

Revista **Económica**

AÑO XXXIX / N° 189 / NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2024

24
ANUARIO
25

OPINIONES Y PERSPECTIVAS

LA OPINIÓN DE EMPRESARIOS, INDUSTRIALES,
BANQUEROS Y EMBAJADORES.



Futuro

Construir un futuro sostenible, con la confianza que transforma tus ideas en realidad. BBVA, décadas en Argentina brindando respaldo e impulsando sueños y proyectos.

¿Avanzamos?

BBVA

bbva.com/es/sostenibilidad/

Los accionistas de Banco BBVA Argentina S.A. limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas según Ley 19.550 y Ley 25.738. CUIT: 30-50000319-3. Av. Córdoba 111, piso 31, CABA (CP: G10B4AAA).

EDITORIAL

Es con la industria adentro

Año intenso, difícil el que termina. Estamos frente a un escenario positivo en el que se proyecta orden macroeconómico, estabilidad, baja inflación con reacomodamiento de precios relativos.

En el debe de este proceso está el ninguno que desde el Ejecutivo han hecho sistemáticamente del sector productivo en el último año; la ausencia del presidente Milei a la Conferencia Industrial de la UIA es un claro ejemplo de esto. Es necesario se reconozca su rol integrador en la sociedad. Por cada empleo que genera hay cuatro puestos de servicios y comercio en la comunidad donde se desarrollan que se crean. Los industriales no quieren privilegios, necesitan igualdad de condiciones para poder competir. El Estado debe nivelar la cancha.

Son los empresarios generando empleo y pagando impuestos, quienes sostienen al Estado. Merecen respeto, como se los respeta en todos los países -donde se entiende el rol fundamental que tienen en una sociedad- para el bienestar de la población. La industria aporta el 30,2% del total de la recaudación y es el sector que agrupa la mayor cantidad de puestos de trabajo formales.

Hay que entender que no hay país que crezca y se desarrolle sin un emprendariado nacional pujante que lidere esa transformación. No hay proceso económico exitoso en un país sin la industria adentro.

En este marco el Anuario de Revista Económica muestra la opinión de destacados referentes de entidades gremiales empresarias, entidades financieras y empresarios en general quienes dan su visión de como atravesaron este año y que esperan para 2025. Agradecemos por otra parte la participación de embajadores extranjeros destinados en el país quienes detallan los vínculos que mantienen con nuestro país.

Económica

Staff

ANUARIO 189

NOVIEMBRE/DICIEMBRE 2024

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
Nº 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
rechax2@gmail.com

www.revistaeconomica.com.ar

Diplomáticos

Entidades
Empresarias

Entidades
Financieras

Empresas

04

JULIO GLINTERNICK BITELLI
Embajador de Brasil

05

JOSÉ ANTONIO VIERA GALLO
Embajador de Chile

06

DINESH BHATIA
Embajador de India

07

FABRIZIO LUCENTIN
Embajador de Italia

08

LILIA ROSSBACH SUAREZ
Embajadora de México

10

BOLSA DE CEREALES DE
BUENOS AIRES
José Martins

12

CÁMARA ARGENTINA DE LA
INDUSTRIA FERIA
Pablo Ruda

12

CÁMARA DE LA INDUSTRIA
QUÍMICA Y PETROQUÍMICA
Jorge de Zavaleta

14

CÁMARA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA INDUSTRIA
METALÚRGICA
Alberto Gesell

15

CÁMARA ARGENTINA DE
PRODUCTORES AVÍCOLAS
Juan Andrés Kútulas

15

CENTRO DE CORREDORES Y
AGENTES
DE BOLSA Y DE CEREALES
Marcos Hermansson

16

CENTRO DE EMPRESAS
PROCESADORAS AVÍCOLAS
Roberto Domenech

16

COORDINADORA DE LAS INDUSTRIAS
DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
Carla María Bonito

17

UNIÓN INDUSTRIAL
ARGENTINA
Daniel Funes de Rioja

18

UNIÓN INDUSTRIAL DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES
Martín Rappallini

20

BBVA ARGENTINA
Hernán Carboni

20

BANCO CREDICOOP
Carlos Heller

21

BANCO GALICIA
Fabián Kon

22

ICBC ARGENTINA
Alejandro Ledesma

24

LABORATORIOS BAGÓ
Edgardo Vázquez

24

BAIGÚN REALITY
Matías Chirom

26

CENTRO MÉDICO FITZ ROY
Iván Schusterhoff

28

DÍA ARGENTINA
Agustín Ibero

29

GDN ARGENTINA
Christian Thomas

29

HONDA MOTORS DE
ARGENTINA
Takashi Fujisaki

30

INSTITUTO MÉDICO DE ALTA
COMPLEJIDAD
Néstor Zimmerman

30

INTEGRALIS CONSULTING
Ignacio Martínez Escalas

32

IVECO GROUP ARGENTINA
Ricardo Cardozo

32

KURU
Luis Ariel Peralta Aliano

34

LG ELECTRONICS
ARGENTINA
Enrique Laffue

34

MERCEDES-BENZ
ARGENTINA
Manuel Mantilla

35

MOSTAZA
Pablo Cella

35

MOTOROLA MOBILITY
Germán Greco

36

NARANJA X
Pablo Caputo

36

NATURGY BAN
Gerardo Gómez

38

NESTLÉ ARGENTINA
Gian Carlo Aubry

40

GRUPO OMINT
Juan Carlos Villa Larroudet

40

CERVECERÍA Y MALTERÍA
QUILMES
Martín Ticinese

42

SANCOR SALUD
Fernando Werlen

44

SANCOR SEGUROS
Eduardo Estrada

44

SCANIA ARGENTINA
Oscar Jaern

45

SEGURANCE
Alberto Gabriel

45

SHELL ARGENTINA
Germán Burmeister

46

SINGULAR STORIES
Sebastian Angelini

46

SINTEPLAST
Marysol Rodríguez

48

TIC TOC
Astrid Mirkin



Julio Glinternick Bitelli
EMBAJADOR DE BRASIL

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

El año 2024 presentó, por un lado, desafíos a la relación económico-comercial entre los dos países, muy impactada por la recesión en la Argentina. Por otro lado, hubo señales positivas de que se están empezando a corregir algunos de los obstáculos que venían afectando el crecimiento del comercio y de las inversiones. La perspectiva de una mayor estabilidad macroeconómica en la Argentina genera también optimismo.

De enero a octubre de este año, el intercambio comercial entre los dos países alcanzó USD 22,4 mil millones, una caída interanual del 10,8%. A pesar de ello, Brasil continuó siendo el principal socio comercial de la Argentina en lo que va del 2024, mientras que la Argentina ha sido el tercer principal socio de Brasil. La relación comercial mantuvo su elevada calidad, con casi el 90% del intercambio concentrado en bienes de la industria manufacturera.

En el área energética, Brasil acompaña con interés el desarrollo de Vaca Muerta y de la infraestructura del gas en la Argentina, de gran importancia para la integración bilateral.

En el sector agrícola, Brasil y Argentina tenemos muchos intereses comunes en el frente internacional. Seguimos coordinando nuestras posiciones en los más distintos foros, con el fin de demostrar la sustentabilidad de nuestra producción agrícola y evitar la proliferación de barreras comerciales de carácter supuestamente ambiental. El sector turístico es cada vez más relevante en la relación, como se observó en la reciente Feria Internacional de Turismo (FIT), que tuvo a Brasil como país invitado de honor. Entre enero y septiembre de este año, 1,46 millones de argentinos viajaron a destinos brasileños. En el mismo período, el número de turistas brasileños en la Argentina alcanzó 1,16 millones.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2025?

El año 2024 trajo señales positivas en cuanto a la superación de las trabas al comercio y a las inversiones bilaterales, con importantes medidas del lado argentino, tales como: el nuevo sistema de importaciones, acciones para facilitar el comercio y la gradual reducción de las restricciones de acceso a divisas. Esperamos que esas reformas sigan avanzando, siempre en conformidad con las reglas del MERCOSUR.

En cuanto a la minería, Brasil tiene gran interés en el desarrollo del proyecto de explotación de la mina Potasio Río Colorado, en Mendoza, que reduciría la dependencia de nuestros países de la importación de este importante insumo.

En el sector agrícola, la expectativa en Brasil es que sea posible avanzar en temas pendientes en el MERCOSUR, tales como la incorporación del sector azucarero y la armonización de parámetros

químicos de la yerba mate.

Se espera que la Argentina se mantenga como el principal proveedor de productos agrícolas de Brasil, representando históricamente casi el 25% de las importaciones brasileñas en el sector. Ya en 2024, esas ventas retornaron a los niveles observados en la última década (USD 3 mil millones entre enero y septiembre de 2024), superando los efectos de la grave sequía sobre la producción en el ciclo 2022/2023.

La creciente conectividad aérea entre los dos países deberá darle aún más dinamismo al turismo bilateral. Se prevé que la cantidad de asientos sea de 2,5 millones hasta el fin del 2024, lo que significa un aumento de 22% en relación al año pasado.

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

Están presentes en la Argentina alrededor de 150 empresas brasileñas, con un volumen de inversiones en torno de los USD 14 mil millones, que generan más de 40 mil empleos directos. Hay empresas que están establecidas hace décadas aquí y ya pasaron por distintos escenarios económicos y políticos, saben de la importancia estratégica del mercado argentino y tienen compromiso de largo plazo con el país.

Es muy diversificada nuestra presencia en la Argentina, con algunas cadenas productivas muy integradas. 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.

Seguramente, hay oportunidades para inversiones adicionales de las empresas brasileñas en la Argentina, que están atentas a las perspectivas de estabilización macroeconómica y de las reglas del juego en el país. Asimismo, el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) podrá estimular inversiones en sectores estratégicos, como el de gas.



José Antonio Viera Gallo

ENCARGADO DE
NEGOCIOS A.I. MINISTRO
CONSEJERO DE CHILE

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

Los vínculos entre Chile y Argentina son ejemplares. En el contexto latinoamericano son clara evidencia de que la cooperación es posible en materias tan disímiles como energía, minería, comercio, inversiones, políticas medioambientales, culturales, servicios, entre otras áreas. Particularmente en lo económico, Chile es el quinto socio comercial de Argentina a nivel mundial, configurándose como uno de los principales destinos de las exportaciones locales. Al mismo tiempo, buscamos salidas conjuntas al comercio exterior, promoviendo las cadenas de valor y potenciando los encadenamientos productivos entre ambos países.

Y en lo político, este año celebramos el camino recorrido a 40 años del Tratado de Paz y Amistad entre nuestros países, tratado que nos marcó el camino de la colaboración estratégica. Y por esa senda hemos seguido transitando.

En lo energético, resulta también muy importante el pleno funcionamiento del Oleoducto Trasandino, que va desde Vaca Muerta hacia la Región del Biobío en Chile. En este último año hemos observado un incremento en las exportaciones de petróleo hacia Chile (83 mil barriles diarios) y es un claro ejemplo de la integración energética que promovemos. Más al norte, el gaseoducto GasAndes, celebró hace unos meses su primer TCF, es decir, su primer trillón de metros cúbicos transportados por la Cordillera desde su inauguración en 1997. Esta integración es cada vez más visible y beneficiosa para el desarrollo de los países y sus ciudadanos, tanto en competitividad y reducción de costos, así como en la apertura a nuevos mercados. Ello posiciona a Chile como un importante hub logístico para, la conexión con el Pacífico de Argentina.

