria, optimizando los procesos de construcción.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Desde Barbieri, nos comprometemos a seguir avanzando y liderando el sector a través de la innovación y el crecimiento constante. Nuestra visión para 2024 se centra en continuar promoviendo un sistema de construcción sostenible, con productos y servicios de calidad y generar un impacto positivo en la sociedad. Con nuestro plan Habitar 2030, asumimos la responsabilidad de formar parte de la Agenda 2030, contribuyendo activamente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Nuestras soluciones constructivas se centran y se seguirán centrando en el Triple Impacto, abordando aspectos sociales, económicos y ambientales para contribuir al desarro-

Descubrí API Banking Comafi



Acelera la transformación digital de tu negocio. Optimizá tiempos, costos y recursos en tu sistema de gestión.

www.comafi.com.ar/apibanking

 Banco Comafi  [bancocomafi](https://www.instagram.com/bancocomafi)

BANCO COMAFI 

llo sostenible.

Además, continuaremos buscando el fortalecimiento de alianzas estratégicas con el sector público, el privado, y con organizaciones civiles, que impulsarán una evolución en la industria para mejorar la calidad de vida, fomentar la empleabilidad y promover la integración social de las personas. En Barbieri, también nos seguiremos enfocando en hacer que cada uno de nuestros colaboradores sean protagonistas activos en el crecimiento de la empresa. De esta manera, continuamos fortaleciendo nuestro propósito de "Construir Futuro, Construir Familia".

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Esperamos una economía abierta donde el sector privado encuentre oportunidades y pueda desarrollarse, siempre dentro de un marco regulatorio que evite excesos y resguarde los derechos de quienes más lo necesitan. Una macroeconomía como la Argentina con tantas variables por corregir, será una ardua tarea con expertos que tendrán que afrontar múltiples desafíos de trabajo por resolver. El empresario argentino sigue expectante hace décadas de respuestas basales, como la previsibilidad de las políticas de estado. Los problemas a los cuales debe

enfrentarse son multicausales: en el plano jurídico y laboral debe pensarse en un marco contenedor de abusos y asimetría. Una simplificación en el régimen impositivo, buscando corregir distorsiones permanentes en las reglas de juego, además de un mercado de cambio unificado y de libre acceso. Recuperar el camino de integración hacia el mundo, perfeccionando las reglas de juego con el comercio internacional, promoviendo tanto las exportaciones, la inversión de capital extranjero como la sustitución de importaciones, consolidando día a día una industria nacional que siempre está dispuesta a invertir, apostar al país y crear trabajo.



Brevity

EZEQUIEL BRAUN PELLEGRINI
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Tuvimos un gran año de consolidación en Argentina y conseguimos expandirnos a nivel regional, con la apertura de nuevos negocios en la región. En 2023 llegamos a México, habiendo desembarcado previamente en Perú, Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia. Contamos con clientes clave que nos permiten establecernos como proveedores de grandes empresas en los países donde operamos, como Copec, la empresa más grande de Chile, E&Y, Ledesma, PedidosYa, Santander Argentina, solo por mencionar algunos casos.

¿Qué expectativas tiene para el 2024?

La transformación digital sigue siendo un desafío, sobre todo cuando de legaltech se trata. Sin embargo, son barreras

que supimos superar y que queremos continuar superando. Nuestro objetivo es seguir posicionándonos en lo más alto de la industria, siendo referentes en el mercado regional, así como seguir creciendo como legaltech líder en Latinoamérica para la gestión societaria en cada uno de los países donde operamos y, por supuesto, avanzar en nuestros planes de expansión para potenciar aún más el trabajo de abogados y empresas a través de la transformación digital.

¿Qué medidas cree se deberían adoptar para atacar la inflación?

No soy economista, pero por lo que leo y escucho entiendo que hay un amplio consenso en la necesidad de la baja del

gasto público y la reducción del déficit para eliminar o limitar la necesidad de emisión. Creo que no hay salidas fáciles y si realmente queremos un futuro cercano con un país mejor, el ajuste de las cuentas públicas es fundamental. ambientales para contribuir al desarro

TODO PARA CUIDARTE

WWW.SANCORSALUD.COM.AR

 **SanCor Salud** 50
Grupo de Medicina Privada Años

ASOCIACIÓN MUTUAL SANCOR SALUD inscripta en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (R.N.E.M.P.) bajo el número 1137. Superintendencia de Servicios de Salud - Órgano de Control de Obras Sociales y Entidades de Medicina Prepaga - 0800-222-SALUD (72583) - www.sssalud.gob.ar



Camuzzi

JAIME BARBA
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante 2023 nuevamente hemos tenido que enfrentar la difícil situación de operar bajo un contexto de tarifas congeladas, lo que ha planteado desafíos considerables. Con mucho esfuerzo por parte de todos los que formamos parte de la organización, estableciendo una política restrictiva de gastos y siendo muy eficientes en la administración de los recursos, hemos podido garantizar la prestación de un servicio público esencial en condiciones de calidad y seguridad a nuestros más de 2 millones de usuarios.

Sin embargo, el deterioro de los ingresos como consecuencia de los sosteni-

dos congelamientos tarifarios, la falta de cumplimiento del marco regulatorio y el aumento de costos nos ha obligado a postergar aquellas inversiones necesarias para poder ampliar el alcance de nuestro servicio. Lamentablemente cuando observamos la historia de la industria vemos que las compañías han tenido que operar mayoritariamente en contextos de incumplimiento contractual. Para ser más precisos, de nuestros 30 años de recorrido en el país, 20 de ellos han sido bajos distintos modelos de congelamiento tarifario, limitando de esta manera la posibilidad de que más hogares, comercios e industrias puedan conectarse a la red de gas natural.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Somos conscientes de que el país tiene por delante importantes desafíos y urgencias por atender en el corto plazo. Desde nuestro lugar, como actores relevantes de la industria energética, estamos a disposición para acompañar a la nueva administración de gobierno, aportando

soluciones y propuestas que permitan normalizar la industria.

El sector de distribución del gas natural percibe sus ingresos únicamente a través de la tarifa de distribución, un componente que se encuentra incluido en la factura que abonan los usuarios de todo el país, pero que tiene una incidencia significativamente menor en el valor final que abonan los usuarios. Iniciar un sendero de normalización tarifaria y promover un entorno respetuoso del marco regulatorio resultan medidas fundamentales para que Camuzzi, y la industria en su conjunto, pueda desplegar todo su máximo potencial.

Cuando comparamos las tasas de acceso al servicio eléctrico y el gasífero en Argentina podemos evidenciar que hay una importante ventana de oportunidad y crecimiento por delante que la industria rápidamente podría atender si se garantizan los parámetros mínimos de operación y previsibilidad, acompañando de esta manera al propio desarrollo del país.



Dia Argentina

AGUSTÍN IBERO
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En Dia hacemos un balance positivo de este 2023. Enfocados en acelerar el desarrollo de nuestro canal online, alcanzamos un hito de gran relevancia en nuestra apuesta por la omnicanalidad: la nueva App Dia, que unifica ClubDia y Dia online en un solo lugar. De esta manera, los clientes tienen todo lo que les gusta de Dia al alcance de la mano.

Y centrados en expandir nuestra propuesta de valor diferencial, hemos mantenido un buen ritmo de renovaciones de tiendas

y aperturas, alcanzando un hito histórico: nuestra tienda n°1000. El 80% del parque de tiendas ya opera bajo el nuevo modelo y superando las 1000 nos consolidamos como la cadena de distribución con mayor presencia en el país. Es así que reafirmamos nuestro propósito de estar cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Los desafíos a los que nos enfrentamos día a día en el contexto actual suponen una oportunidad para que nuestra propuesta de cercanía, que se encuentra en nuestro ADN, continúe fortaleciéndose. Vemos el futuro con optimismo y seguimos enfocados en seguir trabajando para acercar a los clientes productos de gran calidad a un precio accesible.

En Dia, el cliente es nuestra pasión. Por eso es el centro de nuestras decisiones y

desarrollamos productos y servicios que se adaptan a sus necesidades.

El 2024 marcará una nueva fase de consolidación del negocio de Dia Argentina, apoyados en nuestra gran fortaleza, la proximidad. Por un lado, con la mirada puesta en la transformación digital de la compañía para ser un actor omnicanal que ofrezca un servicio de primer nivel a nuestros clientes. Y por el otro lado, el foco estará puesto en nuestro modelo operativo. La compañía está finalizando su proceso de renovación de tiendas que comenzó en 2021. Con ese gran proyecto terminado el foco será mejorar nuestros sistemas de distribución para realizar una gestión logística entre tienda y almacén más rápida y eficiente, que permita afianzar a Dia como la tienda de barrio y online preferida por los argentinos.

Sintoplast

65
AÑOS



WWW.SINTEPLAST.COM.AR

Fate SAICI

MIGUEL CANAY
GERENTE COMERCIAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante el año que está finalizando, la empresa se ha desenvuelto en un contexto complejo, marcado por la escasez de divisas para la importación de bienes y servicios y la persistencia de alta inflación. La actividad fabril se recuperó parcialmente luego de un año marcado

por un extenso conflicto gremial y en cuanto al desempeño del mercado interno, FATE conservó su posición de liderazgo pese al sostenido incremento de las importaciones de neumáticos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

El restablecimiento del equilibrio macroeconómico y el crecimiento del empleo en el sector privado asoman como los principales desafíos que deberá atender la próxima gestión de gobierno. En ese marco, las expectativas y los proyectos de inversión de la empresa para el año 2024 están orientados en continuar el programa de optimización de los procesos fabriles con el objetivo de mejorar la competitividad de nuestros productos y retornar a los

niveles de producción registrados previo a la pandemia.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Se deberían adoptar políticas de fomento a la inversión en sectores con efecto multiplicador en la actividad económica para impulsar la demanda y el empleo. De la misma forma, consideramos necesaria la implementación de medidas específicas que estimulen la actividad exportadora como por ejemplo la eliminación de los derechos de exportación para los bienes manufacturados y la restitución íntegra e inmediata de los impuestos contenidos en tales productos.

FedEx Express en Argentina

SILVINA PRETTE
GERENTE SENIOR
DE OPERACIONES

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2023, profundizamos nuestro acompañamiento a las PyMEs, avanzamos en acuerdos y mecanismos para que este segmento de empresas pudiera capacitarse y trabajar en sus procesos para potenciar sus posibilidades, utilizando la amplia red global de FedEx, que les permite llegar a más de 220 países y territorios alrededor del mundo. El eCommerce internacional ha sido y seguirá siendo una gran oportunidad para estas empresas que tienen un papel vital en nuestra economía, son un motor de innovación y, cuando trascienden las fronteras con sus productos, valorizan el patrimonio natural y cultural argentino.

Este es el caso de las pequeñas bodegas

argentinas, una industria para la que hemos puesto a disposición nuevas soluciones de embalaje más sostenible, diseñado y fabricado en Argentina con celulosa compacta y materiales reciclables, aprobado por nuestro FedEx Packaging Lab, que testó su resistencia al transporte internacional. Este embalaje será utilizado en nuestro país y todo el Cono Sur y está formado por bandejas de cartón post industrial reciclado, que se adapta a diferentes necesidades de envío y contribuye a los objetivos de sostenibilidad de FedEx, encaminados a lograr operaciones neutras en carbono a nivel mundial para 2040.

Precisamente, comprometidos con un futuro más sostenible, FedEx introdujo recientemente FedEx® Sustainability Insights, una herramienta que les permite a nuestros clientes acceder a información de emisiones de CO2 para estimar la huella de carbono de sus envíos internacionales dentro de la red de FedEx (aplican algunas exclusiones), y ayudarlos a tomar decisiones más sostenibles y estratégicas, mejorando la transparencia en sus informes de sostenibilidad.

Por otro lado, fue muy gratificante ampliar el alcance de nuestro programa FedEx Cares en Argentina, trabajando en conjunto con organizaciones y voluntarios comprometidos para que nuestras comunidades crezcan y prosperen. Con el objetivo de potenciar la fuerza de la solidaridad llevamos adelante la campaña Operation Warm, junto a United Way Argentina, y entregamos más de 400 camperas nuevas de abrigo a niños y niñas de escuelas y centros de cuidado infantil en Buenos Aires, Mar del Plata, Mendoza y Córdoba. Además, como parte de un proyecto global de FedEx con One Tree Planted, colaboramos con Club de Roma Argentina en la siembra de árboles de especies nativas en Vicente López, Buenos Aires.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

En 2024 seguiremos trabajando para apoyar a las PyMEs, ayudándolas a cumplir sus metas con el acompañamiento de nuestro Programa FedEx para PyMEs, cuya convocatoria se encuentra abierta en fedex.com/ar hasta el próximo 20 de diciembre. El objetivo es premiar a orga-



Te rendimos cuentas en:
17millones.com.ar



Banco Provincia

nizaciones con modelos de negocios sostenibles e innovadores con una bolsa total de premios de \$23.000.000 para cinco ganadores; además de brindarles apoyo técnico y oportunidades de formación de parte de las organizaciones que colaboran con el programa.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

FedEx Express lleva más de treinta años

de servicio directo ininterrumpido en Argentina y la región. Si bien a lo largo de todo este tiempo hemos enfrentado desafíos, y la presión inflacionaria es uno de ellos, también identificamos las oportunidades que nos permiten ser optimistas para seguir enfocados en brindar a nuestros clientes un servicio excepcional, conectándolos con posibilidades alrededor del mundo.

La continua expansión del eCommerce internacional y la transformación digi-

tal que atraviesan las grandes, medianas y pequeñas empresas se traducen en la necesidad de una mayor versatilidad en el sector logístico en general. En FedEx, tenemos el propósito de ser un aliado de negocios para nuestros clientes, por lo que buscamos permanentemente tener operaciones cada vez más eficientes, que les permitan maximizar sus costos, brindándoles un servicio de excelencia, adaptado a las necesidades y el contexto.



GDN Argentina

MARTÍN LEMOS
GERENTE GENERAL

Institucionalmente qué balance hace de este particular año transcurrido?

Este año ha presentado desafíos significativos en cuanto a la dinámica de consumo, marcado -incluso- por una realidad económica que ha impactado tanto en el mercado minorista, como en nuestros clientes. Estos cambios han transformado radicalmente los patrones de compra, la relación entre el canal moderno y el tradicional, e -incluso- los vínculos con los proveedores. Esto nos ha impulsado a reevaluar constantemente nuestras estrategias y acciones, con el objetivo de brindar una experiencia de compra única y adaptada a las necesidades individuales de cada cliente, en cada una de las localidades donde tenemos presencia.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestro principal objetivo es consolidar nuestra presencia a nivel nacional, mediante la implementación de tecnologías innovadoras que mejoren significativamente la experiencia del cliente y optimicen nuestra cadena de suministro. De esta forma, aspiramos a apuntalar los pilares de nuestro desempeño en los últimos años, para fortalecer nuestra posición de liderazgo en el sector, ofre-

ciendo una gama más amplia de productos de calidad a precios altamente competitivos. En este sentido, seguiremos trabajando, como lo hicimos a lo largo de todo el 2023, para ofrecer una canasta de precios bajos que acompañe las necesidades de nuestros clientes.

Por otro lado, estamos profundamente comprometidos con iniciativas de sostenibilidad y el apoyo continuo a nuevos y pequeños proveedores, con la convicción de contribuir positivamente tanto a la comunidad como al medio ambiente. En 2024 tenemos nuevos y más ambiciosos proyectos, en este sentido. En una palabra, tenemos una visión clara de crecimiento sostenible y un compromiso inquebrantable con el servicio a nuestros clientes y comunidades, así como el impulso del potencial de nuestros equipos. Estamos realmente entusiasmados por lo que viene y comprometidos con seguir innovando y superando expectativas en cada paso que damos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Definitivamente, la creación de espacios colaborativos entre el sector público y privado con el nuevo gobierno en trante es fundamental para el diseño de políticas que impulsen el crecimiento del consumo, fomenten nuevas inver-

siones, estimulen la formación de talento y promuevan la formalización del comercio.

Mirando hacia el futuro, es esencial implementar políticas que aborden la inflación y estimulen la producción. La estabilidad económica es crucial para todos los actores, y políticas que fomenten la competitividad y la eficiencia en la cadena de suministro podrían ser clave. Además, incentivar la inversión en tecnología y procesos que mejoren la productividad podría contribuir a controlar los costos y mantener precios más estables para los consumidores.

Asimismo, trabajar en iniciativas que impulsen la producción local, apoyar a los pequeños productores y simplificar trámites burocráticos para emprendedores, podrían generar un efecto positivo en la oferta de productos y ayudar a contener los precios. El diálogo continuo y la colaboración estrecha entre el gobierno, el sector empresarial y otros actores clave serán fundamentales para diseñar e implementar políticas efectivas que aborden estos desafíos y creen un entorno propicio para el crecimiento sostenible y la estabilidad económica.

Genneia

GUSTAVO CASTAGNINO
DIRECTOR DE ASUNTOS CORPORATIVOS, REGULATORIOS Y SUSTENTABILIDAD | ESG



Cómo le fue a su empresa durante este año?

En este año continuamos reforzando nuestro protagonismo como líderes en generadores de energía renovable, apostando fuertemente al compromiso con el desarrollo sostenible, la lucha contra el cambio climático y la transición hacia una matriz energética limpia. Dentro de los logros del año, destacamos la construcción del Parque Solar Sierras de Ullum de 78 MW. Además, iniciamos las obras de dos nuevos parques, La Elbita (162 MW) y Tocota III (60 MW), que implicarán una inversión de US\$ 290 millones y consolidarán el liderazgo de la compañía, al superar 1 GW de potencia instalada en 2024, hito nunca antes alcanzado en el país. Al mismo tiempo, hemos colocado obligaciones negociables verdes por US\$ 700 millones, en el mercado local e internacional y seguimos creciendo en el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER), expandiendo nuestra cartera de clientes compuesta por 24 empresas, convirtiéndonos, de esta manera, en un pilar de descarbonización clave de la industria argentina. Gracias a nuestra energía lim-

pia, hemos evitado la emisión de más de 1,66 millones de toneladas de CO2e, contribuyendo, así, a la reducción de gases de efecto invernadero y al cuidado del medio ambiente, en distintos proyectos y eventos como: el Coloquio de IDEA en Mar del Plata, y “Argentina Impacta” en San Juan. De cara a 2030 nos comprometemos a generar energía 100% renovable conectada al SADI, logrando la carbono neutralidad de todas nuestras operaciones.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Los planes para el 2024 se encuentran alineados con el objetivo de seguir manteniendo nuestro liderazgo en el sector de energías renovables del país. Cada vez son más las compañías que están interesadas en poner el foco en temas medioambientales, sociales y de gobernanza, asumiendo el compromiso de cambiar su perfil energético. Tenemos muchos desafíos, pero seguimos confiados en que las energías renovables son el camino a seguir y aún tienen mucho para seguir creciendo. Respecto a nuestros proyectos de cara al futuro, durante el año que viene entrará en operación el Parque Eólico La Elbita, que estará ubicado aproximadamente 42 km al sur de la ciudad y contará con 162 MW de potencia instalada, generando 705.000 MWh de energía renovable y evitará la emisión de 352.000 t de dióxido de carbono a la atmósfera. Además, tendrá un punto de interconexión al SADI; será la Estación Transformadora Numancia que permitirá evacuar la energía generada por el parque a la red. Además, contaremos con la entrada en operación del Parque So-

lar Tocota III, ubicado en un terreno de 300 hectáreas, a 65 km al norte de Calingasta, San Juan. Con la puesta en marcha de este proyecto, la empresa contará, en dicha provincia, con más de 220 MW de potencia operados por la compañía con inversiones que superarán 200 millones de dólares. Como agentes activos de cambio, continuaremos gestionando nuestros proyectos sobre pilares fundamentales: liderazgo en energías renovables, operación respetuosa del medioambiente y aporte a la lucha contra el cambio climático, construcción de valor para las comunidades, y desarrollo de su cadena de valor.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Las energías renovables (EERR) cumplen un rol fundamental para la mitigación del cambio climático. La crisis ambiental a nivel global viene impulsando la necesidad de encontrar alternativas limpias para lograr reducir el calentamiento global, por lo que es imprescindible lograr una mayor penetración de las EERR en el mundo y en Argentina. En este sentido, desde la Cámara Eólica Argentina continuamos en diálogo con las autoridades para permitir que la iniciativa privada acompañe decisiones de inversión y colabore en destrabar los cuellos de botella en el transporte. La ley de energía renovable es un muy buen ejemplo de una política pública respetada. Debemos trabajar en extenderla por lo menos 10 años (a 2035), con objetivos más ambiciosos de penetración de las EERR a, por lo menos, un 30%.

Grupo SIMPA Argentina

MARTÍN SCHWARTZ
DIRECTOR DE LA DIVISIÓN RODADOS EN Y CEO DE MOTO CONTINENTAL SUBSIDIARIA EN MÉXICO



Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante los últimos años (incluido el 2023) hemos evolucionado de un negocio basado en la importación de bienes termi-

nados a un negocio con una participación industrial significativa. Con la renovación total de nuestra planta de Campana y con la apertura de una planta de 30.000 m2 en Pilar. Para la producción local de motos, cuatriciclos, utilitarios, maquinas, herramientas y procesos productivos en la industria plástica. Hoy más del 75% de nuestra venta

tiene un proceso productivo local. Hemos transitado un 2023 de mucho crecimiento en todas las divisiones de la compañía. El consumo en nuestras categorías esta fuerte debido a algunas variables del contexto económico que en algunos casos es acelerados por instrumentos de financiación que generan oportunidades frente a la expectativa

inflacionaria, sobre todo en el sector de las motos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Vemos un año 2024 muy desafiante, con cambios estructurales en la economía que probablemente terminen impactando en todos los sectores en donde operamos. No obstante, somos una empresa en búsqueda de la mejora continua y el crecimiento constante.

En ese sentido buscamos seguir consolidando nuestra posición de empresa líder en el segmento de motos de media y alta gama lanzando nuevas marcas y modelos en el mercado argentino, ya que nuestro Grupo en la actualidad representa a marcas como: Royal Enfield, Moto Morini, GASGAS, Harley-Davidson® Argentina, KTM, Husqvar-

na Motorcycles, Vespa, Can-Am, CF-Moto, Piaggio, Aprilia, Moto Guzzi; y las eléctricas Ninebot-Segway y Super SOCO.

Por su parte, en la división de máquinas y herramientas hemos firmado algunos acuerdos con marcas y fabricantes internacionales que se reflejarán en el año entrante para seguir ampliando nuestro portafolio de productos sobre todo con nuestra marca propia "GAMMA". Además, en el plano internacional; seguiremos reconvirtiendo hacia la venta online nuestra operación de máquinas y herramientas en Brasil y esperamos lanzar cuatro nuevas marcas de motos a través de Moto Continental en México.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Se acaba de extender el decreto 460/23 que fomenta la producción nacional de motos por los próximos 5 años. Es algo que venimos trabajando desde la cámara (CAFAM) hace años y ha llegado a buen fin. Esto nos da visibilidad para seguir profundizando nuestras inversiones en un sector que viene creciendo por encima de la industria automotriz durante tres años consecutivos.

Como puntos a mejorar creemos que se necesitan políticas transversales que promuevan tres pilares: la estabilidad de las variables macroeconómicas, la normalización del flujo de bienes intermedios para la producción con mano de obra local y por último es necesario que mejoren las condiciones para que las empresas puedan tomar a más trabajadores.