Los números avalan lo anterior. A la fecha, este 2024 Argentina exportó cerca de 4.677 millones de dólares a Chile, lo que representa un incremento interanual de 28.4% de las exportaciones, mientras que importó desde Chile 476 millones de dólares, lo que representa un 17,5% de crecimiento. Si bien los cambios económicos en curso en Argentina han impactado la demanda interna, hemos logrado mantener algunas constantes entre productos como alambres de cobre, frutas y la proyección del intercambio de servicios. Asimismo, la reciente apreciación del Peso argentino ha mejorado la competitividad de bienes y servicios chilenos en el mercado argentino y del mismo modo, Chile es hoy también una alternativa de compra, incrementando los viajes del llamado "turismo de shopping", beneficiando tanto a nuestras empresas de retail como a aquellas que forman parte del canal HORECA.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2025?

A pesar de los diversos factores externos que pueden influir en el intercambio comercial, apreciamos una constante en el interés mutuo por estrechar vínculos que permitan el crecimiento de ambas economías. Las misiones empresariales entre ambos países realizadas meses atrás reflejan el mayor interés que existe en los agentes económicos en la inversión y el comercio.

Esperamos que en 2025 continúe la normalización del comercio bilateral, la diversificación de los intercambios, la integración productiva y la profundización de las inversiones recíprocas. Si bien siguen existiendo desafíos por abordar, la apertura y los cambios en la regulación del comercio exterior permiten vislumbrar un escenario positivo en sectores estratégicos como el energético y la minería, principalmente en bienes y servicios para la minería, así como en productos y servicios para el cuidado de los recursos hídricos. De igual manera, hay espacios para explorar intercambios en el sector de alimentos, el turismo y tecnología.

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

La gran mayoría de las inversiones chilenas llevan más de tres décadas en la Argentina y han sido parte importante del desarrollo del país, beneficiando a ambos países. En la actualidad, estas inversiones están sólidamente instaladas y esperamos que más empresas crucen la cordillera, en ambos sentidos, para fortalecer los vínculos comerciales que benefician a ambos países.

El sector privado ve con muy buenos ojos los regímenes de incentivo a las inversiones y, especialmente, la certeza jurídica que ello implica. Cabe destacar también una mayor presencia de empresas argentinas en Chile.

Estoy seguro de que, en la medida que se presente un escenario de mayor estabilidad macroeconómica, las inversiones sostenibles en el tiempo aumentarán, en ambas direcciones.



Dinesh Bhatia

EMBAJADOR DE INDIA

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

En 2024, las relaciones entre India y Argentina continuaron evolucionando, no sólo en el ámbito bilateral sino también en los foros internacionales. Nuestras relaciones se basan en intereses comunes y oportunidades de cooperación. De hecho, vale la pena resaltar que ambos países establecieron relaciones diplomáticas en 1949 y, por ende, celebraran este año el 75.º aniversario de este vínculo. La India y Argentina comparten los mismos principios, principios basados en la democracia, la libertad, el Estado de Derecho, el respeto a los derechos humanos y la integridad territorial de los Estados. La reunión entre el primer ministro Modi y el presidente Milei en el contexto de la Cumbre del G20 subrayó ese compromiso incansable de ambos líderes de fortalecer los lazos bilaterales. Gracias a su esfuerzo conjunto y su enfoque decidido, se están sentando las bases para un futuro aún más prometedor. Otro ejemplo destacado de diplomacia Diplo´maticosactiva y efectiva fue la visita de la Canciller argentina a la India en 2024. Su participación en foros empresariales no solo promovió las oportunidades de inversión bilateral, sino que también proyectó una imagen renovada y dinámica de la Argentina. Estoy convencido de que el vínculo entre nuestras naciones muestra un dinamismo y un potencial sin igual en diversas áreas que crecerá a pasos agigantados en un futuro próximo.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2025?

Con la superación de la sequía de 2023, se espera un aumento significativo en las importaciones de productos argentinos, especialmente en sectores agrícolas como el aceite de soja, donde India se posiciona como el principal comprador, representando cerca del 4% del total de las exportaciones argentinas. Este crecimiento establecerá una base sólida para continuar fortaleciendo el intercambio económico entre ambas naciones en 2025. Además, se proyecta un incremento en la demanda de alimentos de alta calidad como frutos secos, vinos y alimentos procesados. La cooperación en energías renovables también se intensificará, ya que India, líder mundial en tecnología solar, y Argentina, con su potencial en bio-combustibles, tienen una oportunidad única para desarrollar proyectos conjuntos que impulsen la transición energética. La reciente apertura económica y desregulación en Argentina ampliará las posibilidades de importación de productos con valor agregado en áreas donde India destaca, como maquinaria, productos farmacéuticos y servicios de tecnología e innovación. En los últimos diez años, Argentina ha acumulado

un superávit comercial superior a USD 20.000 millones con India, consolidando su posición como uno de los diez principales socios comerciales del país. Confiamos en que esta relación estratégica continuará fortaleciéndose en 2025, promoviendo no solo un comercio bilateral más sólido, sino también el desarrollo de cadenas de valor compartidas.

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

India ha desempeñado un papel clave en proyectos estratégicos en Argentina, fortaleciendo la cooperación bilateral. Entre los avances recientes, se encuentran acuerdos firmados en 2023 entre ONGC Videsh Limited (OVL) e YPF para promover la cooperación en los sectores de petróleo y gas, así como la primera adquisición de recursos de litio en el extranjero por parte de KABIL, la empresa estatal india, a través de un acuerdo con CAMYEN en 2024. Este último representa un paso esencial para desarrollar el litio, un recurso crítico para la transición energética. Además, Hindustan Aeronautics Limited (HAL) firmó un acuerdo con la Fuerza Aérea Argentina en 2023 para suministrar repuestos y garantizar el mantenimiento de motores de helicópteros. La cooperación en tecnología y software también se vislumbra como un área de gran potencial. La experiencia de India en Inteligencia Artificial y tecnología puede ser crucial para apoyar el desarrollo tecnológico de Argentina. Asimismo, el sector farmacéutico ofrece importantes oportunidades, posicionando a India como un proveedor destacado de medicamentos genéricos de alta calidad. En cuanto a infraestructura, existen amplias posibilidades en proyectos de transporte y desarrollo urbano, áreas que podrían generar beneficios significativos para ambas naciones. En la actualidad, empresas indias han realizado inversiones en Argentina por más de USD 1.200 millones, mientras que la inversión argentina en India asciende a unos USD 120 millones. Estas cifras reflejan el compromiso mutuo por ampliar y diversificar la relación económica, consolidando a India como un socio estratégico para Argentina en sectores clave que impulsan el desarrollo económico y tecnológico.



Fabrizio Lucentin

EMBAJADOR DE ITALIA

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

En 2024, las relaciones entre Italia y Argentina experimentaron un fortalecimiento significativo, con visitas de alto nivel y eventos clave en los ámbitos político, económico y cultural. Este dinamismo fue particularmente evidente en el área económica, con la realización de destacados foros empresariales. El primero de ellos tuvo lugar en febrero, en ocasión de la visita del Presidente argentino, Javier Milei, a Italia donde fue recibido por el Presidente de la República, Sergio Mattarella, y por la Primera Ministra italiana, Giorgia Meloni. En el marco de esta misión, Confindustria italiana organizó un foro empresarial Italia-Argentina copresidido por el Ministro de Asuntos Exteriores de Italia, Antonio Tajani y la entonces Ministra de Relaciones Exteriores de Argentina, Diana Mondino. En el mes de junio, se celebró un segundo foro en Milán, enfocado en el sector energético y la transición productiva. Inaugurado también por el Canciller de Italia y la ex Canciller Argentina, el evento destacó la colaboración en energías renovables y recursos naturales, en particular el gas y el litio, sectores clave para ambos países.

A su vez, en octubre, el Ministro Tajani participó, durante su visita oficial al país, en una mesa redonda de líderes empresariales italianos y argentinos en la sede de la UIA. Asimismo, firmó una declaración de intenciones para promover la diplomacia deportiva.

El hito más trascendental que refleja la consolidación de las relaciones entre Italia y Argentina fue la visita, en noviembre, de la Primera Ministra Meloni a Argentina, acompañada por el Ministro de Economía Giancarlo Giorgetti, con el objetivo de enviar una clara señal de cooperación y compromiso mutuo. Este reciente encuentro fue precedido por la participación de Milei en la Cumbre del G7 bajo la Presidencia de Italia.

Además, en marzo, la Ministra de Turismo italiana, Daniela Santanché, visitó Buenos Aires junto con el buque escuela Amerigo Vespucci. Este acontecimiento promovió el Made in Italy y evidenció los lazos históricos y culturales entre ambos países. En ese mismo período, el ex Ministro de Cultura de Italia, Gennaro Sangiuliano, también visitó Argentina, acen- tuando el compromiso de Italia con la promoción de la lengua y cultura italiana en el país. Asimismo, durante la visita en Italia del Ministro de Defensa argentino, Luis Petri, en junio, se conversó sobre el apoyo de Italia al pedido de Argentina para ingresar a la OTAN como socio global y se exploraron nuevas formas de colaboración en materia de defensa y seguridad.

Por otro lado, este año fue especialmente significativo por la

celebración del centenario de la Embajada de Italia en Argentina. El Palacio Alvear, sede de la Embajada, ha sido un símbolo de la cooperación bilateral y un punto clave para facilitar nuevos proyectos comerciales y culturales entre ambos países. La ocasión se celebró con un espectáculo multimedia al cual participaron importantes autoridades políticas como el Canciller Gerardo Werthein, el Ministro de Economía Luis Caputo, el Ministro de Justicia Mariano Cúneo Libarona y el Ministro de Salud Mario Lugones.

En resumen, el 2024 fue un año crucial para las relaciones entre Italia y Argentina, en el que sentamos las bases para un fortalecimiento integral en todos los sectores, de cara a los años venideros

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2025?

A pesar de los grandes sacrificios realizados este año, que llevaron a una previsible e inevitable recesión, los últimos meses muestran una recuperación de la actividad económica. De hecho, según el FMI y la OCDE, se espera que la economía argentina crezca entre un 4% y 5% en 2025, lo que genera razones para ser optimista sobre su futuro desarrollo del país.

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

A partir de esta nueva fase económica del país, las empresas italianas comenzaron a mirar a Argentina con renovado interés, como lo demuestra el éxito de los foros empresariales organizados durante el año. Ahora, es necesario que ese interés se transforme en inversiones concretas y, para ello, es necesario continuar con el camino de consolidación de la reputación del país. Algunas empresas italianas están presentes en Argentina desde hace más de 100 años y conocen bien las dinámicas cíclicas del país, por lo que fueron aprendiendo a ser cautelosas. Sin embargo, es legítimo pensar que, con la trayectoria emprendida de consolidación de los fundamentos económicos del país y la creación de un clima de negocios más positivo, pronto asistiremos a un mayor fortalecimiento de las colaboraciones económicas.