Holcim Argentina

CHRISTIAN DEDEU
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue un hito para Holcim en Argentina en lo que tiene que ver con lanzamientos de productos, inversiones, inauguraciones y adquisiciones. Este año con una nueva inversión en Geocycle, nuestra empresa líder en gestión de residuos, ampliamos la planta de procesamiento y separación de residuos que tenemos en Córdoba duplicando la capacidad de clasificación de residuos urbanos para su reutilización. También, inauguramos la primera estación de clasificación y recuperación de plásticos post consumo del Grupo Holcim a nivel global. Con esta inversión, Geocycle se convirtió en la primera empresa en integrar por completo el proceso de clasificación en rellenos sanitarios y posterior recuperación de residuos plásticos para reciclaje. Y en esa línea de expansión y crecimiento, inauguramos una planta de revoques y adhesivos en Córdoba, con una capacidad de producción de 120 mil

t anuales. También lanzamos la marca de productos de adhesivos y revoques TECTOR. Además, ingresamos al mercado de las pinturas, con la adquisición de la participación mayoritaria de la empresa Quimexur, líder en los mercados del interior del país.

Estas adquisiciones y lanzamientos de productos reafirman el compromiso de nuestra estrategia enfocada en el crecimiento de nuestro portafolio con productos y servicios que proporcionen soluciones integrales para la construcción.

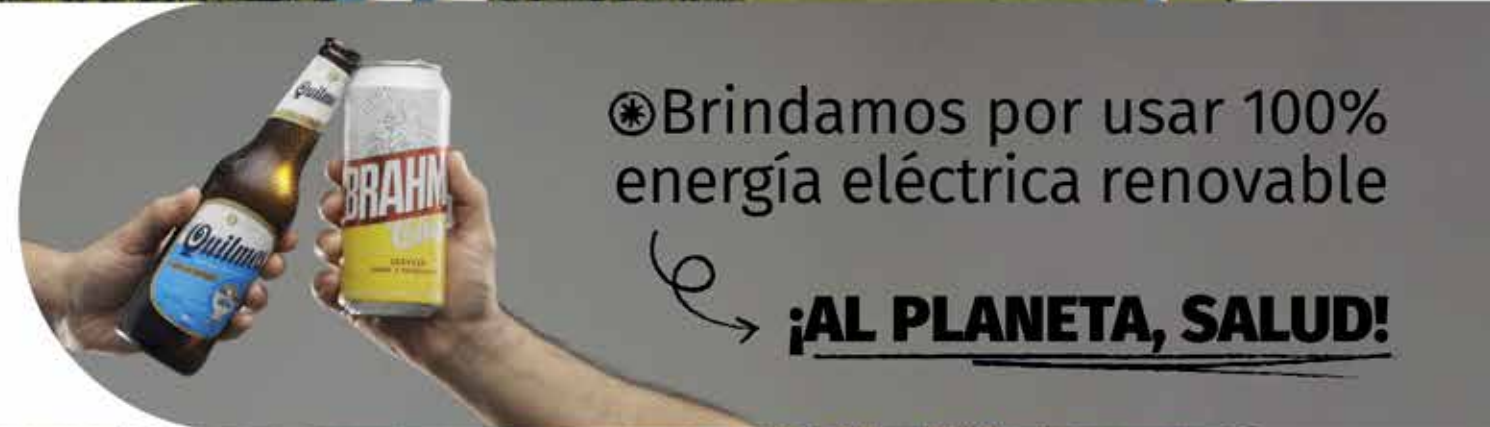
¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestra estrategia de negocios está enfocada en descarbonizar la construcción, acelerar el crecimiento sustentable, incrementando la diversificación de nuestro portafolio de productos con soluciones sostenibles para la construcción y el medio ambiente. En los últimos 5 años hemos invertido en nuestra compañía y el país más de 200 millones de dólares en nuevas plantas, mejoras en los procesos productivos, nuevas tecnologías y lanzamientos de productos, entre otros. Y en los últimos 3 años, hemos lanzado más productos nuevos al mercado que en los anteriores 90 años que tiene Holcim en Argentina. Y en ese mismo camino, vamos a con-

tinuar en 2024. Haremos foco en nuevas adquisiciones y lanzamientos que reafirmen nuestra estrategia enfocada en el crecimiento de nuestro portafolio con productos y servicios que proporcionen soluciones integrales y sostenibles para la construcción. Queremos estar presentes desde los cimientos al techo en cada hogar y en cada obra de infraestructura.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Nuestro país tiene todo para crecer y salir adelante si se establecen acuerdos básicos pero perdurables en el tiempo. Para el desarrollo y crecimiento es esencial un compromiso colectivo hacia el cambio y la transformación. Contar con reglas claras para hacer negocios es básico para poder generar mayor empleabilidad por parte del sector privado. Para nuestro sector en particular, es clave la reactivación de la obra pública, las licitaciones de grandes obras es algo clave para empujar el crecimiento del sector como también contar con opciones de financiación para las obras privadas.



RUMBO A LA
CARBONO NEUTRALIDAD



CERVECERÍA
Y MALTERÍA
QUILMES



Honda Motors de Argentina

TAKASHI FUJISAKI
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2023 cumplimos 45 años de presencia en Argentina, 45 años poniendo en marcha el sueño de los argentinos. Con más de 700 empleados, una red de concesionarios con 230 puntos de venta oficiales en todo el país, 1.000 proveedores directos e indirectos y un fuerte compromiso con la seguridad y el ambiente, consolidamos nuestro liderazgo.

En materia de motocicletas, seguimos siendo la marca que más produce y más vende en el país, con 8 modelos nacionales, y este año marcamos un nuevo hito: superamos el 1.300.000 de unidades producidas nacionalmente. Además, por quinto año consecutivo nuestro modelo Wave es el más vendido e incorporamos nuevas integrantes al line up local como CB300F Twister, entre otros modelos. Todo esto fue posible gracias al sostenido plan de inversión para aumentar la localización, el desarrollo de proveedores locales, y seguir exportando motos y piezas a distintos mercados de Latinoamérica.

En lo que respecta a autos, tuvimos una novedad importantísima con el lanza-

miento de un modelo inédito, ZR-V, y Argentina fue el primer país de la región en presentarlo. Así, comenzamos con un plan de renovación de gama de nuestro portfolio de vehículos, incorporando también la nueva generación de HR-V.

Por último, en productos de fuerza y marina lanzamos los motores fuera de borda BF40 y BF20, que nos permitió continuar siendo una de las marcas referentes y más elegidas localmente. En el mercado profesional, que incluye motores estacionarios y motobombas, la marca se posicionó en 1º lugar; en tanto, en el mercado fuera de borda 4 tiempos, en la 2º posición; y los productos de fuerza ocuparon un 3º lugar.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

En materia de motos será un año muy importante. Continuaremos reforzando nuestra oferta de productos con nuevos modelos de producción nacional y también robusteciendo el line up en los diferentes segmentos, para mantener el liderazgo.

Respecto a la división de automóviles, lanzaremos la nueva CR-V y el primer híbrido de la marca que llegará al país y significará el retorno de un modelo emblema, el Civic, además de otras novedades. El objetivo es lograr un importante crecimiento en cuanto a volumen de ventas.

En productos de fuerza no faltarán las novedades: en Marina, presentaremos el

nuevo BF350, un motor V8 que será la nueva insignia de la marca e incorporaremos tecnología Drive By Wire. En motores estacionarios incorporaremos los productos a batería en motoguadaña, corta cercos, moto sierra y soplador. Estas novedades están en línea con el desafío global de Honda de alcanzar la neutralidad de carbono. Con todo esto esperamos alcanzar el 1º puesto en el mercado de motores Fuera de Borda 4 tiempos y en Productos de Fuerza, un crecimiento del 30% en ventas.

Así, el foco de Honda en Argentina para los próximos años continuará siendo superar las expectativas de los clientes brindando la más alta calidad en los productos, en respuesta a la confianza depositada en las múltiples unidades de negocio.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Es importante trabajar en el ordenamiento de las variables macroeconómicas, especialmente el impacto impositivo en las actividades del sector como así también seguir fomentando la localización a través de diferentes incentivos. Somos una empresa altamente comprometida con la producción local y el desarrollo de toda la cadena de valor.



HP Argentina

ERNESTO BLANCO
MANAGING DIRECTOR
SOUTH CONE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En líneas generales, fue un gran año para HP. Desde CES 2023 hasta la actualidad, continuamos innovando, detec-

tando las necesidades actuales de nuestros clientes y fortaleciendo nuestro portfolio brindando las soluciones que estos necesitan, ya sea en las áreas de sistemas personales y sistemas de impresión, como lanzamientos y anuncios para continuar impulsado la transformación digital de la fuerza laboral.

Un año más, logramos adaptarnos a la nueva normalidad, poniendo especial atención a las necesidades y preferencias de hoy en día, para poner a disposición

equipos seguros, innovadores y con diseño que permitan simplificar el trabajo de los consumidores, así como potenciar el rendimiento para los aficionados del gaming e incluso para las actividades diarias de entretenimiento y compras.

Además, nos mantuvimos cerca de nuestros socios estratégicos en línea con nuestro compromiso, y desarrollamos nuevos eventos y programas para aumentar sus beneficios, su entrenamiento y su crecimiento.

Naturgy
Transforming together

Regulá
la temperatura
del calefón
o termotanque.
Evitá mezclar
agua caliente
con agua fría.

Cuidemos lo bueno
Cuidemos el gas

Conocé más consejos para un uso eficiente del gas natural en www.naturgy.com.ar



naturgy.com.ar

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Como todos los años que comienzan, se presentan nuevos desafíos y oportunidades de crecimiento. Por lo mismo, creemos que será un año para reforzar nuestro lugar en la industria, ofreciendo tecnología de punta a los usuarios y afianzando nuestros vínculos, programas y objetivos. Para 2024, apostamos a seguir reforzando los temas que son prioritarios para nosotros como la sustentabilidad, diversidad, equidad e inclusión y ciberseguridad; y a

seguir trabajando en pos de las necesidades actuales derivadas de la digitalización.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Entendemos que la situación local puede traer dificultades para la importación de productos. Sin embargo, e independientemente del desenlace de las próximas elecciones presidenciales, somos respetuoso con la situación que atraviesa Argentina

en este momento y continuamos apostando firmemente en el país, para ofrecer la mejor tecnología a precios accesibles.

Por esta razón estamos siempre abiertos a trabajar con las autoridades nacionales para encontrar soluciones en conjunto y también más que dispuestos a seguir acompañando, brindando beneficios a los usuarios mediante la provisión de equipos, servicio de mantenimiento y capacitaciones.

Instituto Medico de Alta Complejidad (IMAC)

NÉSTOR ZIMMERMAN
DIRECTOR ADMINISTRATIVO

mensual, como la del 2023 significan una importante pérdida. A su vez, el tema insumos médicos importados ha sido otra complicación ya que además del tema precios, es muy complicado conseguirlos debiéndose pagar, muchas veces sobrepagos para asegurar el servicio de salud, a precios mayores que la inflación acumulada.

Resumiendo, fue un año muy complicado para el sector salud, no obstante, desde el IMAC hicimos un gran esfuerzo para continuar ofreciendo un servicio de excelencia para nuestros pacientes en nuestra nueva sede de 7000 mts 2 y 13 plantas equipadas con la más alta tecnología, que significó una importante inversión y muestra de compromiso con nuestro país y la calidad en servicios de salud.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

En estos momentos hay un alto grado de incertidumbre por el proceso electoral. Ha-

brá que ver qué medidas económicas adoptará el nuevo Gobierno. La expectativa está en que se enfoque en mejorar la macroeconomía y los indicadores sociales de pobreza con una visión dirigida al crecimiento económico.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Creo que se deben equilibrar las cuentas públicas, como primer paso para terminar con la emisión descontrolada. A su vez implementar políticas de estímulo las industrias que exportan de nuestro país con baja de impuestos distorsivos para que nuestros productos se vuelvan competitivos y generen ingresos de divisas que provoquen una mejora macroeconómica que permita, por ejemplo, una pólita que asegure el acceso y la provisión a insumos estratégicos como lo son los del sector salud.

económicos presentes.

El aumento significativo en la demanda de servicios y soluciones avanzadas de ciberseguridad nos ha permitido seguir creciendo en tecnologías, clientes y colaboradores. Este impulso se vio favorecido por la aceleración de la digitalización, las

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Miramos hacia el año 2024 con expectativas sumamente optimistas respaldadas tanto por la industria como por nuestro sector. En INSSIDE, estamos inmersos en planes estratégicos que incluyen una expansión geográfica y la forja de alianzas estratégicas clave.

La posición destacada de la ciberseguridad en la agenda del management es una señal alentadora de la creciente conciencia y enfoque en las medidas de seguridad, esta mirada contribuye al crecimiento continuo. Además de nuestra expansión geográfica, estamos enfocados en potenciar nuestras capacidades y servicios para adaptarnos a las crecientes demandas del mercado. La innovación constante y la adaptabilidad son pilares fundamentales en nuestra estrategia. Anticipamos un 2024 lleno de oportunidades emocionantes y crecimiento sostenido, respaldado por nuestra visión estratégica y la creciente importancia que se otorga a la ciberseguridad en el panorama empresarial global.

¿Qué políticas se deberían adoptar

para combatir la inflación y alentar la producción?

Abordar la inflación y estimular la producción en Argentina es un desafío complejo que demanda una aproximación integral. Para enfrentar estos temas, se requiere la implementación de políticas coordinadas que abarquen ámbitos fiscales, monetarios y estructurales.

Es esencial trabajar de manera sólida sobre las tasas de interés y garantizar un equilibrio presupuestario que promueva la eficiencia en el gasto público. Asimismo, se deben impulsar reformas laborales que no solo fomenten la contratación, sino que también mejoren la competitividad en sectores estratégicos.

En resumen, un enfoque equilibrado, que abarque políticas fiscales, monetarias y estructurales, es crucial para abordar con éxito la inflación y fomentar la producción en Argentina. Este enfoque integral permitirá enfrentar los desafíos actuales y sentar las bases para un desarrollo económico más sólido y sostenible.

Industrias John Deere Argentina

SERGIO FERNÁNDEZ
PRESIDENTE

¿Cómo le fue a su empresa durante este año?

En el 2023 John Deere cumple 65 años fabricando ininterrumpidamente en la Argentina. Somos una compañía que apuesta a la producción nacional y continúa desafiando a las personas a sumarse a un nuevo ciclo agrícola a través del uso de la tecnología, sustentabilidad y la optimización de los procesos.

El país atravesó un año complejo, y el sector agropecuario también. Sin embargo, somos conscientes del alto potencial que posee el agro y la industria de este país.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para el próximo año seguiremos avanzando en pos del cumplimiento de nuestras Leap Ambitions, una serie de objetivos específicos diseñados para impulsar el valor económico y la sostenibilidad para los clientes con una mirada a mediano y largo plazo.

Como empresa que brinda servicios y soluciones tecnológicas para el agro hacemos hincapié en que la cadena productiva del agro sea cada vez más eficiente y sustentable. Por eso el foco de la innovación John Deere está puesto en garantizar que cada hora, cada gota, cada semilla, cada kilo y cada pasada; cuente.

¿Qué políticas se deberían adoptar para

combatir la inflación y alentar la producción?

Como cualquier otra compañía que opera en Argentina, necesitamos contar con políticas a largo plazo que permitan el desarrollo de la actividad y generen oportunidades de inversión. El sector requiere de la articulación público-privada para potenciar las oportunidades de negocio.

Tenemos la oportunidad única de ser el país con la agricultura más rentable y sustentable del mundo. Están las condiciones para ser los mejores, no podemos perder ese tren.

LG Electronics

ENRIQUE LAFFUE
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante este año, nuestra empresa se enfrentó a diversos desafíos. Experimentamos demoras en los pagos internacionales de nuestros socios comerciales, por la situación del mercado cambiario y financiero.

A pesar de estas dificultades, logramos superar parcialmente estos obstáculos. Introdujimos nuevas innovaciones en el mercado, las cuales fueron muy bien recibidas por los consumidores. Además, los cambios en las variables financieras en algunos momentos impulsaron aún más la demanda de nuestros productos. Nuestras tiendas oficiales, tanto físicas como

en línea, experimentaron una expansión muy satisfactoria.

A pesar de los desafíos, hemos logrado mantenernos a flote y creciendo en especial en la división de Aires acondicionados residenciales y en soluciones HVAC donde logramos el liderazgo en la categoría.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para el año 2024, tenemos expectativas desafiantes debido a la incertidumbre económica y financiera, así como a la falta de claridad en las reglas financieras y de abastecimiento. Esperamos que el inicio del año esté marcado por correcciones que la nueva administración implementará para resolver los desequilibrios acumulados y sanear las reservas del BCRA. Sin embargo, nuestras mayores expectativas se centran en la segunda mitad del año 2024, cuando esperamos que estos cambios estén más consolidados en el mercado. Estamos preparados para adaptarnos a las circunstancias cambiantes y seguir ofreciendo productos y servicios

de calidad a nuestros clientes.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

No somos expertos en la materia, pero el consenso general al que adherimos plantea que para combatir la inflación es necesario mantener una política monetaria ordenada, reducir el déficit fiscal, equilibrar la oferta y la demanda de productos e insumos, y fomentar la competencia en el mercado.

En cuanto a alentar la producción, es importante asegurar un abastecimiento adecuado, establecer reglas claras y duraderas para promover las inversiones, en contraposición con lo que pasa los últimos años, proporcionar facilidades financieras y garantizar la seguridad jurídica.

Estas son las políticas básicas que podrían contribuir a combatir la inflación y estimular la producción.

ManpowerGroup Argentina

LUIS GUASTINI
DIRECTOR GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En general, a lo largo de este año hemos observado un comportamiento similar en las contrataciones. En ManpowerGroup realizamos de forma trimestral la Encuesta de Expectativas de Empleo, que anticipa las expectativas de contratación del empresario argentino. En este sentido, notamos que, durante los cuatro trimestres del año, los resultados se han mantenido "amesetados" pero en niveles bajos, sobre todo si los comparamos con el resto de los países donde Argentina por segundo trimestre consecutivo ocupa el último lugar en términos de

expectativas de empleo, quedando además muy lejos del resto de los países de la región, que tienen expectativas superiores al promedio de 30% global. Creemos que esto se debe a que nuestros países vecinos presentan una mayor estabilidad económica y laboral, lo que resulta atractivo para aquellas empresas que quieren invertir en Latinoamérica para descentralizar sus procesos productivos.

Por otro lado, en un contexto en el que la dificultad para encontrar el talento con habilidades técnicas y humanas necesarias sigue siendo una problemática para las empresas, promovemos la mejora de competencias y actualización de conocimientos ya que venimos observando que es un tema no negociable para los individuos y las organizaciones. Además, nos focalizamos en mejorar constantemente nuestra propuesta de valor y fortalecer nuestra cultura organizacional. Buscamos que la experiencia del colaborador sea satisfactoria y fomentando

un sentido de pertenencia y compromiso, especialmente en la nueva era del trabajo que estamos viviendo.

¿Qué expectativas tiene para el 2024?

Creemos que la contratación del próximo año va a estar influenciada principalmente por factores macroeconómicos, como los niveles de consumo, la posible desaceleración económica o las políticas que puedan impulsar o frenar la producción. Sin embargo, hay sectores de la economía, como el de Tecnología de la Información, que, por sus características distintivas, podría mantenerse relativamente inmune a esos factores. En este sentido, consideramos que es necesario mantenernos a la vanguardia de las tendencias del mercado laboral mediante la incorporación constante de nuevas tecnologías y herramientas que colaboren con la optimización de recursos y la eficiencia, de manera tal que contribuyan con la labor de nuestros colaboradores, clientes y pro-

ACTITUD

Nuestro liderazgo está determinado por la actitud de nuestros colaboradores. Donde hay un líder hay un equipo de personas comprometidas y permeables. Comprometidas con un propósito común; permeables a la hora de intercambiar opiniones

y convivir con la divergencia. De esto nos nutrimos. Nos reconocemos innovadores: ávidos de nuevas experiencias, aprendemos de los errores y nos superamos. Porque una empresa abierta al cambio es una empresa viva. Lideramos a nuestro modo: con propósito, actitud y resultados. LIDERAZGO MODO GENNEIA.

Genneia

#1

#liderazgomodogenneia

veedores. Por eso, en 2024 continuaremos con el desarrollo e incorporación de herramientas de Inteligencia Artificial (IA) y Data Analytics que permitan optimizar los procesos de reclutamiento y mejorar la experiencia de nuestros clientes y candidatos.

¿Qué medidas cree se deberían adoptar para atacar la inflación?

La inflación sigue siendo un desafío significativo en nuestra economía, y su impacto va mucho más allá de los aspectos puramente financieros. Es fundamental reconocer cómo la misma afecta tanto a empleadores como a empleados, reduciendo

el poder adquisitivo, influyendo en la dinámica del mercado laboral y obstaculizando inversión.

En un contexto de alta inflación los más perjudicados son aquellos que están excluidos del sistema de trabajo formal y los empleados de menores recursos, hecho no menor si consideramos que el avance de la tecnología está aumentando a pasos agigantados la brecha entre aquellos que tienen las habilidades para mantenerse en el mercado laboral de los que carecerán de esas competencias.

La inflación se ha convertido en un tema

acuciante de coyuntura, que impide ver los impactos a mediano plazo que tendrá para el país la falta de capacitación y desarrollo de habilidades. En un mundo donde uno de los factores más importantes para atraer inversores es el capital humano, los obstáculos que nos desvían de ese foco tendrán implicancias muy negativas en términos de desarrollo.

Con relación a las medidas económicas, hay muchas recetas exitosas que se han ensayado en el mundo, pero para nuestra coyuntura hoy es mucho más importante el grado de confianza general en esas medidas que su aplicación.

Massalin Particulares

MATÍAS O'FARRELL
DIRECTOR GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Nuestra empresa y nuestra industria estuvo sin dudas signada por un contexto mundial de alta volatilidad. La compañía va a continuar implementando estrategias dinámicas para seguir al frente del mercado local, de la mano de proyectos que tienen como eje la innovación y el desarrollo tecnológico para afianzar alternativas al cigarrillo con los más altos estándares de calidad, acciones en pos de la protección del medio ambiente y la construcción de espacios la-

borales con más equidad e inclusión.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Durante el año próximo vamos a continuar trabajando para consolidar el liderazgo que hemos alcanzado a nivel local, siempre con la sustentabilidad como eje que atraviesa todo el negocio. Como empresa tenemos un propósito muy claro: el de construir un futuro libre de humo, por lo que hemos invertido más de u\$s 10.700 millones para desarrollar productos sin combustión, opciones que están en 80 mercados y cuentan con 24,9 millones de usuarios adultos en todo el mundo. Apuntamos a convertir a los productos libres de humo en nuestra mayor fuente de ingresos para 2025. Se trata de una transformación de enorme magnitud y complejidad, que implica el compromiso de todos los equipos de PMI a nivel global. A través de una participación constructiva, la aspiración es acelerar el ritmo de un cambio signi-

ficativo y con impacto.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Es fundamental contar con políticas que apunten a generar estabilidad macroeconómica y previsibilidad, que permitan y alienen la realización de planes e inversiones a largo plazo. Asimismo, y de la mano con este tipo de definiciones, consideramos que es clave que las políticas públicas y regulaciones allanen el camino para las innovaciones en la industria bajo los mejores estándares de calidad. Medidas que vayan en contra de la tendencia mundial de desarrollo de alternativas al cigarrillo, es sin dudas un retroceso. Nuestra apuesta es la construcción de consensos entre los actores de la cadena y las autoridades en búsqueda de una transformación basada en la investigación científica que permita alcanzar un futuro libre de humo.

Mercedes-Benz Argentina

MANUEL MANTILLA
PRESIDENTE & CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En Mercedes-Benz Argentina es-

tamos celebrando 72 años de historia en la Argentina con el orgullo de haber sido la primera planta de la marca instalada fuera de Alemania. Actualmente, más del 70% de lo fabricado en nuestra planta tiene como destino países de la región y a Estados Unidos, siendo la única automotriz local en exportar vehículos a ese

mercado. Esta situación nos ha permitido mantener el ritmo de producción de dos turnos y hacer frente al contexto desafiante.