Lilia Rossbach Suárez

EMBAJADORA DE MÉXICO

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

Las relaciones entre México y Argentina en 2024 han estado marcadas por un contexto de profundos cambios políticos, económicos y sociales, especialmente en Argentina, y por el cambio de gobierno en México. En ese sentido, las relaciones bilaterales han continuado desarrollándose en varios frentes, gracias a los profundos lazos de amistad y solidaridad cimentados sobre nuestros 135 años de relaciones diplomáticas.

En lo político, México y Argentina han mantenido una interlocución fluida entre ambas administraciones, lo que permitió retomar diálogos institucionales de Alto Nivel. Como ejemplo, destaco la reunión que sostuvieron en febrero de 2024 las excancilleres Alicia Bárcena y Diana Mondino, durante de la Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores del G20 en Río de Janeiro; así como la visita del exsecretario de Relaciones Económicas Internacionales, Marcelo Cima, acompañado de representantes de la industria farmacéutica argentina, para participar en la XI Conferencia Panamericana para la Armonización de la Reglamentación Farmacéutica, celebrada en la CDMX en agosto de 2024. Los intercambios culturales y educativos continúan siendo un pilar importante en nuestras relaciones, pues reconocemos el valor de estos intercambios para fortalecer los lazos entre nuestros pueblos. Como muestra de la importancia que otorga la Embajada de México a la promoción de la cultura y la imagen de México, a lo largo del año se llevaron a cabo por lo menos 25 eventos culturales de gran impacto y amplia cobertura mediática. Por citar algunos ejemplos relevantes, los días 2 y 3 de noviembre, la celebración del Día de Muertos convocó a más de 11 mil personas a la Embajada. También conmemoramos el 135 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas con el ciclo de cine documental "Un recorrido por la magia y los misterios del México Antiguo", de Jaime Kuri, en el Centro Cultural Borges. Destaco también que gracias a la colaboración binacional se logró la "rematriación" de 26 piezas arqueológicas y dos libros novohispanos, objetos de incalculable valor para el patrimonio cultural de México. Finalmente, en lo que respecta al comercio bilateral, ambos países hemos buscado mantener un diálogo abierto para facilitar el intercambio comercial, las inversiones mutuas y aprovechar las oportunidades en sectores como la agroindustria y la tecnología. Celebramos, por ejemplo, que en julio de 2024 se logró la reapertura del mercado mexicano a las exportaciones argentinas de carne de pollo, tras haber recuperado la categoría de país libre de influenza aviar.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2025?

Los mexicanos y los argentinos estamos profundamente orgullosos de lo que ha sido nuestra relación histórica, una relación de hermandad de simpatía recíproca de grandes afinidades históricas y culturales; sin embargo, frente a los desafíos que enfrentan nuestras eco-

nomías y frente a las grandes oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías, todavía hay muchísimo por hacer para construir una relación más cercana y recíprocamente más provechosa en el ámbito económico y comercial.

Desde la Embajada continuaremos impulsando las negociaciones para la renovación de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 55 y 6. Cabe destacar que, en marzo de 2022, se firmó el séptimo protocolo adicional al apéndice I del ACE 55, con el que se renovó hasta marzo de 2025 el contingente de importación recíproca de vehículos libres de arancel. Es necesario ajustar el acuerdo con una mirada integral, priorizando el desarrollo equilibrado de la industria automotriz, la construcción de cadenas de suministros y mayor integración y complementación de la producción automotriz en su conjunto.

Adicionalmente, reconocemos la cooperación entre las autoridades mexicanas y argentinas para superar inercias y trabas burocráticas, y generar condiciones más propicias para los intercambios comerciales. Destaco la firma, en noviembre de 2024, de un Memorandum de Entendimiento en Materia de Servicios Aéreos entre la Secretaría de Transporte de Argentina y la Agencia Federal de Aviación Civil de México, que busca aumentar la conectividad aérea, potenciar el turismo, atraer inversiones y promover la competitividad del sector. Este acuerdo impulsará la competencia entre aerolíneas, permitiendo determinar la frecuencia y capacidad de vuelos, ofrecer vuelos de cabotaje con destinos intermedios, y ampliar los convenios de código compartido. Esperamos que esta colaboración en servicios de transporte aéreo de pasajeros carga y correos contribuya a la reducción de costos, impulse el comercio, y el turismo. Sobre este último aspecto, cada año cerca de 380 mil turistas argentinos visitan México y alrededor de 100 mil mexicanos visitan Argentina, con lo cual este Memorando tiene un enorme potencial para continuar acercando a nuestros países.

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

Este año, la Cámara de Comercio Argentina- Mexicana (CAMEX), de la cual tengo el privilegio de ser Presidenta Honoraria, cumplió 60 años de trayectoria. A lo largo de su historia, hemos visto un crecimiento sostenido de las inversiones de las empresas que la conforman, en rubros tan diversos que van desde productos agrícolas, las telecomunicaciones, la siderúrgica, y la industria farmacéutica, hasta la colaboración en la industria automotriz.

En los últimos años, las inversiones mexicanas en Argentina han mostrado una tendencia creciente, impulsadas por la expansión de empresas mexicanas en diversos sectores, empresas como Bimbo que en 2025 cumple 30 años de operaciones en Argentina, Coca-Cola FEMSA, ALSEA, América Móvil, MABE, Genomma Lab, Grupo Alfa, Grupo Rotoplas, entre muchas otras.

La presencia de estas grandes inversiones refleja el interés de México en fortalecer sus lazos económicos con Argentina, aprovechando las oportunidades en el mercado argentino y contribuyendo al desarrollo económico de ambos países; las empresas mexicanas han contribuido al desarrollo económico y la creación de empleo en Argentina, y persisten en la búsqueda de nuevas áreas de negocios e inversiones en sectores como el software y las tecnologías de la información.

IVECO • GROUP

Acelerando hacia un futuro sustentable.

Lideramos la transición energética para crear nuevos caminos. Innovamos para transformar el mundo.

Somos un grupo global enfocado en la innovación que promueve una sociedad más sustentable. Con un portafolio de productos y servicios dirigidos a vehículos comerciales, de defensa, sistemas de propulsión, equipamientos de extinción de incendios y servicios financieros, invertimos en investigación y desarrollo para neutralizar emisiones de carbono en toda la cadena productiva. Creemos en la diversidad que transforma y crea nuevos caminos.



IVECO

IVECO BUS

HEULIEZ

IVECO CAPITAL

FPT

IDV

ASTRA

MAGIRUS



Bolsa de Cereales de Buenos Aires

JOSÉ MARTINS
PRESIDENTE



¿Qué expectativas tiene para 2025?

Las expectativas para 2025 reflejan un año de cautela para el sector agrícola, en un contexto de precios deprimidos y márgenes ajustados. Aunque el ciclo 2024/25 comenzó bajo la influencia de La Niña, que anticipaba condiciones climáticas desfavorables, las lluvias al inicio de la siembra brindaron un panorama mejor al esperado. Durante esta campaña, la soja tendría un fuerte incremento del área pasando de 17,3 MHa a 18,6 MHa, ganando espacio tras la significativa pérdida productiva que causó la chicharrita el ciclo pasado en maíz. Sin embargo, con los precios internacionales en niveles bajos y la carga impositiva persistente, se espera que el nivel de inversión en tecnología se mantenga estable o incluso disminuya, lo cual limita los rindes potenciales. Incluso, la soja no reflejaría un aumento significativo de producción ya que pasaría de 50,5 Mtn a 52 Mtn, lejos del récord de 60 Mtn de hace algunos años.

Desde el punto de vista económico, se espera que el sector agropecuario aporte menos al Producto Bruto y a las exportaciones debido al efecto precio y al estancamiento de la producción en 130 Mtn. Sobre esto último, aunque en el último año se implementaron políticas y reformas positivas, la continuidad de impuestos como los derechos de exportación sigue afectando la competitividad y poniéndole un freno al crecimiento potencial del sector.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para recuperar el crecimiento económico, es fundamental profundizar ciertas políticas que impulsen la competitividad y la inversión. Desde el sector agroindustrial, la reducción de la presión tributaria resulta crucial para competir en igualdad de condiciones con nuestros principales competidores. Además, existe gran expectativa en torno al levantamiento del cepo y la unificación del tipo de cambio, medidas clave para atraer la inversión extranjera en un país con restricción de acceso al crédito y un mercado de capitales con potencialidad de crecimiento.

Por otra parte, es vital una mayor integración de Argentina en el mercado global. Para lograrlo, es necesario promover acuerdos comerciales que expandan el acceso a nuevos mercados, fortaleciendo así el papel de Argentina en la economía mundial y potenciando el crecimiento económico.

El sector agroindustrial, a pesar de su potencial como motor clave para la reactivación y desarrollo de la economía, se encuentra hoy en un contexto de estancamiento, limitando su capacidad de impulsar el empleo, generar dólares y promover el desarrollo en distintas regiones del país. No obstante, se trata de un sector que rápidamente responde a incentivos y puede generar saltos en sus niveles de producción y actividad económica de una campaña agrícola a otra, solo necesita que las condiciones económicas y regulatorias lo acompañen.

Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

Institucionalmente, el balance del año muestra un contexto desafiante para el sector, principalmente por la caída en los precios de los granos, que alcanzaron sus mínimos nominales en cuatro años y, ajustados por inflación, los niveles más bajos desde 2006, producto en parte a la recomposición de stocks en el mundo.

El escenario internacional se ha desarrollado en un contexto de cambios en la dirección de las políticas monetarias de las principales economías desarrolladas, regulaciones ambientales que amplifican la complejidad en el comercio internacional y un contexto geopolítico de inestabilidad dado los conflictos activos en distintas partes del mundo. Sumado a esto, la reciente victoria de Donald Trump en Estados Unidos y las incógnitas acerca de que sucederá con su política comercial externa y su vinculación con nuestro país.

A nivel local, nos encontramos en un contexto de transición económica tras el primer año de gestión del nuevo gobierno, que introdujo una serie de reformas estructurales en la economía argentina, comenzando con un plan de estabilización macro. Este incluyó en parte la corrección de precios relativos y la reducción de desequilibrios fiscales y externos. En el ámbito fiscal, mensualmente se viene alcanzando superávit primario, producto de una política fiscal sostenible con una significativa reducción del gasto público. El resultado del nuevo equilibrio macroeconómico se refleja en los niveles de inflación, que ha mostrado una tendencia de reducción en el último año, logrando la mínima variación mensual de 2,7% durante octubre, en contraste con el máximo mensual de 25,5% registrado a fines de 2023.

Desde el sector, valoramos muchas de estas medidas ya que marcan el camino para iniciar la reducción de la presión impositiva, que son necesarias para el impulso y desarrollo de cualquier tipo de actividad económica, así como las políticas orientadas al crecimiento del agro, que comenzaron con la eliminación de restricciones comerciales y desregulaciones varias, medidas que impactan positivamente en la competitividad.