Por otra parte, hace ya una década, Mercedes-Benz inició el camino hacia la electrificación y sus nuevos desarrollos e inversiones están volcados hacia esta

- Turismo nacional e internacional
- Viajes a medida



- Salidas grupales
- Viajes de ocio



- Viajes de negocios
- Incentivos para empresas



- Vacaciones en familia
- Lunas de Miel

www.mosaicodeviajes.com.ar

tecnología. Este 2023 alcanzamos un hito en la trayectoria de la compañía: presentamos el primer Mercedes-Benz eléctrico en llegar al país, la EQA, una SUV 100% eléctrica que combina movilidad sin emisiones, grandes prestaciones y conectividad intuitiva.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Para 2024, seguiremos ofreciendo la máxima calidad en nuestros productos: vehículos seguros, eficientes, atractivos y respetuosos con el medioambiente. Con relación a la unidad de negocios de Vans, la Sprinter seguirá fabricándose con el nuevo motor OM654, homologado para las normativas de emisiones Euro 5 y Euro 6, destinado ahora también al mercado local.

En cuanto a los Autos, ampliaremos el portfolio de eléctricos para continuar la transición tecnológica. Además, suma-

remos modelos a combustión tradicional como el Clase E y el C 43 AMG. Para Mercedes-Benz el futuro es eléctrico y ese camino va más allá de los vehículos. Es un proceso circular que incluye la fabricación, la posventa y el reciclado de piezas. Vemos esta evolución como algo sistémico porque si bien lo central es el desarrollo de nuevas tecnologías, no basta con pensar solo en la propulsión. En este sentido, la Sustentabilidad es un principio guía de la estrategia y atraviesa todo lo que hacemos. Esto significa generar conciencia duradera y, por consiguiente, un gran cambio en toda la cadena de valor: clientes, empleados, inversores, socios comerciales y la sociedad en su conjunto. Buscamos que nuestro negocio sea sustentable considerando todo el ciclo de vida de un vehículo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

De cara a 2024, buscamos que se implementen políticas que ayuden a producir con mayor previsibilidad para continuar trabajando por una industria sustentable, competitiva e integrada. Buscamos siempre la articulación entre el ámbito privado y el público, mientras seguimos con mucha atención la coyuntura macroeconómica y política.

En nuestras siete décadas de historia, hemos atravesado todo tipo de escenarios y construimos una gran trayectoria apostando, fabricando e invirtiendo en Argentina.



Metropol

SEBASTIÁN PRESUMIDO
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue para nosotros un año complejo. Los precios de la Estructura de Costos con la que el Estado calcula las compensaciones para el transporte público de pasajeros en el AMBA están sumamente atrasados, y la inflación potencia este problema. Nuestros ingresos dependen en un 85% de los subsidios. Las empresas de transporte no fijan tarifa ni precios de insumos. Esta situación quedó totalmente visibilizada en el mes de octubre, cuando se transparentó a los usuarios la diferencia entre el valor real del boleto de colectivo y el gran porcentaje cubierto por compensaciones estatales.

En Metropol se realizó un enorme trabajo y esfuerzo en la administración de los recursos. Por esta razón, el balance es po-

sitivo: gracias al compromiso y la resiliencia de nuestros equipos pudimos superar todos los desafíos que se nos presentaron y logramos capitalizar los aprendizajes de cara a un año que se presenta también muy desafiante.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestro principal objetivo es ser sustentables. La meta concreta es administrar de manera eficiente nuestros recursos y nuestros ingresos en un contexto que posiblemente se caracterice por una inflación creciente. Además, buscamos recuperar por completo los niveles de pasajeros pre-pandemia, y mejorar nuestros servicios teniendo a la seguridad vial como prioridad.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

En lo macro, apoyamos todas aquellas

políticas que generen estabilidad y den previsibilidad. En lo sectorial, específicamente en lo que hace al transporte público de pasajeros, es imprescindible un sinceramiento de la tarifa. El precio promedio del boleto de colectivo a octubre 2023 es de \$50, cuando el precio real supera los \$500. Por otro lado, las políticas públicas deberían permitir que dejemos de ser intermediarios entre el Estado y los pasajeros. Están dadas las condiciones tecnológicas para que los subsidios se otorguen directamente a los usuarios, y que puedan ser segmentados según las necesidades de cada pasajero.

Además, nuestro sector necesita financiamiento para renovar unidades, y garantizar flotas que brinden un servicio seguro y de calidad.



GERMÁN GRECO

EXECUTIVE DIRECTOR & GERENTE GENERAL DE ARGENTINA, URUGUAY, PARAGUAY Y BOLIVIA. TINA, URUGUAY, PARAGUAY Y BOLIVIA.

Motorola Mobility

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Sin dudas, este año ha sido muy bueno para Motorola. Como sabemos, los celulares son esenciales para el día a día de las personas y en efecto, constantemente analizamos, mejoramos y afianzamos nuestra estrategia centralizada en el consumidor para que puedan conocer y acceder a las innovaciones que son parte de la telefonía móvil. Nuestros resultados reflejan el cumplimiento de nuestro principal y mayor objetivo: continuar con la democratización de la tecnología, brindando productos con características innovadoras de última generación.

En línea con esto, en 2023 tuvimos en nuestro país un total de 8 lanzamientos, los cuales nos ayudaron a seguir posicionándonos en el segmento premium con la llegada de la familia motorola edge 40, compuesto por el motorola edge 40 y el motorola edge 40 pro, y a su vez, le dimos la bienvenida al razr 40 y el razr 40 ultra, los nuevos plegables que dieron mucho que hablar. También, se presentaron recientemente los nuevos equipos (moto g84 5G, moto g54 5G y moto g14) de la familia moto g, que acaba de cumplir 10 años desde su creación. En el mismo lanzamiento, además anunciamos la llegada del motorola edge 40 neo.

Otro hito importante fue la inauguración de dos nuevos Motorola Flagship Store en Córdoba y Salta; en total contamos con 8 en todo el país, lo que nos ayuda a colocar al consumidor en el centro de nuestra estrategia, en donde no solo encuentran el porfolio completo de la marca, sino un completo ecosistema compuesto por computadoras y productos de Lenovo, Tvs, promociones exclusivas y atención personalizada. Además, en lo que va el año, también abrimos 8 Motorola stores en Palmas del Pilar (AMBA) Terrazas De Mayo (AMBA), Paseo Aldrey (Mar del Plata), Los Gallegos (Mar del Plata), Portal

Patagonia (Neuquén), Sarmiento Shopping (Resistencia), Palmares Open Mall (Mendoza) y Bahía Blanca Plaza Shopping (Bahía Blanca).

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Durante el año 2024, el foco estará puesto en continuar con nuestro compromiso de brindar a los usuarios productos de calidad que tengan en cuenta sus prioridades, así como también innovaciones que ayuden a los consumidores a liberar su potencial. Todos estos puntos son clave para nuestra misión de producto:

ofrecer un portafolio competitivo de dispositivos y servicios que respeten la relación precio/calidad, llevando la innovación a todo el mundo y ofreciéndole a los consumidores las prestaciones que más les importan.

A su vez, estamos estableciendo puntos de referencia dentro de la industria, como por ejemplo en lo que respecta a redes 5G. Desde hace tiempo somos líderes en esta tecnología. En Argentina hemos traído el primer dispositivo 5G en septiembre del 2020, ya sembrando una base de usuarios y listos para actualizarlos cuando la red esté disponible. También concretamos sin problemas la transición a las redes en vivo antes de su lanzamiento, lo que demuestra nuestro compromiso con una instauración rápida y completa de esta tecnología, por lo que este año no será una excepción.

Los resultados del año también estarán intrínsecamente ligados a la situación económica, pero como ya hemos demostrado a lo largo de nuestra historia en el país, nos adaptaremos a las normas que el nuevo gobierno introduzca. Desde hace más de 60 años hemos sabido responder proactivamente a los cambios en el entorno político y económico. La flexibilidad y la capacidad de anticipar y asi-

milar las transformaciones que puedan surgir son elementos clave para nuestro éxito continuado, permitiéndonos sortear los desafíos y capitalizar las oportunidades que se presenten en el camino.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Se comenta que entre las medidas que quiere implementar el nuevo gobierno para combatir la inflación, estará alentar la competencia entre los jugadores del mercado. Sabemos que es un mercado complejo de operar, por lo que muchos fabricantes fueron entrando y saliendo en el transcurso de los últimos años. En nuestro caso, Motorola tiene muchos años en la Argentina y un fuerte compromiso a largo plazo con el país. Siempre nos adaptamos a las diversas condiciones y fuimos la empresa pionera en la producción de

celulares en Argentina, desde el año 2000. Hoy tenemos la producción centralizada en Tierra del Fuego, según las condiciones que rigen en el mercado desde hace años. Los usuarios locales tienen un afecto especial por la marca, lo que queda demostrado en el market share que tenemos localmente, que es el más alto de la compañía a nivel global. Creemos que la entrada de nuevos jugadores puede ayudar a que la industria sea más dinámica, y confiamos en nuestro portafolio de productos, la relación con nuestros consumidores y el trabajo en conjunto con nuestros socios comerciales para seguir en este camino de crecimiento en el país. Motorola



Grupo MSA

SERGIO ANGELINI
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue un año desafiante, de crecimiento y diversificación de nuestras operaciones. Brindamos nuestra tecnología en más de 18 procesos electorales de Latinoamérica, tanto en elecciones presidenciales en Paraguay, como provinciales en Argentina. Además, en materia electoral, materializamos la fabricación de un nuevo producto integrando software y hardware denominado "Notebox", solución para la gestión integral de una mesa electoral con biometría integrada, pensada para dar cobertura a todo el continente americano, pues conserva los usos y costumbres de la región.

De manera complementaria, tuvimos grandes avances en materia de I+D y de desarrollo de nuevos negocios; como la incorporación al grupo del reconocido estudio de diseño industrial xCruza LAB

S.A. Gracias a su labor profesional, la máquina de Voto BUE obtuvo el Red DOT Award, la máxima distinción de diseño industrial a nivel internacional, celebrado en Alemania. Así, vimos exhibida tecnología nacional junto a las de Ferrari, Porsche, LG, Samsung, Peabody entre otras reconocidas a nivel mundial.

Finalmente, en el curso del último cuatrimestre del año, se ha iniciado la producción y operación de drones (UAV) para todo LATAM, bajo licencia de explotadores aéreos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

El próximo año dependerá a nivel local de los resultados de las políticas de estabilización monetaria. Internacionalmente habremos de concretar proyectos que ya están en curso tanto en el complejo electoral, que caracteriza a una de nuestras empresas, como en el plano de producción industrial.

Continuando con el objetivo siempre presente de mejorar la vida de nuestras sociedades e innovar en toda geografía que nos desarrollamos, estamos enfocados en tres proyectos que, con distinto grado de evolución, ya han superado el umbral de investigación para encarar el desarrollo.

Uno de ellos está basado en el entretenimiento. El segundo, en generar sustentabilidad ambiental con productos de recursos con sensible reducción de huella de carbono. Y por último, el establecimiento de una línea de producción para la industrialización de equipos UAV.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Desde nuestro rol, resulta imprescindible una adecuación de la macroeconomía que contemple un marco de estabilidad monetaria. Con ello, velar para que el comercio exterior nos permita competir en igualdad de condiciones, facilitando el acceso a bienes y servicios externos sin comprometer la credibilidad de nuestras empresas. Y, finalmente, promover un marco regulatorio laboral que facilite la retención del capital humano y promueva la creación de nuevas fuentes de trabajo sin poner en riesgo la sustentabilidad de las empresas, lo que redundará definitivamente en alentar la producción local, la exportación de servicios, y algo tan necesario y valorado como la industria del conocimiento de la que somos parte.



Naturgy

GERARDO GÓMEZ
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El principal obstáculo que enfrentó la compañía y el sector regulado en general en 2023 fueron los índices de inflación, que superaron ampliamente las actualizaciones tarifarias. El servicio regulado no permite actualizar los precios como lo hacen otros sectores de la economía cuando sufren incrementos de costo.

También genera dificultades en la operatoria los inconvenientes que se registran en la compra de diversos materiales necesarios para la continuidad de la actividad.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Confiamos que en 2024 la economía argentina en general podrá estabilizarse logrando disminuir los índices de inflación que hoy se registran. En lo regulatorio es importante la realización de una revisión tarifaria cuyos resultados sean tarifas e inversiones que posibiliten, tanto el obtener una rentabilidad justa y razonable, como el permitir un crecimiento de la compañía, como así también del número de clientes, kilómetros de red y tener condiciones económicas y regulatorias que posibiliten la expansión del servicio.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Sin dudas todas las políticas públicas que contribuyen a brindar seguridad jurídica, previsibilidad en la economía y en los negocios; como así también el cumplimiento del marco regulatorio son las bases que permiten planificar un crecimiento sustentable en el tiempo, con una rentabilidad razonable. También sin duda todas las políticas que contribuyen a la creación de empleo e industrias repercuten directa o indirectamente en el número de hogares que se suman a la red como así también a los nuevos comercios e industrias que acompañan el desarrollo.



OSDO (Obra Social de Dirección)

MIGUEL ANGEL RESTUCCI
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

A pesar de la gran concentración de prestadores de salud, el incremento exponencial de la judicialización de la salud, el incremento constante de los insumos medico asistenciales, la permanente inclusión de nuevas prestaciones de carácter obligatorio, la disminución cualitativa de los salarios de los afiliados a la Entidad producto de la altísima inflación imperante, OSDO está cerrando su ejercicio económico financiero con un razonable superávit, además de seguir

brindando a sus afiliados una altísima calidad médica.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

La fidelización de la cartera actual de afiliados, propendiendo a un crecimiento cualitativo y cuantitativo de la misma. A su vez. Impulsar nuevas alianzas estratégicas en post de obtener un mayor posicionamiento en el mercado y continuar los desarrollos tecnológicos internos para el perfeccionamiento de los controles médico asistenciales y operativos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la pro-

ducción?

Creemos que en nuestra materia se requiere urgentemente una profunda reforma del subsistema del sector en general y en especial en cuanto al financiamiento por parte del Estado Nacional de todas aquellas prestaciones medico asistenciales denominadas de alto costo. Con ello se posibilitaría la subsistencia real y equitativa de todos los integrantes del sector de la salud, siendo la salud un derecho consagrado en la Constitución de la Nación Argentina.



MAURICIO CANINEO
CEO

Pirelli Argentina

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Aún con desafíos de por medio, el 2023 fue productivo para nosotros. Para este año estimamos una facturación global de 6,8 mil millones de euros y, teniendo en cuenta esa proyección, el año avanza en línea con los objetivos anuales a nivel global y local. Pirelli está en Argentina desde hace más de 112 años y apostamos a seguir creciendo como marca líder y con el objetivo claro de darle a las personas más y mejores productos. Este año, por ejemplo, ampliamos la producción local de neumáticos para motos y reafirmamos el vínculo histó-

rico con el automovilismo aumentando la nacionalización de productos, siendo una vez más proveedor oficial de las competiciones más exigentes del mundo y aumentando la cobertura de mercado argentino con productos nacionales.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

En 2024 continuaremos apostando al crecimiento del sector en el país e invirtiendo en nuevas tecnologías y productos cada vez más innovadores para atender a toda industria automotriz Argentina. Hoy uno de cada dos vehículos producidos en el país salen de las fábricas con neumáticos Pirelli y seguiremos aumentando nuestra producción, en línea con el compromiso que asumimos con Argentina hace tantos años. El año que viene, seguiremos potenciando la producción local desde nuestra fábrica en Merlo, Buenos Aires, e impulsando la

innovación para más y mejores productos, siempre alineados a nuestros objetivos medioambientales.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

La operación nacional de Pirelli desempeña un papel destacado en la estrategia global de la empresa. Por supuesto, cada escenario tiene sus desafíos y, como en cualquier rubro, la sinergia entre el sector privado y el público es clave para impulsar el sector y el mercado local, independientemente de un escenario político y económico puntual. En línea con eso, desde Pirelli continuaremos invirtiendo en Argentina y trabajando junto al sector público y el resto de la industria para beneficio de las personas y la industria toda.



Prevención ART

MAURICIO MIRETTI
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante el transcurso del presente año, nos encontramos frente a un contexto macroeconómico desafiante, marcado por la inflación, tarifas retrasadas, tasas de interés negativas y la licuación de activos. A pesar de estos obstáculos y desafíos, Prevención ART ha demostrado estar a la altura de las circunstancias, fortaleciendo su posición en el mercado, y alcanzando así una destacada participación del 21,46%. Además, continuamos incorporando diferentes tecnologías, que nos permitieron triplicar el número de trabajadores capacitados.

Este año, ha sido particularmente significativo para nuestra compañía, ya que hemos alcanzado un hito histórico en términos de clientes, al convertirnos en la elección de 1 de cada 4 empresas argentinas. Por ello, considero que este año ha sido testigo de nuestras fortalezas y nuestra habilidad para ofrecer servicios de calidad en medio de desafíos económicos.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

En 2024, esperamos seguir haciendo aportes trascendentes al ámbito laboral, al igual que lo hicimos en los últimos 27 años, que permitieron mejorar significativamente la calidad de vida de los trabajadores, al tiempo que brindó garantías y respaldo a los empresarios.

A su vez, en materia de tecnología, seguiremos incorporando herramientas de Ciencia de Datos y Data Mining para analizar la mayor cantidad de atributos/indicadores posibles de nuestros clientes, para detectar así, de la manera más predictiva posible, aquellas organizaciones con comportamientos erráticos en materia siniestral, con el objetivo de ofrecerles programas de asesoramiento preventivo ajustados a estas necesidades.

Sin embargo, creemos que las expectativas dependerán mucho de la evolución del contexto, con la inflación y la elevada litigiosidad como principales desafíos a afrontar.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

En lo que hace específicamente a Riesgos del Trabajo, la inflación impacta de manera significativa sobre los diferentes componentes del costo siniestral, fundamentalmente en las prestaciones médicas que dependen de insumos que se encuentran

dolarizados. Esto obliga a tener que revisar continuamente los cuadros tarifarios con la finalidad de compensar dichos aumentos y mantener la siniestralidad dentro de valores razonables. A esto, además, se le suma la creciente judicialidad, un indicador que impacta negativamente en todas las bondades que el sistema tiene para los trabajadores.

En este contexto, consideramos que es esencial implementar políticas que impulsen tanto la inversión como la producción. Proponemos la instauración de incentivos fiscales dirigidos a empresas comprometidas con la innovación y el desarrollo tecnológico. Asimismo, abogamos por medidas que fomenten la transparencia y la estabilidad económica, reconociendo la importancia de la colaboración entre el sector privado y público para abordar estos desafíos de manera eficiente.

Adicionalmente, abogamos por políticas que promuevan la transparencia y eficiencia en el sistema financiero, aspectos clave para mitigar los efectos adversos de la inflación. La estabilidad económica, entendemos, es esencial para un crecimiento sostenible, y nos comprometemos a trabajar de la mano con las autoridades y otras partes interesadas para alcanzar este objetivo.



Cervecera y Maltería Quilmes

MARTÍN TICINESE
PRESIDENTE EN ARGENTINA Y URUGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Es un año muy difícil para el negocio. Estamos en un contexto de alta volatilidad, acentuado por el contexto electoral, una alta inflación que afecta el consumo y lleva a una caída del salario, y una falta de previsibilidad que afecta a todos los secto-

res.

La presión sobre los costos sin dudas afecta los márgenes, por lo que se vuelve esencial el trabajo que llevamos adelante los últimos años para fortalecer nuestra red de 5.000 proveedores locales, sustituir importaciones, y elaborar todas nuestras marcas en territorio nacional.

Más allá de este contexto, seguimos asumiendo riesgos e invirtiendo en el desarrollo del país con la mirada puesta en el largo plazo. Uno de los más recientes anuncios fue la inauguración de una nueva línea de latas en nuestra cervecera de Mendoza, con capacidad para envasar 72 mil unidades por

hora, mediante un desembolso de 10 millones de dólares. La nueva línea nos permite envasar Quilmes clásica, Brahma, Andes Origen y Stella Artois en el calibre de 473 cc. Asimismo, durante estos últimos dos años nos propusimos ser referentes en la transformación digital de las compañías de consumo masivo, para así brindar un mejor servicio a nuestros clientes y a nuestros consumidores y transformar su experiencia de compra. Desarrollamos el marketplace de BEES, nuestra aplicación para que los puntos de venta puedan hacer sus pedidos en cualquier momento desde su celular, y el marketplace permitió que, no solo acce-

dan a los productos que distribuye la compañía, sino que puedan pedir productos de otras empresas. Por eso, nos aliamos con 45 pymes para que sumen su portafolio a la plataforma y esto les dio alcance nacional, permitiendo un crecimiento exponencial en sus negocios.

Por otra parte, impulsamos nuestras variedades de cerveza sin alcohol, Stella Artois, Quilmes 0.0 y Patagonia KM0, con el objetivo de acompañar a nuestros consumidores en diferentes ocasiones de consumo y contribuir al desarrollo de este segmento.

Al mismo tiempo, continuamos escalando Gauchada nuestro primer negocio social, donde todo lo que se vende se reinvierte para que crezca el impacto en las comunidades. Un negocio social nace para dar solución a un desafío ambiental o social, en este caso, contribuir a reducir la inequidad social en Argentina y financiar actividades que generan valor para las organizaciones de la sociedad civil (OSC) enfocadas en nutrición, educación y empleabilidad como: capacitaciones, encuentros, acciones de ayuda humanitaria. Gauchada engloba nuestra estrategia de impacto social y se apoya en la venta de un producto, la cebada perlada, que reinvierte el 100% de sus ingresos. Desde 2019 la compañía trabajó junto a 750 OSC y alcanzó más de 40 mil personas. Firmes en nuestros objetivos de sustentabilidad rumbo a 2025, continuamos con los esfuerzos para reducir al máximo nuestra huella de carbono logrando que dos de nuestras operaciones sean carbono neutrales antes de fin de año y continuando nuestro plan de logística verde con un 42%

de disminución de emisiones de 2017 a hoy, promoviendo la eficiencia en recorridos y rutas, la política de camión siempre lleno, las inversiones en escalabilidad, el uso de camionetas eléctricas para entregas de última milla y nuestro más reciente hito, la incorporación del primer camión de reparto 100% eléctrico del país a nuestra red de distribución que se carga con una estación de paneles solares instalada en nuestro Centro de Distribución ubicado en el Mercado Central de Buenos Aires.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

El 2024 va a ser un año difícil, sobre todo los primeros meses, que coincide con nuestra temporada alta de consumo. Estamos trabajando para que nuestras marcas puedan adaptarse a las diferentes necesidades de nuestros consumidores. Nuestra categoría es inclusiva, con un portafolio diverso, que se adapta a las diferentes realidades. Somos una compañía centrada en la gente, y es por eso por lo que la transformación y adaptabilidad es tan importante. Transformarnos hacia la digitalización, para brindar un mejor nivel de servicio, para alcanzar nuestros compromisos de sustentabilidad, para desarrollar a las comunidades de las que somos parte, con la mirada en el futuro. En definitiva, se trata de poner siempre en el centro a las personas y al planeta.

En un año tan desafiante nos apalancamos en nuestro ecosistema fuerte que involucra a más de 130mil personas, listo para trabajar en conjunto: proveedores, distribuidores, clientes, nuestra gente; y buscar soluciones colaborativas. Tenemos todo lo que necesi-

ta el país: empleo, federalismo, inversiones, innovación, exportación de trabajo argentino. Esperamos que el 2024 nos traiga mayor previsibilidad para poder concretarlo.