Desde el punto de vista productivo, aunque el 2024 trajo una recuperación para el agro, visible en los indicadores de actividad económica del sector tras un 2023 afectado por la sequía, la caída de los precios generaría un impacto negativo en el aporte del agro en términos de exportación e ingreso de divisas respecto a lo proyectado inicialmente. La situación se vio exacerbada por la aparición de una plaga llamada "la chicharrita". Su presencia, que aumentó considerablemente desde diciembre de 2023, afectó principalmente el NOA, NEA, centro de Santa Fe, el noreste de Córdoba y el oeste de Entre Ríos, causó pérdidas de rendimiento de hasta un 60% en algunas zonas.



Energía para el desarrollo sustentable

Desarrollamos operaciones de **upstream, midstream, downstream y generación eléctrica** de fuentes renovables y tradicionales. Nos enfocamos en la innovación, la transición energética y la provisión de energía sustentable y accesible.

Estamos presentes en **Argentina, México, Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay.**

En Argentina somos el principal productor, exportador, empleador e inversor privado del sector energético. Recientemente, ingresamos en la cadena de valor del litio en el noroeste argentino. A través de AXION energy, operamos una moderna red de más de 600 estaciones de servicio que provee combustibles y lubricantes a distintas industrias y al consumidor final.

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

PAN-ENERGY.COM

Pan American
ENERGY



Cámara Argentina de la Industria Ferial (CAIFE)

PABLO RUDA
PRESIDENTE



mayor previsibilidad económica. También esperamos que el turismo de reuniones y eventos recupere su dinamismo, dado que es un motor esencial que impulsa no solo a la industria ferial, sino también a sectores como la gastronomía, la hotelería y el transporte. Esta reactivación puede ser clave para generar un efecto de derrame que beneficie a toda la economía.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para que la industria ferial y la economía en general puedan retomar un camino de crecimiento, es fundamental que tanto el Estado como el sector privado se comprometan a fomentar y apoyar este tipo de eventos. Desde CAIFE, consideramos que deben implementarse políticas que incentiven la inversión y la participación en ferias y exposiciones, ya que estos espacios son vitales para la generación de oportunidades comerciales y la difusión de innovación. Además, necesitamos un marco de estabilidad económica que permita a las empresas planificar a mediano y largo plazo sin riesgos elevados. Promover alianzas público-privadas y brindar facilidades que impulsen la inversión son acciones que contribuirán a que nuestra industria recupere la senda del crecimiento y potencie su impacto positivo en otras áreas.

Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El 2024 fue complejo y desafiante para la industria ferial. Por un lado, lo positivo es que la industria mantuvo actividad y logramos realizar eventos importantes que contribuyeron al desarrollo de diversos sectores. Sin embargo, un punto preocupante fue que el nivel de inversión se mantuvo estable y, considerando la inflación de los primeros meses del año, implicó una reducción en términos reales respecto al 2023. Esta situación reflejó un escenario de incertidumbre en el que las empresas optaron por ser cautas a la hora de invertir y limitaron su potencial de crecimiento mediante estos eventos.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

De cara al 2025 mantenemos un optimismo moderado. Nuestra expectativa es que la actividad del sector comience a estabilizarse, y las empresas recuperen la confianza para planificar con una



Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP)

JORGE DE ZAULETA
DIRECTOR EJECUTIVO



portaciones cayeron 20% debido a las restricciones de dólares experimentados en el año para importar (10.696 millones de dólares). El déficit de la balanza comercial fue de 6.155 millones de dólares 27% menos que en 2022. Recién para el mes de setiembre de este año se notó una leve recuperación en producción y ventas locales. Hasta ahora, el 2024, ha sido un año muy desafiante para el sector, algunas unidades productivas han cesado su producción frente al nuevo escenario de apertura económica al no poder competir por costos.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

En líneas generales esperamos que el mercado interno incremente su demanda. Es necesario que se restauren los Aranceles externos de importación de insumos difundidos a valores promedios del Mercosur y eliminar los aranceles que aplican solo para Argentina. Este pedido se basa en la eliminación del impuesto país y que deje que la única protección del mercado local sean los Aranceles Externo Común del Mercosur.

Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El mercado Químico y Petroquímico a nivel mundial continúa muy ofertado de productos debido a sobre inversiones en complejos productivos especialmente en China. Este país oriental está creciendo a un ritmo menor al esperado y tiene excedentes que está ofertando al mundo. Esto trajo aparejado una reducción de precios que afecta a los productos químicos de economías emergentes.

El sector local de Químicos y Petroquímicos experimentó una caída en la demanda en los primeros nueve meses del 2024, que va desde el 10% promedio en cadenas ligadas a la alimentación hasta más de 35% en cadenas orientadas a la construcción.

La balanza comercial del año 2023 mostró una caída del 9% en dólares con respecto a 2022 (4541 millones de dólares), y las im-

CONECTAMOS SALUD.

Planes para empresas.



SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS DE SALUD. ÓRGANO DE CONTROL DE LAS EMPRESAS DE MEDICINA PREPAGA. - WWW.SSSALUD.GOB.AR 0800-222-72583 R.N.E.M.P.N°1336

También esperamos una reformulación a la baja de la carga impositiva al sector productivo para así ser mas competitivo en las exportaciones. Además, desde el sector solicitamos que se eliminen las tasas de exportación a insumos industriales y una reformulación de los reintegros para evitar exportar impuestos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

La recuperación en lo económico en sectores estratégicos como la industria química y petroquímica requiere de políticas públicas bien diseñadas que fortalezcan la competitividad, la innovación y la sostenibilidad. En este contexto, se deben adoptar una serie de medidas que apunten a promover la industrialización de los bienes locales para el mercado interno y para exportación, a optimizar la productividad, promover la inversión y fomentar la integración de nuevas tecnologías, manteniendo al mismo tiempo un compromiso con la transición energética y la protección ambiental.

Un entorno fiscal claro y estable, mediante la revisión de la carga impositiva, es fundamental para atraer inversiones en la industria. Las reformas fiscales deben ser orientadas a simplificar los trámites, reducir los costos laborales y promover la formalización de las empresas. Para asegurar la continuidad de las inversiones y la planificación a largo plazo, es fundamental establecer un marco legal claro y predecible.

La industria química y petroquímica tiene un alto potencial para incrementar las exportaciones, tanto de productos básicos como de productos con alto valor agregado. En este sentido, tiene grandes oportunidades de crecimiento y desarrollo en dos áreas clave: la monetización de los hidrocarburos de Vaca Muerta y la creciente demanda de productos químicos para la producción de litio. Estos sectores no solo pueden ser motores fundamentales para la recuperación económica, sino también para la diversificación de la producción química y petroquímica en Argentina.



Cámara Argentina de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica Argentina (CAMIMA)

ALBERTO GESELL
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido? El 2024 fue, sin dudas, un año complejo con un plan de ajuste fiscal para frenar la inflación que generó diversos efectos sobre la actividad industrial, comercial y de servicios con un claro resultado que se refleja en el descenso de la inflación. Todo plan de ajuste fiscal tiene efectos recesivos.

En el primer y segundo trimestre del año contamos con caídas importantes en la actividad industrial, capacidad instalada ociosa, suspensiones y despidos de personal. Sin embargo, los últimos indicadores dan la impresión de haber llegado a un piso la caída e insinuarse una tenue recuperación. No debemos perder de vista que la economía lleva varios años de no crecimiento (solo caídas y recuperaciones). El descenso inflacionario es auspicioso pero nos pone frente a otros desafíos. Un tema crucial en la actividad industrial es trabajar sobre la productividad y la competitividad. Arrastramos problemas de competitividad que nos colocan en desventaja frente al mundo. El mundo, por otra parte, avanza sobre la implementación de nuevas tecnologías y busca mejorar aún más la productividad industrial. Como en todas las cosas hay excepciones, pero los indicadores en general nos alertan sobre estos temas.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Si bien lo está haciendo, el Estado deberá profundizar la desregu-

lación del intrincado laberinto regulatorio Argentino. Otro tema no menor es la adaptación y la formación de los talentos humanos que necesitamos en la industria para que cuenten con la capacidad de enfrentar los cambios tecnológicos, la automatización y la innovación. Nuestros costos logísticos, en parte por falta de inversión en infraestructura, necesitan ser adaptados porque nuestra ubicación territorial es extensa y eso dificulta la actividad. Asimismo, frente a un nuevo escenario de apertura de la economía es necesario tener una mirada estratégica y no volver a cometer errores del pasado que condujeron a poner a la industria frente una competencia para la cual primero debemos estar preparados y que debe ser en condiciones competitivas de igualdad. Hoy varios años después el mundo es otro y las distorsiones en escalas de producción y costos muy diferentes.

Qué expectativas tiene para 2025?

Los caminos encarados son positivos, nos abren un panorama de cambios y nuevas adaptaciones que necesitarán tiempo, pero a su vez firmeza y persistencia. Nuestras expectativas son alentadoras y miramos al futuro con optimismo.



Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA)

JUAN ANDRÉS KÚTULAS
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido? En mi primer año como presidente de CAPIA, el balance es sumamente positivo. Desde la Cámara hemos trabajado intensamente para consolidar al huevo como un alimento sano, nutritivo y accesible. Esto se tradujo en un incremento significativo en el consumo per cápita, superando incluso nuestras expectativas. En el ámbito sanitario, logramos atravesar un año sin incidentes relacionados con la gripe aviar, gracias a un trabajo conjunto y coordinado con el SENASA. Sin embargo, es crucial mantenernos alerta, ya que este desafío continúa siendo una amenaza latente.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para 2025, nuestra principal meta es potenciar la exportación. Aunque hemos alcanzado un alto nivel de consumo interno por habitante, el crecimiento sostenido de la industria requiere abrir nuevos mercados internacionales. Desde CAPIA estamos compro-

metidos con apoyar a los productores en este camino, brindando herramientas y estrategias para ingresar a mercados externos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para lograr un crecimiento sostenible, es imperativo fomentar las exportaciones. El mercado interno, aunque robusto, tiene un límite, y la saturación puede derivar en caídas de precios difíciles de revertir. En este contexto, la apertura de mercados cercanos, especialmente para el huevo en cáscara, debe ser una prioridad. Asimismo, es indispensable reducir los costos de comercialización y la carga impositiva, con especial atención al IVA, que sigue siendo una asignatura pendiente. Estas medidas permitirían a los productores ser más competitivos tanto en el ámbito local como internacional, garantizando el desarrollo sostenido de la industria.