Vamos a seguir profundizando la digitalización del negocio para ofrecer un servicio cada vez más personalizado a través de nuestras plataformas digitales: BEES y Ta-Da. Continuaremos acompañando el bolsillo de la gente con propuestas como Segunda Quincena, la plataforma de promociones que en sus inicios estaba disponible la segunda quincena del mes y desde este año acompaña con beneficios los 30 días.

Además, en este contexto cobra aún más sentido seguir escalando Gauchada, nuestro primer negocio social. Finalmente, continuaremos con nuestro compromiso de medir, reducir al máximo y compensar nuestra huella de carbono y acompañar a nuestra cadena de valor en su descarbonización.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Para poder continuar invirtiendo, produciendo a nivel local, generando nuevos puestos de trabajo en todo el país y aportando al desarrollo socioeconómico con una mirada federal es clave tener previsibilidad y certezas a mediano plazo. Toda política que nos acompañe en este camino que hemos emprendido hace 133 años en Argentina, que impulse la producción, brinde incentivos a la inversión y a la incorporación de tecnología en los procesos, es valiosa para nuestra industria y creo que para todas.



IGNACIO BECERRA
CEO Y FUNDADOR

Quinto Inversiones

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Si bien aún no hemos cerrado el ejercicio, los resultados parciales que tenemos son muy alentadores. Todo año electoral es desafiante, con lo cual nos organizamos y preparamos para los distintos eventos que pudieran ocurrir y logramos sortearlos con

éxito. Siempre con el foco puesto en consolidar nuestra cartera y clientes y además crecer, tenemos la satisfacción de haberlo conseguido, con una receta poco original: mucho trabajo, profesionalismo y servicio al cliente como premisas indiscutidas.

¿Qué expectativas tiene para el 2024?

Creemos que el 2024 va a ser un año con una dinámica completamente distinta a la que vivimos en el último tiempo. El cambio de gobierno y la perspectiva de una apertura económica nos lleva a pensar en una economía con menos restricciones, y más apetito por el mercado local desde lo bur-

sátil, pero mayor inflación que este año y caída de la actividad desde el plano macroeconómico.

Desde Quinto Inversiones trabajaremos para afianzar y ampliar nuestro servicio de banca privada. En cuanto al servicio Corporate, creemos que surgirán nuevas oportunidades de financiamiento público y privado y M&A, a las actuales inversiones más conservadoras que actualmente toman las compañías.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

El delicado contexto macroeconómico revitaliza la necesidad de un plan integral. El cambio de gobierno puede generar nuevas expectativas e inversiones, y post un escenario de sequía, creemos que los ingresos por exportaciones agropecuarias y energé-

ticas pueden absorber parte del impacto en la actividad económica. De cualquier manera, creemos que se debe trabajar inicialmente en una reducción del déficit fiscal, y en reformas impositivas que alienten la inversión privada en el país.

Si bien difícil, si se logra, podemos pensar en un 2025 con variables macroeconómicas normalizadas y crecimiento económico.



Sancor Salud

FERNANDO WERLEN
DIRECTOR GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

A lo largo del 2023 nos encontramos transitando un contexto económico incierto, el cual nos obliga a mantenernos cautos y analíticos para tomar las decisiones acertadas sobre la gestión en curso y la planificación de nuestros negocios. Nuestro año estuvo signado por el esfuerzo para lograr un equilibrio entre la inversión que debemos realizar como empresa para garantizar calidad en los servicios y las contribuciones de cada asociado. Con respecto al resultado general, se logró un balance y un mantenimiento del liderazgo. Durante los últimos años la empresa ha reafirmado su compromiso enfocado en el bienestar integral de las personas, que comprende una mirada sobre la salud física, psíquica y emocional. Y lo hace a través de todas las unidades de negocio. Nuestra compañía pasó de ser una empresa de medicina privada, rubro en el que se destaca, a posicionarse como Grupo de Bienestar, a través de la diversificación del negocio. Hoy contamos con nuestro propio "Centro Médico Vitus", nuestra red de farmacias "Farmavitus" y servicios de seguros y turismo. En este marco la compañía cumplió 50 años de trayectoria y experiencia, motivo de orgullo y festejo, reafirmando la convicción de trabajo y flexibilidad como características que nos identifican. Este compromiso también se refuerza con la transparencia reflejada en los 10 años de su Reporte de Sustentabilidad.

Siempre conscientes de que cada paso que damos impacta en la sostenibilidad de nuestras empresas, y también en la vida de quienes nos confían lo más preciado: su salud. La cercanía es un valor institucional que nos define y el federalismo es una de nuestras más resaltadas cualidades.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

El Grupo SanCor Salud continuará con su compromiso de inversión y crecimiento en el país, mirar hacia adelante es la consigna. Ya estamos planificando hacia el año 2030. SanCor Salud se ha consolidado como una empresa sólida, sustentable y líder, nuestro plan estratégico se orienta a continuar consolidando la diversidad de negocios y sostener el liderazgo en el rubro de la medicina privada. Es clave para nosotros la escucha, la decodificación de lo que necesitan las personas, entender las nuevas tendencias y estar atentos a las consignas y vaivenes del mercado dinámico; pilares fundamentales junto con el eje de calidad de servicio. Ser distintos, marcar la diferencia y brindarles a nuestros asociados un producto de calidad es lo que nos permitirá seguir creciendo, así como buscar el balance perfecto entre rentabilidad y calidad de servicio. Deberemos aplicar ideas innovadoras y tecnología de vanguardia que nos permita estar más cerca aún. El desarrollo tecnológico en la salud será destinado al bienestar integral de las personas en muchos aspectos, tales como: Big data para la toma de decisiones, aplicaciones en medicamentos, desarrollos y progreso en alta complejidad y cirugía,

La promoción de la salud, la personalización de los servicios, la adopción de tecnologías disruptivas y la atención centrada en la gente son las tendencias que impulsan e impulsarán la transformación del sector de la medicina prepaga y nosotros estamos en dicha sintonía.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Los especialistas coinciden en una visión poco alentadora en el corto plazo sobre las variables de la economía nacional e internacional. La inflación acumulada y la caída de los salarios afecta a todos los rubros. Necesitamos poder tener una gestión donde la mirada y las proyecciones sean a mediano plazo, donde las reglas de juego estén claras, se apliquen y se sostengan en el tiempo. Justamente la prudencia y la estabilidad para proyectar, ejecutar y ser sostenibles. En esta mirada macro, la salud no queda exenta, debe hacerse más eficiente el sistema de salud. Es clave la articulación público-privada, profundizar mesas de diálogo para establecer acuerdos sobre aquellos temas que nos conciernen. Estos debates permitirán tomar medidas estructurales que aporten valor a todos los sectores involucrados, contemplando la amplitud de variables que lo conforman. La clave es discutir la proyección del sistema de salud, pasando por temas como coberturas de PMO, financiación y vinculaciones, costos dolarizados, medicamentos y tratamientos en el exterior.



EDUARDO ESTRADA
DIRECTOR DE
NEGOCIOS &
MARKETING

Grupo Sancor Seguros

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Estamos finalizando un año muy complejo a nivel país, tanto por la situación macroeconómica como por la incertidumbre en el escenario político. El sector asegurador, como le sucede al resto de actividades económicas, está sufriendo las consecuencias de la inflación, que tiene múltiples impactos en la operatoria, como por ejemplo, la necesidad de actualizar mes a mes las sumas aseguradas de todas las coberturas, así como también de la falta de divisas, lo cual afecta el cumplimiento de los compromisos con reaseguradores. Si bien el contexto es desafiante, nuestra empresa, al igual que otros operadores relevantes del mercado, goza de buena

salud, con niveles de solvencia y liquidez suficientes para hacer frente a los compromisos y sobrellevar la situación. Ello no quita que sea indispensable implementar medidas necesarias para comenzar a revertirla.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Somos optimistas de cara al 2024. Si bien es muy probable que se trate de un año complejo, con múltiples desafíos, confiamos en que será un momento clave para poder recuperar el rumbo económico del país. Como grupo empresario, buscaremos consolidar nuestra posición de liderazgo con una oferta cada vez más integral e innovadora, con nuevos servicios y productos acordes a los requerimientos de nuestros clientes e implementaciones tecnológicas que permitan simplificar cada vez más los procesos y agilizar los tiempos. Asimismo, renovaremos nuestro compromiso con metas que trascienden el negocio, orientadas a la prevención de

sinistros viales y de accidente laborales, al fomento de la cultura aseguradora, la reducción del impacto ambiental, la prevención en el cuidado de la salud y otros objetivos enmarcados en nuestro proceso de sustentabilidad.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

La definición de esas políticas será una de las tareas que deberá encarar con prontitud el nuevo gobierno recientemente elegido por la ciudadanía argentina. Como parte de este objetivo, será indispensable fomentar el diálogo entre los diversos actores y sectores para construir consensos de largo plazo, tendientes a estabilizar la economía y apuntalar el futuro. Sin dudas, la estabilidad y la previsibilidad son esenciales para empezar a vislumbrar la salida de la crisis y trazar un proyecto de país a mediano-largo plazo.



OSCAR JAERN
CEO

Scania Argentina

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El balance del año refleja un sólido avance hacia la sustentabilidad y la excelencia en nuestros servicios, por lo cual es positivo. Al inicio del año implementamos un plan de inversiones por U\$S 27 millones en Argentina, distribuyendo U\$S 18 millones en la fábrica de Tucumán y U\$S 9 millones en la red de concesionarios. En junio lanzamos una Nueva Generación de Buses, con foco en la eficiencia energética, los combustibles

alternativos y el transporte seguro e inteligente. Seguimos enfocados en el desarrollo de soluciones de movilidad con perspectiva sustentable. Scania continúa entre las marcas más elegidas de Argentina en las distintas configuraciones de camiones y liderando el mercado de buses de larga distancia en el país. Además, ampliamos nuestra presencia en el sector minero y de Oil & Gas, ofreciendo propuestas adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestro propósito continúa siendo liderar el cambio hacia un sistema de transporte más sustentable. En este sentido, para el 2024 nos enfocaremos en proyectos clave, comenzando por uno esencial, que busca generar biogás a par-

tir de residuos cloacales con el objetivo de disponibilizar este combustible renovable como fuente de energía para el transporte de cargas y pasajeros. En esa misma línea es que en nuestra planta industrial de Tucumán comenzaremos la transición para reemplazar el gas natural que se utiliza por biogás. Estos esfuerzos demuestran nuestro compromiso para reducir las emisiones de GEI. Adicionalmente, estaremos introduciendo un nuevo tren motriz para camiones que será el más eficiente del mercado.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Confiamos en que en 2024 el crecimiento de la industria y el incentivo a la producción serán factores esenciales para la

economía. En lo que respecta a Scania, la planta ubicada en Tucumán replica las características de su par en Europa, y es 100% exportadora, por lo cual la innovación y la tecnología son ejes centrales en nuestro desarrollo. La inversión destinada este año a las instalaciones de la fábrica fue aplicada para la nueva línea de fibra de carbono (para las piezas de sincronizado de la nueva caja de cambios). Solamente dos líneas idénticas abastecen la necesidad global de la compañía:

una ubicada en Suecia y la otra en Tucumán. Con respecto a las políticas públicas, sería muy importante para la industria automotriz que se establecieran metas de reducción de emisiones, para fomentar combustibles más limpios. Esto será fundamental en esta transición hacia la electrificación. Es esencial también, fomentar la educación y conciencia sobre la importancia de la movilidad sostenible en la sociedad.

De acuerdo con la forma en la que avance el escenario de 2024, podremos analizar qué decisiones y estrategias serían óptimas para afrontar los temas que puedan llegar a afectarnos como sector, entre ellos la inflación. A nivel nacional, nuestra postura siempre apela a que se establezcan reglas de juego claras, que permitan sostener los distintos sectores de las industrias en el país.



Schneider Electric

PAULA ALTAVILLA
PRESIDENTE PARA
ARGENTINA, PARAGUAY
URUGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Durante 2023, las inversiones en infraestructura y en digitalización de procesos para la gestión de la energía en sectores críticos como por ejemplo Oil & Gas, Minería, y los vinculados a un mayor compromiso de las compañías con la sustentabilidad, fueron un factor de crecimiento para Schneider Electric.