Centro de Corredores y Agentes de la Bolsa de Cereales

MARCOS HERMANSSON
PRESIDENTE



Institucionalmente, qué balance hace del año transcurrido? El balance es positivo en términos de ordenamiento y desregulación económica, lo que ha mejorado el entorno para el desarrollo de actividades productivas. Como institución, hemos aprovechado este contexto favorable para participar activamente en los principales eventos del sector, fortaleciendo nuestra presencia y contribuyendo al diálogo sobre políticas y tendencias que impactan en la industria. Además, hemos mejorado la comunicación interna y externa, promoviendo un relacionamiento más cercano con los diferentes actores de la cadena productiva. Este acercamiento ha facilitado el intercambio de información y la colaboración, incrementando la eficiencia y cohesión en el sector agroindustrial.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para 2025, esperamos una cosecha de granos que podría oscilar entre 130 y 145 millones de toneladas, siempre que el clima sea favorable. Por otro lado, respecto a los precios, los principales productores—Estados Unidos, Brasil y Argentina—anticipan cosechas récord o con fuerte crecimiento, lo que influirá en el panorama global y presentará retos para nuestro país.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Es esencial continuar con la desregulación económica y reducir la carga fiscal, especialmente las retenciones a las exportaciones. También es crucial eliminar el CEPO para liberalizar el mercado cambiario. Estas medidas incentivarían la inversión, mejorarían la competitividad y contribuirían a la recuperación económica del país.



Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA)

ROBERTO DOMENECH
PRESIDENTE



Institucionalmente, qué balance hace del año transcurrido?
2024 año donde ha habido una renovación total de autoridades públicas nacionales y provinciales y cambios en el enfoque total de las políticas.

Por lo tanto, hemos desarrollado una tarea de presentación institucional en los distintos ministerios y secretarías vinculadas con la industrial avícola, mostrando también los proyectos en desarrollo y por desarrollar.

CEPA ha continuado organizando y gestionando los stands institucionales en las distintas ferias en el exterior.

Ha sido un año positivo donde en 2025 veremos su evolución.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Las expectativas para 2025 están en línea con la política económica que el gobierno lleva adelante.

Una vez resuelta la macro podremos ver como quedan las principales variables tanto para mercado interno e internacional.

El sector proyecta producciones similares que este 2024

(2.500.000TN) con una expectativa de consumo de 49kg de pollo por Hab/año y exportaciones por 300 millones de dólares.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para el crecimiento económico hay que ver la respuesta de los inversores las propuestas del gobierno.

De mantenerse las principales variantes del plan: Superávit fiscal, no emisión monetaria y saldo favorable en la balanza comercial, Argentina comenzará a construir confianza para invertir.

A los efectos de la exportación con los DEX del 6,75% y sin los reintegros correspondientes el año próximo se presenta muy complejo.

En inversiones el sector tiene un importante proyecto, pero es necesario el crédito en plazos de 10 años y resolver los bienes que garantizan.



Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL)

CARLA MARTÍN BONITO
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El año 2024 ha sido un periodo de importantes desafíos y oportunidades para la industria de alimentos y bebidas. Frente a una renovación de gestión de gobierno, que implicó un giro profundo en la estrategia económica de Argentina y en un contexto complejo, nuestra entidad ha trabajado en iniciativas con foco en la reactivación productiva y en la generación de condiciones para la competitividad de los distintos sectores y de todo el entramado. En primer lugar, con

la definición de una agenda de transición donde consolidamos propuestas de medidas con alcance macroeconómico y específicas para la industria de alimentos y bebidas.

Adicionalmente, trabajamos en un documento de simplificación y desregulación del entorno sobre el cual operan los sectores de COPAL, un inventario interactivo y dinámico con más de 30 propuestas que abarcan siete áreas estratégicas de la política pública. Este documento se ha convertido en una herramienta clave para mantener un diálogo abierto y eficiente entre el sector y las autoridades, y representa

un paso importante en nuestra agenda de trabajo para reducir las cargas administrativas y burocráticas que enfrenta nuestra industria. También los esfuerzos estuvieron puestos en consolidar los espacios de diálogo intersectorial que nos permitan el mejor entendimiento sobre las posibilidades de cada una de las propuestas de política pública.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para el próximo año, nuestras expectativas están centradas en consolidar el trabajo iniciado en 2024. Anticipamos un ambiente de diálogo abierto con todos los actores para que juntos podamos desarrollar una agenda de largo plazo que brinde certidumbre y permita planificar con mayor seguridad.

Para COPAL, 2025 será un año en el que buscaremos proyectar la industria hacia mercados internacionales de manera más estratégica. Nos proponemos también fortalecer las capacidades de gestión y la cooperación dentro del sector para enfrentar de manera efectiva los desafíos, contribuyendo al desarrollo de un entorno en el que la Industria de Alimentos y Bebidas pueda crecer y competir en condiciones óptimas.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para recuperar el crecimiento económico de manera sostenida es necesario continuar trabajando el enfoque de la agenda sobre la mejora de la competitividad, desregulación y la apertura de mercados. También, consideramos un eje prioritario continuar profundizando el camino hacia la baja de la elevada carga tributaria que alcanza al 39% en alimentos y al 47% en bebidas, diseñando una estrategia coordinada con las jurisdicciones provinciales y municipales que permita a la industria reinvertir en tecnología, empleos y expansión productiva. El desarrollo e inversión en infraestructura logística, esencial para reducir costos de exportación y conectar mejor los productos argentinos con el mundo. Además, la promoción de la innovación y el desarrollo tecnológico será clave para mantenernos competitivos en el mercado global. Por otro lado, fortalecer el ecosistema exportador permitiendo diversificar los destinos y la oferta de productos argentinos. Es necesario también modernizar la legislación laboral, para que se ajuste a las nuevas demandas de la industria, reduciendo la litigiosidad y promoviendo empleos de calidad. Finalmente, simplificar las cargas administrativas permitirá a los sectores centrar sus esfuerzos en la producción y en la mejora continua, impulsando así un crecimiento más robusto y sostenible para la industria y para el país.



Unión Industrial Argentina (UIA)

DANIEL FUNES DE RIOJA
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

Ciertos riesgos que se observaban a fines del 2023 -como la deuda comercial o la inestabilidad macroeconómica- se han mitigado en este año. Los esfuerzos orientados hacia la estabilización de variables como la inflación, el ordenamiento de las cuentas públicas, y las mejoras que introdujo la Ley de Bases son aportes para avanzar hacia una agenda más amplia son señales positivas. En ese sentido, será fundamental recomponer la dinámica del mercado interno y darle músculo a la economía real.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Que se consoliden el orden macroeconómico y la estabilización de las principales variables de la economía, tomando en cuenta que debemos trabajar para hacerlo desde el crecimiento, los incentivos a la producción local y el impulso a la inversión privada. Tenemos mucho potencial en energía,

minería, agro y servicios con los que la industria puede formar cadenas de valor. Esas cadenas de valor serán claves para generar empleo, exportar con valor agregado, desarrollar territorialmente al país y potenciar la innovación aplicada al proceso productivo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Una de nuestras prioridades es el diseño de una Ley Pyme moderna que genere un shock de inversiones. Las pymes de Argentina tienen un potencial inigualable para incrementar la productividad y la innovación, apalancadas en los grandes drivers que pueden hacer crecer a la economía.

Por otro lado, 2025 será el año de la competitividad. Nuestro Centro de Estudios lanzó el informe "Costo argentino: elementos clave para lograr competitividad" que analiza comparativamente 14 indicadores objetivos internacionales. En este informe observamos que, si bien la productividad de la

industria argentina está por encima del promedio de América Latina, dicha variable puertas adentro de las fábricas se diluye por el problema de la agenda de competitividad de Argentina. Puertas afuera de las fábricas, Argentina acumula pasivos que impactan negativamente sobre la competitividad de las cadenas de valor (déficits en infraestructura, energía, conectividad y logística, presión tributaria, bajo financiamiento, aumento de costos en dólares, entre otros). Los problemas que mencionaba en la pregunta anterior como la inestabilidad macroeconómica, la alta inflación y el bajo nivel de crédito profundizaron los problemas de la agenda de la competitividad sistémica. Si consolidamos la estabilidad y logramos un horizonte de previsibilidad en materia económi-

ca, la prioridad será avanzar en la competitividad argentina. En paralelo, será crucial que el proceso de integración al comercio global -más complejo y con mayores barreras- se realice de una manera inteligente, aumentando la competitividad argentina. La creación de empleos de calidad y la generación de divisas vendrá asociado al sector transable de la economía, a la vez que del incremento de la innovación y desarrollo.



Unión Industrial de la provincia de Buenos Aires (UIPBA)

MARTÍN RAPPALLINI
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?
Para el sector industrial este año fue muy particular, marcado por una profunda caída en la actividad producto de un proceso de reordenamiento macroeconómico, este proceso era necesario para controlar la dinámica inflacionaria que venía arrastrando el país. Pese a que es una situación muy dura la que estamos atravesando, en los últimos meses notamos una leve recuperación en términos mensuales, aunque todavía no sucede lo mismo de manera interanual.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Lógicamente esperamos que esta tendencia de reactivación se mantenga y se traduzca en crecimiento. Es importante que la industria nacional pueda canalizar un aumento de la demanda y que no se vuelque a productos importados, para eso se deben tomar medidas que permitan al sector transable (la industria) competir en igualdad de condiciones con el mundo, y prestar especial atención a esos países que desarrollan prácticas desleales.

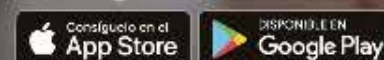
¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Teniendo en cuenta que la industria es un dinamizador de la economía, un crecimiento del sector se replicará a nivel general. Principalmente se necesitan políticas orientadas a fomentar la inversión, el RIGI es un buen inicio, pero hay que extenderlo a las pequeñas y medianas empresas. La UIA a nivel nacional presentó una propuesta de Ley PyME que contenía un régimen especial para ese tipo de industrias. Otra cosa fundamental, es la seguridad jurídica. Necesitamos un marco legal que propicie estabilidad a mediano y largo plazo, eso va a contribuir a estimular las inversiones en nuevos procesos productivos. Por último, y creo que lo más importante, es que nos nivelen la cancha con el mundo. Argentina exporta impuestos, mientras que nuestros competidores internacionales exportan subsidios, por esto (en parte) no somos competitivos. Como mencioné anteriormente el nuestro es un sector transable, por lo que necesita un régimen impositivo acorde a los otros países.

Tenés todo en un mismo lugar. Tenés la App Galicia.



Descargala de tu store:



Tenés  Galicia



BBVA en Argentina

HERNÁN CARBONI
DIRECTOR DE
RELACIONES
INSTITUCIONALES

Cómo le fue a su entidad durante este año?

Es un año en el cual el cliente está en el centro de todo lo que hacemos. Garantizar su atención, ser adaptables a los cambios normativos y sobre todo poder brindar respuesta con los productos que permitan ayudarlos a afrontar decisiones financieras para la mejor administración de sus finanzas, ha exigido adaptabilidad y flexibilidad de los equipos y funcionamiento pleno de todas las herramientas que BBVA posee, para llegar con la mejor propuesta de mercado.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Nuestro compromiso es acelerar el desarrollo de soluciones que atiendan las necesidades financieras de nuestros clientes. Los proyectos de innovación que impulsamos, centrados en la digitalización y el aprovechamiento de los datos, tienen un atractivo significativo debido a su escala global y el uso de tecnología de última generación. Nos esforzamos por aportar valor al cliente,

proporcionando innovaciones que nos permitan estar disponibles y conectados 24/7. Además, vemos la sostenibilidad como una oportunidad clave de negocio que fortalecerá aún más nuestra estrategia a largo plazo. Finalmente, creemos que apalancarse en las nuevas tecnologías, y tener una red de 243 sucursales integradas a estas herramientas, es una fórmula ganadora en la relación con nuestros clientes.

Además, en BBVA estamos firmemente comprometidos con la implementación de la inteligencia artificial (IA) y la IA generativa como motores clave para la innovación y la eficiencia operativa. En nuestra hoja de ruta para 2025 tenemos muchos proyectos de IA en desarrollo. Recientemente, hemos firmado un acuerdo con OpenAI para la adquisición de 150 licencias de ChatGPT Enterprise en Argentina, que serán utilizadas por nuestras áreas centrales. Estas herramientas potenciarán tanto las tareas operativas como las de investigación, mejorando significativamente la productividad y la eficiencia de nues-

tros equipos. Respecto al uso indebido de estas tecnologías, tenemos especial cuidado en los protocolos de acceso, gobierno y explotación de la información que generan estas herramientas.

¿Qué medidas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Desde BBVA estamos convencidos que el sistema financiero debe ser parte de la solución al desarrollo del país y el crecimiento de la actividad económica. Estamos dedicando todos nuestros esfuerzos a continuar brindando nuestros servicios y colaborando en la búsqueda de soluciones a las diversas necesidades que enfrenta el país. Lograr una mayor estabilidad de la moneda y un control de la inflación serán clave para desarrollar un sistema financiero que inspire confianza, canalice el ahorro y promueva el crédito, impulsando así la economía y proporcionando el apoyo que la sociedad necesita.



Banco Credicoop

CARLOS HELLER
PRESIDENTE

Cómo le fue a su entidad durante este año?

En un año complejo como el 2024, el Banco Credicoop ha mantenido la participación de mercado, fortaleciendo además el Patrimonio Neto, el cual evidenció un incremento superior al del sistema en su conjunto.

A pesar de la recesión productiva, hemos desarrollado y ampliado la cartera de créditos, que creció en términos rea-

les, conjuntamente con un concienzudo análisis del riesgo crediticio, que nos llevó a ir reduciendo la ratio de mora: dicho indicador continuó siendo inferior al promedio de los 10 primeros bancos privados.

Ante el fuerte cambio tecnológico en la atención bancaria, por un lado se implementaron nuevas herramientas de pagos electrónicos y una amplia gama de instrumentos de inversión. Por el

otro, sostenemos la política de mantener la totalidad de nuestras sucursales, con una capacitación constante al personal cuyas tareas han quedado eliminadas o reducidas significativamente por los avances tecnológicos, orientando su labor a funciones comerciales. Estrechamente vinculado con el punto anterior, se siguen mejorando las herramientas tecnológicas, con un impacto muy positivo en la experiencia de las



Nuevo podcast con Rebeca Hwang y Sebastián Campanario



Episodio 1 | El impacto del humor en la felicidad

Episodio 2 | La importancia de las conexiones humanas

Episodio 3 | Creatividad implica conectar ideas

Episodio 4 | Ejercitar la mente para retrasar enfermedades neurodegenerativas

Episodio 5 | IA: ¿Diagnósticos y tratamientos médicos a medida?

Episodio 6 | Cómo vivir mejor en lugar de solo vivir más



Escuchá la temporada completa.

osde

Existen prestaciones obligatorias de cobertura médico asistencial, infórmese de los términos y alcances del Programa Médico Obligatorio en la siguiente dirección de Internet: www.buenosaires.gob.ar; La Superintendencia de Servicios de Salud tiene habilitado un servicio telefónico gratuito para recibir desde cualquier punto del país consultas, reclamos o denuncias sobre irregularidades de la operatoria de trasposos. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - www.sssalud.gob.ar - R.N.A.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 6-1408-1. La figura humana ha sido retocada y/o modificada digitalmente.

asociadas y los asociados. Hemos actualizado y modernizado exitosamente el sistema central de computación, dotándolo de mayor rapidez y eficiencia, alcanzando los más altos estándares internacionales; también hemos desarrollado una nueva versión de nuestra banca móvil, con mayores aplicaciones y un manejo más intuitivo. Como banco cooperativo, continuamos intensificando el relacionamiento con asociadas y asociados, y con las entidades de carácter social: durante el 2024 hemos incrementado las reuniones con estos grupos, reforzando los vínculos comerciales y asociativos. Además, proseguimos brindando asesoramiento técnico y comercial a las pymes asociadas y su funcionariado.

¿Qué expectativas tiene para el 2025?
El 2025 será un año desafiante. Por un lado, se prevé que el gobierno perseverará en mantener los equilibrios fiscales y financieros. Por otro lado, vemos debilidad en el frente productivo, a partir del fortísimo ajuste del gasto público, en especial en los fondos enviados a las provincias y en la paralización de la inversión pública, entre otros, que afectan directamente al sector privado. A ello se suman los recortes en los gastos sociales, reduciendo el bienestar de la población, conjuntamente con la reducción del poder adquisitivo de la mayoría de la ciudadanía. La persistencia de estos desarrollos tenderán a impactar negativamente, si los analizamos con referencia a los efectos que han provocado planes económicos anteriores de similar contenido que el actual. Cabe mencionar la tensión existente

con la apreciación del tipo de cambio real multilateral y el sistema de “crawling peg”, y el impacto que esta situación puede tener en el comercio exterior, así como en la formación de reservas internacionales. Los elevados pagos de la deuda pública en moneda extranjera para el año, también generarán presiones sobre el mercado de divisas. El otro factor crítico es la liberalización de las importaciones, con las negativas implicancias en muchos sectores productivos, particularmente en la industria y en las PyMEs de amplios sectores de actividad. Gran parte de las empresas de nuestro país, en especial en los rubros que más empleo generan, sufrirán considerables problemas de competencia desleal externa, enfrentándose, muchas de ellas, a una opción cierta de quiebra o reducción sustancial en su plantilla laboral. En el caso del sector financiero, el mismo viene creciendo de manera significativa, ampliando la cantidad de instrumentos de pago, de crédito y de inversión. Paralelamente, se espera que los bancos seguirán evidenciando una gran solvencia y ratios de liquidez suficiente, como lo han exhibido durante los últimos quince años.

¿Qué medidas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?
La política principal que debería implementarse es el abandono del ajuste, entendiendo este término en forma amplia, no sólo como reducción de los gastos del sector público nacional, sino también respecto a las políticas de liberación de precios (denominadas

“realineamiento de precios relativos”) que terminan perjudicando el poder de compra de la mayoría de la población. Se requiere una mayor participación del gobierno en gastos esenciales como salud, educación, ciencia y técnica, entre muchos otros destinos, así como retomar la obra pública, que ha sido prácticamente frenada, con el negativo impacto sobre la actividad de las empresas constructoras privadas. Esta proposición no significa que haya que ir al déficit fiscal. Por el contrario, se deben incrementar los recursos fiscales, mejorando la progresividad de los impuestos y profundizando la fiscalización de los mismos, de tal forma que éstos cubran los gastos públicos necesarios para poder recuperar el crecimiento económico. Además, en un marco en el cual la mayoría de los países están intensificando la protección de importantes sectores de sus economías respecto a la competencia comercial desleal de otros países, ya sean subsidios a la producción nacional, aranceles o restricciones a la importación. Resulta imprescindible que Argentina imite estas acciones, revertiendo la aguda liberalización de las importaciones ya comentada. Por otro lado, debería limitarse el endeudamiento público externo a los préstamos de organismos internacionales que tienen por objeto fomentar el desarrollo productivo de distintas actividades a través de la inversión del gobierno. Desde lo financiero, sólo se deberían tomar préstamos en moneda extranjera para refinanciar los vencimientos, en la medida que las tasas de interés mejoren, así como los plazos de repago.



Banco Galicia

FABIÁN KON
CEO

Cómo le fue a su entidad durante este año?
En un año marcado por el resurgimiento del crédito privado en Argentina, desde Galicia reafirmamos nuestro liderazgo en la industria financiera. Nos adaptamos al contexto del país, caracterizado por

una mayor estabilidad económica y un creciente protagonismo de las soluciones tecnológicas en los servicios financieros, consolidando nuestra posición en el mercado y obteniendo sólidos resultados. Uno de los hitos más importantes de 2024 fue la adquisición de HSBC en Argentina,

un movimiento estratégico que no solo marcó un precedente en el sistema financiero local, sino que también nos posiciona como el banco privado más grande del país. Esta operación, que forma parte de una estrategia de crecimiento continuo que se suma la adquisición de SURA en 2023,

implicó la incorporación de una cartera de 750.000 clientes individuales y 21.000 empresas. Esto representa un incremento del 20-30% en nuestro volumen actual y refuerza nuestro compromiso con el liderazgo, la integración y el desarrollo sostenible. Por último, sabemos que la mejor experiencia del cliente se logra con el mejor equipo, por eso seguimos comprometidos en ser una de las mejores empresas para trabajar del país; con un fuerte enfoque en el bienestar de nuestros colaboradores y la creación de un entorno laboral que fomente el desarrollo profesional y personal

¿Qué expectativas tiene para 2025?
En 2025, enfrentamos grandes desafíos y oportunidades. La integración con HSBC

será un hito que consolidará nuestra posición de liderazgo, mientras que la normalización económica impulsará el crédito privado. Nuestro propósito de mejorar el día a día de más personas nos guía en cada paso. Este año, nos enfocamos en fortalecer nuestra relación con PyMEs mediante soluciones personalizadas, expandir Nave la solución de cobros y pagos para comercios, y consolidar a Nera en el agro, nuestra plataforma AgroTech.

¿Qué medidas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?
A nivel macroeconómico, reducción de controles cambiarios simplificaría la operatoria de COMEX, incrementando el ingreso de divisas.

Buscar mecanismos que institucionalicen la prudencia fiscal y monetaria para continuar reduciendo las expectativas de inflación, lo que permitiría otorgar créditos a plazos más largos y menores tasas. Combatir la evasión fiscal, reducir la carga tributaria especialmente en los impuestos distorsivos que afectan la actividad económica, como el impuesto a los débitos y créditos. Reducir el uso de efectivo.



ICBC Argentina

ALEJANDRO LEDESMA
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su entidad durante este año?
El balance general de este 2024 es positivo. Volvimos al negocio tradicional del banco, ayudando a nuestros clientes a financiarse. Argentina cuenta con mucho potencial de crecimiento y eso nos impulsa a seguir trabajando por este camino.

Qué expectativas tiene para 2025?
Tenemos muy buenas expectativas. Creemos que lo más importante para el banco hoy es que el balance se incline más hacia el sector privado en el crecimiento del crédito en todas sus formas: para personas, pymes y grandes empresas. La demanda del sector privado creció y mucho, y esperamos que para

2025 se siga incrementando. La novedad, es el resurgimiento del préstamo hipotecario. También en empresas vemos proyectos interesantes en sectores en los cuales somos activos y nos interesa participar, como lo es energía.

¿Qué medidas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?
Todas aquellas que eliminan o bajen costos y tiempos para las empresas: baja de impuestos, desregulación, simplificación de trámites y, en algún momento, cuando estén dadas las condiciones, el levantamiento del cepo.

Entidades Financieras

Laboratorios Bagó

EDGARDO VÁZQUEZ
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2024 fue un año de grandes desafíos. En un contexto en el que las variables macroeconómicas comenzaron a dar señales de estabilización y a normalizarse los procesos de abastecimiento desde los mercados internacionales, pudimos alcanzar los resultados esperados como compañía.

Gracias al fuerte trabajo con nuestros proveedores así como con la innovación y eficiencia aplicada a los procesos, logramos mantener los niveles productivos para abastecer con nuestros productos a millones de personas en el mundo.

Además, potenciamos nuestro portafolio y concretamos lanzamientos de productos de las líneas cardiometabolismo, gastroenterología, neurociencias, productos especiales y dos antiinfecciosos de la línea Instituciones que nos permitieron seguir fortaleciendo nuestro posicionamiento como referentes en la lucha contra la resistencia antimicrobiana.

En el año de nuestro 90 aniversario,

continuamos avanzando en el proceso de transformación tecnológica de nuestras plantas industriales con mayor digitalización aplicación de IA, para aumentar la calidad, la productividad, la seguridad y la trazabilidad de los productos que desarrollamos.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Desde Bagó buscamos seguir desarrollando alternativas que mejoren la calidad de vida de las personas, por eso, para 2025 seguiremos trabajando en el desarrollo de productos de calidad con foco en "Enfermedades huérfanas" o tratamientos especiales.

Creemos que es clave innovar mediante el trabajo articulado. Por eso alentamos la generación de alianzas estratégicas tanto con actores referentes del sector público y privado, como con el nuevo ecosistema emprendedor para co-crear valor e impulsar el desarrollo de nuevos tratamientos y medicamentos.

Destacamos la trayectoria de Laboratorios Bagó, los hitos alcanzados pero lo más importante es que esta experiencia y aprendizajes son la base de nuestra mirada al futuro. El futuro es hoy y es nuestro foco.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Laboratorios Bagó cumple 90 años brindando productos y servicios de excelencia con el propósito de mejorar la salud y el bienestar de las personas. La compañía ha invertido en el país a lo largo de su historia y a pesar de los desafíos de los diferentes contextos de la Argentina y el mundo ha podido crecer, expandirse y continuar ofreciendo fuentes de trabajo de calidad.

Con una visión de crecimiento del país, en Bagó buscamos políticas que fomenten un entorno regulatorio eficiente, predecible que generen confianza para atraer inversiones que potencien la I&D, la innovación en tratamientos y tecnologías, y la creación de alianzas público-privadas.

Además, es fundamental promover una mayor accesibilidad a tratamientos innovadores para los pacientes. El crecimiento del sector requiere, también, fortalecer la formación de profesionales en ciencia y tecnología, potenciar la digitalización que acompañe la innovación, el desarrollo y la sostenibilidad.

Baigun Realty

MATÍAS CHIROM
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año tuvimos un gran desafío:

redefinir nuestra empresa y trabajar para darle vida a una nueva visión del Real Estate, basada en la trayectoria y respaldo de 70 años de la marca Baigun. Así, nuestro foco fue transformarnos en una comunidad de negocios inmobiliarios que abarca

las operaciones 360°, impulsando nuevas oportunidades y fortaleciendo la industria. Trabajamos para cambiar la percepción tradicional de las inmobiliarias, renovando nuestra mentalidad interna, optimizando proce-

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

**PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

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

sos y compartiendo nuestra experiencia para inspirar a otros a seguir este camino. Así, el 2024 ha sido un gran año de crecimiento para BAIGUN REALTY, acompañado por políticas favorables para el sector, que logramos aprovechar al máximo.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Continuar creciendo e innovando en el sector, elevando la calidad y sumando talento, mientras posicionamos a la compañía como un socio estratégico para impulsar negocios inmobiliarios, con el firme propósito de mejorar la calidad de vida en la ciudad.

Nos proponemos crear polos comerciales

en áreas sin actividad previa, transformándolas en espacios llenos de vida, con mayor seguridad, más empleos y una mejor calidad de vida para todos, reinventando el Real Estate. Queremos demostrar que hacemos las cosas de manera diferente: incorporando tecnología, adoptando un modelo corporativo, utilizando enfoques de llegada no convencionales y fortaleciendo a nuestro equipo para ofrecer el mejor servicio, manteniéndonos como referentes en las Zonas Baigun.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Además de las iniciativas ya implemen-

tadas y en vigor, como la ley de bases, el blanqueo de capitales y la reforma de la ley de alquileres, que han impulsado nuevos negocios y revitalizado la confianza en el sector inmobiliario, estamos convencidos de que el desarrollo de créditos hipotecarios accesibles —tanto por entidades bancarias como financieras no tradicionales— será esencial para continuar dinamizando el mercado y facilitando el acceso a la vivienda en toda la Ciudad.



Centro Médico Integral Fitz Roy

IVÁN SCHUSTERHOFF
DIRECTOR DE OPERACIONES

Institucionalmente, ¿qué balance hace del año transcurrido?

El 2024 ha sido un año desafiante, pero también de grandes aprendizajes y logros importantes para el Centro Médico Integral Fitz Roy. Nos enfocamos en garantizar una atención médica de calidad, ampliando nuestra infraestructura y optimizando nuestros servicios para adaptarnos a las necesidades de un sistema de salud en constante transformación. En un contexto marcado por el aumento de costos y limitaciones en el acceso a servicios médicos, decidimos dar un paso adelante inaugurando una nueva unidad de negocio. Este servicio está diseñado para ofrecer estudios diagnósticos de manera ágil, accesible y económica, simplificando los procesos de atención y mejorando la experiencia de nuestros pacientes.

Con más de 50 años de trayectoria como líderes en salud ocupacional, especialmente en Accidentología y Medicina Laboral, hemos ampliado nuestra propuesta para incluir un servicio médico integral dirigido al público general. Esta nueva

unidad cuenta con tecnología de diagnóstico de última generación: resonancias magnéticas, tomografías, ecografías, análisis de laboratorio y radiografías, todos disponibles sin turno previo. Además, hemos incorporado una agenda amplia que abarca diversas especialidades médicas.

La comodidad y accesibilidad han sido ejes centrales en esta expansión. Los pacientes ahora pueden acceder a un turno en menos de 48 horas y obtener resultados casi inmediatos, o en un plazo máximo de 48 horas posteriores al estudio, con costos entre un 10% y un 15% inferiores al promedio del mercado. Esto refuerza nuestro compromiso de brindar servicios eficientes y al alcance de todos. Finalmente, la incorporación de herramientas tecnológicas como la digitalización de las recetas electrónicas, junto con estos avances, refleja nuestro compromiso con la innovación y la excelencia, incluso frente a un año desafiante desde el punto de vista macroeconómico. Miramos hacia el futuro con optimismo y con la convicción de seguir mejorando la

atención médica para nuestros pacientes.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para el próximo año, nuestras expectativas se centran en consolidar los avances logrados durante el año 2024 y seguir creciendo como referentes en el ámbito de la salud. Con la inauguración de nuestra nueva unidad de negocio enfocada en estudios médicos ágiles y accesibles, nuestro objetivo es seguir llegando cada vez a más personas que requieran estos servicios.

Además, planeamos incorporar tecnología aún más avanzada en nuestras áreas de diagnóstico por imágenes y laboratorio, optimizando aún más los tiempos de respuesta para los pacientes. Nuestra meta es reducir los tiempos de espera para los resultados a menos de 24 horas en un mayor porcentaje de los estudios realizados.

En el ámbito de la medicina laboral, queremos ampliar nuestra oferta de especialidades médicas y programas de prevención, especialmente aquellos enfocados en la salud ocupacional y medicina labo-

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



ral, áreas en las que somos líderes durante más de 50 años.

Otro pilar para 2025 será el fortalecimiento de nuestro equipo humano. Prevemos implementar nuevos programas de formación continua y bienestar laboral, asegurando que nuestros profesionales estén a la vanguardia de las prácticas médicas y que nuestro ambiente de trabajo siga siendo uno de los mejores del sector. Finalmente, seguiremos comprometidos con nuestra misión de ofrecer servicios accesibles y de alta calidad, ajustando nuestros costos en un contexto económico complejo y manteniendo una visión sostenible en todas nuestras operaciones. Aspiramos a que 2025 sea un año de expansión y de consolidación de nuestra propuesta innovadora en el cuidado de la salud.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Desde nuestra perspectiva en el sector salud, consideramos que las siguientes políticas serían clave para promover el crecimiento económico: Inversión en salud pública: Una economía saludable depende de una población saludable. Es crucial aumentar los presupuestos destinados a hospitales, clínicas y programas de prevención, mejorando el acceso y la calidad de los servicios. Fomento de la innovación y la tecnología: Incentivar la investigación y el desarrollo en sectores clave, incluida la salud, puede generar empleos de alta calidad y mejorar la competitividad del país. Estabilidad macroeconómica: Reducir la inflación y estabilizar el tipo de cambio

son medidas esenciales para fomentar inversiones a largo plazo en sectores como el nuestro, que dependen de insumos importados.

Facilidades para la formación de talento: Invertir en educación y capacitación técnica en áreas estratégicas, como la medicina y las ciencias de la salud, fortalecerá nuestra capacidad de responder a los desafíos del futuro.

Políticas de inclusión social: Promover la equidad en el acceso a los servicios esenciales, incluida la salud, garantizará un desarrollo más equilibrado y sostenible para el país.

Esperamos que estas iniciativas permitan no solo un crecimiento económico sólido, sino también una mejora sustancial en la calidad de vida de todos los argentinos.



DIA Argentina

AGUSTIN IBERO
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En un contexto macroeconómico complejo, marcado por una fuerte contracción del consumo, Dia Argentina ha logrado avanzar en cuota de mercado gracias a una propuesta de valor omnicanal única en proximidad y a la fortaleza de la marca en el país. Asimismo, por segundo año consecutivo, fuimos reconocidos como una de las marcas más cercanas a los argentinos y que los acompañan en la situación actual. Esto es el resultado del trabajo que hicimos tomando 2024 como una oportunidad para poner en valor el acompañamiento de Dia al consumidor. Con más de 27 años en el país, diariamente trabajamos guiados por nuestro propósito: estar cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos. Nuestra compañía ofrece un servicio esencial que conecta con el corazón de los barrios y, además, genera un gran impacto económico en las comunidades en las cuales

está presente con oportunidades de empleo y emprendimiento.

El canal online es también un motor de crecimiento para la compañía registrando un progreso sólido a lo largo de todo el año. Tan solo en el primer semestre, duplicó el crecimiento promedio del eCommerce general.

En Dia Argentina, seguimos apostando por una propuesta de valor única en proximidad y precios competitivos, lo que, combinado con la fortaleza de nuestra marca, ha permitido afrontar con resiliencia un contexto macroeconómico complejo.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

De cara al próximo año, esperamos mejoras en el consumo. Aunque puedan presentarse obstáculos o imprevistos, los planes de Dia son a largo plazo, al igual que el compromiso que la cadena tiene con Argentina. El buen desempeño de la compañía y el progreso de los resultados nos brindan una mirada optimista hacia 2025. Nuestro gran propósito es continuar con-

solidando nuestro liderazgo en proximidad y simplicidad, y para ello seguiremos trabajando en nuestra propuesta de valor al cliente, apoyados en nuestros pilares de precios y promociones atractivas, cercanía y accesibilidad.

En línea con esto, continuaremos potenciando nuestra marca propia y desarrollando nuestra propuesta personalizada con Club Dia y también a través de Dia online y la App Dia. Y también, buscaremos consolidar nuestro negocio y evaluar nuevas oportunidades de crecimiento orgánico y expansión, donde nuestra presencia de marca y liderazgo puedan ser fortalecidos.

De esta manera, buscamos seguir cumpliendo con nuestro propósito de estar cada día más cerca y, al mismo tiempo, ser la tienda de alimentación preferida por los clientes argentinos.



GDN Argentina

CHRISTIAN THOMAS
CEO

Cuáles son las expectativas y proyectos de su empresa para 2025?

Como compañía tenemos una visión clara de crecimiento y servicio a nuestros clientes, socios comerciales, comunidades y colaboradores. Para 2025, nuestras expectativas se centran en relanzar nuestra relación con la industria, expandir y reforzar nuestra propuesta comercial, así como avanzar en nuestra estrategia de integración regional, con nuestras operaciones en Ecuador y Uruguay. Además, estamos comprometidos con la innovación tecnológica para mejorar la experiencia de compra y optimizar nuestra cadena de suministro. También

buscaremos fortalecer nuestras iniciativas de sostenibilidad y seguir desarrollando relaciones con proveedores locales, contribuyendo así al crecimiento de las comunidades donde operamos.

¿Cuáles fueron los principales obstáculos que enfrentó en 2024? ¿Qué balance hace del año que está por terminar?

En 2024 enfrentamos desafíos importantes, como una creciente presión fiscal a nivel subnacional y una caída en volúmenes y niveles de consumo. Sin embargo, pese a ello, estamos cerrando el año tomando decisiones importantes con el triple objetivo de continuar siendo

preferencia de compra de nuestros clientes; completar el proceso de transformación tecnológica de la compañía; y lograr nuestros resultados de negocio. Ese es el norte que nos hemos fijado.

¿Qué políticas públicas podrían contribuir a darle impulso a su sector?

Sin duda, la generación de espacios de articulación público-privado con el gobierno, la simplificación normativa, así como el desarrollo de políticas que promuevan el crecimiento del consumo, el desarrollo inversiones, la formación de nuevo talento y la formalización del comercio.



Honda Motor de Argentina

TAKASHI FUJISAKI
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2024 fue un gran año para Honda en Argentina; tuvimos muy buenos resultados; nos encontramos cerrando el año con un balance positivo ya que logramos fortalecer nuestros line-up en todas nuestras divisiones de negocio, y seguimos impulsando la producción local y la exportación.

Continuamos siendo la marca de motocicletas N°1 en Argentina, la que más produce y vende, y con mayor participación de

mercado. Así, potenciamos la producción nacional con dos nuevos modelos -NAVi y XR300L Tornado- y anunciamos una inversión de USD 15,4 millones para expandir la exportación de piezas fabricadas localmente.

En cuanto a la división de automóviles, también tuvimos importantes novedades con la llegada de los primeros vehículos híbridos de la marca al país: los modelos Civic Advanced Hybrid y CR-V Advanced Hybrid, que incorporan la exclusiva tecnología e:HEV de Honda.

Por otro lado, en la división marine, iniciamos la comercialización del nuevo motor fuera de borda BF350, el primer V8 de Honda en el mundo concebido exclusivamente para la náutica.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Nuestro compromiso es seguir trabajando para lanzar más modelos en las distintas

divisiones de negocios de la compañía: motos, autos, productos de fuerza y marine y así ampliar la oferta al consumidor. Tal es así que en automóviles, por ejemplo, el 2025 iniciará con la presentación del Accord híbrido que también incluye la exclusiva tecnología e:HEV de Honda. Además, continuaremos potenciando nuestro proyecto exportador y la industria local de la mano de inversiones que están en curso. De esta forma, continuaremos ofreciendo productos de calidad para nuestros clientes.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Sería importante fomentar políticas que generen incentivos para productos con nuevas tecnologías más sustentables, así como medidas que reduzcan la carga impositiva e impulsen una mayor competitividad y producción local.



Instituto Médico de Alta Complejidad

NÉSTOR ZIMMERMAN
DIRECTOR

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Las empresas de salud estamos atravesando momentos muy difíciles dado el aumento constante de los insumos y medicamentos, aumentos que fueron por encima de la inflación, las dificultades que están teniendo las obras sociales para poder darnos los aumentos solicitados para mantener un nivel de precios acordes al ritmo de la inflación y el atraso de los pagos por parte de las mismas generan un aumento en el costo financiero, y por último el gobierno eliminó unos beneficios impositivos que teníamos las empresas de salud desde la pandemia, toda esta combinación de factores generan una situación muy difícil para el sector, en el caso particular nuestro logramos tener

una pequeña rentabilidad gracias a un control muy riguroso de los gastos y a la incorporación de nuevos contratos que nos permitieron aumentar la facturación

¿Qué expectativas tiene para 2025?

A pesar de lo mencionado en la pregunta anterior, tengo muy buenas expectativas para el año que viene, la caída de la inflación que se viene dando es muy beneficiosa porque nos va a permitir tener una política de precios y costos más estable, y eso nos va a permitir generar proyectos de crecimiento que en una situación inflacionaria se hace muy difícil

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Yo creo que la política que adoptó el go-

bierno es la correcta, a mi entender todavía falta estimular a las empresas a dar más trabajo, es decir sustituir los planes sociales por planes de fomento a las empresas para contratar nuevos trabajadores, y bajar el costo impositivo laboral, el mismo sigue siendo muy alto y eso hace muy difícil tomar nuevos empleados y en el caso de las empresas de salud en donde la renovación tecnológica es constante, y la mayoría de los equipos e insumos utilizados no se fabrican en el país el estado debería bajar a cero el costo impositivo de los mismos y darnos una línea de crédito subsidiada a tasa cero o cercana a cero para que podamos seguir teniendo equipos de última generación.



Integralis Consulting

IGNACIO MARTÍNEZ ESCALAS
HEAD INTEGRALIS CONSULTING

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Si bien el contexto de incertidumbre post elección y asunción del nuevo gobierno hizo muy lento el comienzo del año, producto de la cautela y expectativa de los actores económicos respecto a las medidas del nuevo gobierno, cerramos un 2024 con un crecimiento del 20% en moneda dura, sobre todo a partir del segundo semestre del año.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

La expectativa para 2025 es la de acelerar el crecimiento dadas la baja de inflación y ciertas medidas que dan previsibilidad de mediano a largo plazo, especialmente en industrias como la minería, el petróleo y la energía. Entendemos que el sector industrial y el de consumo tendrán un repunte bastante más leve comparativamente

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

La principal medida es la salida del CEPO cambiario que permita el flujo de capitales e inversiones asociadas a otras regulaciones (tipo RIGI). Sin esta salida no será posible tener crecimiento sostenido de la economía. También es imprescindible que continúe la tarea de desregulación de que se está llevando a cabo y la consistente política de reducción del déficit fiscal,



Con todo



Fibra



TV



Móvil



Movistar
Arena

MÁS INFO Y CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES CONSULTE EN WWW.MOVISTAR.COM.AR/MOVISTAR-CON-TODO.
TELEFÓNICA MÓVILES ARGENTINA S.A. CUIT 30-67881435-7, AV. CORRIENTES 707, PB, CABA.



Iveco Group Argentina

RICARDO CARDOZO
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2024 fue un año desafiante en todo sentido, desde lo productivo, financiero y logístico, exigiendo un alto nivel de flexibilidad por parte de nuestra organización. Sin embargo, podemos decir con orgullo que logramos no solo adaptarnos a los cambios del mercado, sino también superar las expectativas iniciales en términos de resultados. En Iveco Group, con nuestras marcas IVECO, FPT Industrial, IVECO BUS e IVECO CAPITAL, pudimos capitalizar los 55 años de experiencia en el desarrollo y producción de vehículos comerciales en Argentina para mantener un ritmo de producción sostenible, en sintonía con las necesidades del mercado local y regional.

Este año destacamos por fortalecer nuestro compromiso con la producción sustentable, implementando cada vez procesos más eficientes y ampliando nuestro desarrollo de una gama de productos con soluciones que apuntan a la sostenibilidad. Además, seguimos invirtiendo en la ampliación de nuestra red de concesionarios, abriendo nuevos puntos de atención

al cliente en distintas regiones del país, acercándonos más a las necesidades de los transportistas, quienes son el corazón de nuestro negocio.

Este enfoque de cercanía y trabajo conjunto nos permitió continuar construyendo relaciones de confianza con nuestros clientes, socios y proveedores incluso en un entorno desafiante. Gracias al esfuerzo colectivo de nuestro equipo, la resiliencia y capacidad de innovación de nuestra organización, cerramos el 2024 no solo cumpliendo con nuestros objetivos, sino también sentando las bases para un 2025 con aún más oportunidades de crecimiento y liderazgo en la industria.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

En 2025, buscamos consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado argentino, con un fuerte énfasis en la producción nacional y en soluciones basadas en energías alternativas. Nuestro compromiso con el gas natural refleja nuestra apuesta por tecnologías eficientes y sostenibles. Además, planeamos seguir desarrollando proyectos innovadores para sectores clave como transporte de cargas, agro, minería y energía.

Celebrar 55 años de trayectoria en el país nos inspira a reforzar nuestra contribu-

ción a la industria nacional y a seguir ofreciendo productos y servicios de vanguardia que se alineen con las necesidades del mercado.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

La recuperación económica requiere políticas que fortalezcan el desarrollo del sector autopartista nacional y el acceso a financiamiento para transportistas, permitiendo, entre otros puntos, renovar el parque automotor con tecnologías más limpias, como las que establece la norma Euro VI. La promoción de energías alternativas, especialmente el gas natural y el biometano, será clave para avanzar en la transición energética del transporte mediano, pesado y de pasajeros.

En Iveco Group reconocemos al gas natural como una solución viable y económica para reducir emisiones y mejorar la competitividad del sector. Estas tecnologías son pasos intermedios hacia una descarbonización más profunda, mientras continuamos desarrollando alternativas de largo plazo. Sin dudas lograr esta transformación requiere un esfuerzo coordinado entre el sector público, los fabricantes, y la industria del transporte, trabajando juntos para construir un futuro más eficiente y sostenible.



Kuru

LUIS ARIEL PERALTA ALIANO
CCO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Levantamos nuestra primera ronda

de inversión, desarrollamos nuestra plataforma y activamos nuestros primeros clientes. Todo esto en tan solo 5 meses, por lo cual fue un año muy positivo desde el punto de vista fundacional y de encontrar rápidamente el product market fit.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Esperamos durante 2025 