Además, dimos un paso importante en nuestra propia evolución al trasladar nuestras oficinas al Centro Empresarial Libertador, un edificio energéticamente eficiente con certificación LEED Gold, que opera con tecnología de Schneider Electric. Esta decisión refleja nuestro compromiso con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente y estamos felices de haber concretado un proyecto que mejora significativamente la experiencia de nuestros clientes y equipos de trabajo. También hemos avanzado en el desarrollo de nuestra solución Evlink, una estación de carga inteligente propia que permitirá proveer cargadores interconectados en múltiples ubicaciones. Esta solución ayudará a evitar posibles sobrecargas en la red eléctrica y garantizará una carga eficiente para los vehículos eléctricos.

Adicionalmente, hemos desarrollado una alternativa sostenible para reemplazar el gas SF6 en los equipos eléctricos. Nuestra solución, SM AirSeT, es una celda de media

tensión completamente libre de SF6, lo cual contribuye a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y cumple con los objetivos del Protocolo de Kyoto. Estamos muy orgullosos de los logros alcanzados este año y seguiremos trabajando arduamente para seguir liderando en el ámbito de la sustentabilidad y ofreciendo soluciones innovadoras a nuestros clientes.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestro principal objetivo es empoderar a todos los actores involucrados en la cadena de valor para optimizar el uso de energía y recursos, mejorando así la calidad de vida de las personas y cuidando los recursos de nuestro planeta para las generaciones futuras. En línea con nuestras metas de sostenibilidad y nuestro compromiso de contribuir en los procesos de descarbonización de las operaciones de nuestros clientes, nos enfocaremos en la transformación de la gestión energética y empresarial hacia la industria 4.0. Esto representa una gran oportunidad de desarrollo para nuestro país. Continuaremos impulsando la digitalización de los procesos y la optimización del consumo eléctrico mediante el uso de tecnología, automatización, software y servicios para hogares, edificios, centros de datos, infraestructuras e industrias. Nuestro objetivo para 2025 es que nuestros clientes hayan ahorrado y evitado la emisión de 800 millones de toneladas métricas de CO2. Además, esperamos que el 80% de nuestros ingresos provengan de soluciones para el uso eficiente de energía y otros recursos, y que hayamos facilitado el acceso

a energía verde a 50 millones de personas. Vemos con optimismo las oportunidades que se presentan para Argentina y trabajaremos con compromiso para hacer de estas metas una realidad.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Para alcanzar un desarrollo económico sostenible es necesario establecer reglas claras y lograr la estabilidad macroeconómica, para generar confianza y así atraer inversiones de largo plazo que apoyen el crecimiento del país. También necesitamos la colaboración y compromiso de todos los actores relevantes, incluyendo el gobierno, la oposición, los sindicatos, los movimientos sociales y las empresas. Todos deben participar activamente y trabajar juntos para construir un futuro de progreso e inclusión. La crisis energética mundial y la amenaza de una crisis climática más profunda nos obligan a repensar nuestra matriz energética y también las actividades que demandan energía. Es importante diseñar políticas que promuevan la transición hacia una matriz energética sostenible, con un enfoque en fuentes de energía renovable, como así también promover la electrificación y la digitalización de todas las actividades que consumen energía, para eficientizar su uso. Esto no solo ayudará a mitigar los impactos ambientales, sino que también puede evitar crisis económicas en el futuro y de hecho representa una oportunidad para la generación de valor y creación de nuevos puestos de trabajo a partir de la innovación.



RICARDO RODRÍGUEZ
CEO

Shell Argentina

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año fue muy importante para nosotros. Cumplimos 10 años desde nuestro primer descubrimiento de petróleo en Vaca Muerta y 109 años en Argentina, y llegamos a este punto del desarrollo de nuestros activos con mucha experiencia, mucho conocimiento y mucho orgullo de lo que alcanzamos. Somos uno de los mayores productores privado de petróleo no convencional en la Cuenca Neuquina, gran parte de nuestra producción abastece el mercado doméstico. Al mismo tiempo junto con otros productores de la cuenca restablecimos la exportación de petróleo a Chile a través del Oleoducto Trasandino y por barco al resto del mundo, enviamos gas también a Chile y hemos completado grandes proyectos este año, como la puesta en marcha del oleoducto Sierras Blancas -

Allen, de 105km de extensión y capacidad de transportar hasta 125.000 barriles de petróleo por día (20.000 m3), la primera inversión 100% privada para la construcción de un oleoducto de evacuación en Vaca Muerta, realizada en consorcio con nuestras socias PAE (25%) y Pluspetrol (15%), y la primera en midstream para Shell en el país. Cerramos el año con mucho orgullo por lo que hemos logrado, y con grandes expectativas para seguir contribuyendo con el desarrollo del sector energético en Argentina.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Tenemos mucha claridad y mucho entusiasmo por lo que necesitamos hacer a partir de ahora para seguir expandiendo nuestras operaciones en Vaca Muerta y generando valor para la compañía, la provincia del Neuquén, las comunidades locales y para todo el país. En nuestro portafolio operado tenemos proyectos de gran envergadura para el próximo año. Principalmente, la primera planta de procesamiento de crudo y gas en Bajada de Añelo, con una capacidad de 15.000 barriles diarios que se

añadirá a los 42.000 barriles de capacidad instalada que tenemos en nuestras dos plantas en Sierras Blancas. También seguiremos trabajando con nuestros socios en para continuar el desarrollo nuestro portafolio no operado en Bandurria Sur (YPF y Equinor) y en RLC/La Escalona (Total).

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Está el consenso de que el sector energético tiene un potencial inmenso para contribuir a la generación de divisas y el desarrollo económico que el país necesita para enfrentar a los desafíos que tenemos por delante. En la medida en que se brinde competitividad, acceso a divisas y reglas claras y estables en el tiempo para las inversiones que necesitamos y queremos hacer en el país, vamos a ver ese potencial. Estamos invirtiendo a un ritmo de 500 millones de dólares anuales y queremos seguir invirtiendo más en Argentina.



CLAUDIO RODRÍGUEZ
DIRECTOR DE
ADMINISTRACIÓN
Y FINANZAS

Sinteplast

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 fue un año que nos encontró en un entorno turbulento, pero una vez más, nos honra saber que hemos tenido un balance positivo y que siempre las crisis nos encuentran unidos y dispuestos a superarlos. Particularmente, este año cumplimos 65 años y lo celebramos apostando al crecimiento de la empresa. Reinauguramos una nueva planta de Resinas en San Luis, (después de la pérdida total por un incendio

en 2021), un nuevo centro de capacitación de repintado automotor en Córdoba, llevamos a cabo expansiones en nuestra planta de Buenos Aires, lanzamos las nuevas tendencias de colores al mercado y seguimos constantemente desarrollando nuevos productos para cubrir cada necesidad de nuestros clientes.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Consolidar la posición de Sinteplast en la región, profundizar el crecimiento en Brasil con ampliación del portafolio de productos. Así como también sostener los mercados en los que somos líderes en Argentina. En

definitiva, seguir creciendo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Es fundamental un reordenamiento de la macro y una normalización del abastecimiento de materias primas y bienes de capital. También, que las pymes tengan mayores incentivos para nacer y crecer, que haya medidas que potencien a las empresas situadas en todos los rincones de nuestro país y sin dudas que haya más inversión, desarrollo y producción.



Whirlpool

MARTÍN CASTRO
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2023 representó un año de crecimiento. Realizamos la primera exportación de electrodomésticos a Brasil y hoy, ya más del 70% de la producción de la compañía está destinada a la región, con lo cual se estima que el volumen de exportación ascenderá a los 50 M de dólares anuales. También, generamos ahorros de divisas en la importación de insumos por más de 10 millones de dólares a partir del desarrollo de proveedores locales que aumenta la generación de empleo indirecto y profundiza la integración nacional. Asimismo, hemos alcanzado un crecimiento sostenido en cuanto a contratación en los últimos 3 años, habiendo triplicado nuestra dotación con la incorporación de nuevos talentos.

En esta línea, anunciamos hace pocos meses la incorporación de un segundo turno de contratación dentro de nuestra nueva planta de fabricación en Pilar, que representa un total de 160 nuevos colaboradores. Los mismos se suman a los más de 280 puestos que se crearon al momento de la inauguración. De esta manera, Whirlpool alcanzó los 440 empleados en la planta de Pilar y más de 580 en total. Además, mediante la asociación estratégica con pymes locales, la compañía es responsable por la generación directa e indirecta de más de 1.000 nuevos empleos, contribuyendo así al desarrollo social mediante la apuesta por la industria y el empleo nacional.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Nuestro objetivo es continuar poniendo el foco en complementar el portafolio regional con una nueva plataforma de lavado que hoy no se fabrica en la región, así como continuar incrementando la producción nacional para seguir ganando participación de mercado local y para, de la mano del desarrollo de proveedores locales, duplicar nuestras exportaciones de cara al año entrante. Además, actualmente estamos trabajando en el desarrollo y crecimiento de proveedo-

res locales para implementar una estrategia de dual sourcing y nacionalización que, a su vez, garantice los altos estándares de calidad que tenemos en Whirlpool. Seguimos comprometidos con el desarrollo de proveedores locales, acompañándolos en su crecimiento y llevándolos a un estándar productivo de nivel global, permitiendo acceder a mercados de exportación.

El objetivo es generar un ahorro de divisas de 12 M USD de importaciones de insumos en 2024, sumando a los ya desarrollados proveedores de manuales, resinas y contrapesos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Nuestros productos son parte del segmento de bienes semidurables, lo que implica que los usuarios hacen una importante inversión en la mejora del hogar. En esta línea, todas las medidas que busquen acompañar y facilitar el acceso al crédito para estas compras, como el caso del programa Ahora 12, son beneficiosas para garantizar e impulsar la demanda del sector, así como para que nuestros consumidores tengan las mejores alternativas de financiamiento para facilitar el acceso a nuestros productos.



Zebra

ALEJANDRO PROSPERI
VP DE VENTAS Y
GENERAL MANAGER
SUR DE LATINOAMÉRICA

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Los escenarios macroeconómicos y políticos de 2023 generaron incertidumbre en las empresas, por lo que el mayor desafío de la industria recayó en la contracción del consumo y las inversiones. En el caso de Zebra, trabajamos intensamente para superar este año, logrando un crecimiento de doble dígito en diferentes territorios de la región, siendo los mercados más fuertes Brasil y México. Nuestro portafolio de cómputo móvil, RFID, impresoras y escáneres, fue el mayor de-

mandado por parte de nuestros clientes. Para nosotros, el trabajo continuo y de cerca con nuestros canales fue clave, a través de un sistema de incentivos y reconocimientos, de la capacitación y del acompañamiento con diversas actividades de marketing.

¿Qué expectativas tiene para 2024?

Consideramos que existen grandes oportunidades para sectores como manufactura y almacenamiento en 2024. Además, seguiremos el impulso de otras verticales de negocio en países como Bolivia, Paraguay y Uruguay. Nuestro portafolio innovará en productos de cómputo móvil, soluciones de software que incluyen inteligencia artificial y, para la industria de manufactura, lectores fijos y dispositivos de visión inteligente para la au-

tomatización de los procesos de producción.

¿Qué políticas se deberían adoptar para combatir la inflación y alentar la producción?

Entendemos que el contexto actual del país propone un panorama difícil de prever y de identificar tendencias para los próximos meses. De todas maneras, continuamos apostando firmemente en crear y ofrecer soluciones para las empresas argentinas. El principal motor del crecimiento y del desarrollo recae en las importaciones de productos, por lo que estamos atentos a las nuevas medidas en este sentido. Consideramos que políticas más favorables en cuanto a restricciones en el proceso de importación serán fundamentales para impulsar a la industria en 2024.

CON TODO ES MEJOR.



Fibra



Móvil



TV



Movistar
Arena



MÁS INFORMACIÓN EN WWW.MOVISTAR.COM.AR



Cuidamos todo lo importante de tu vida



sancorseguros.com.ar



Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN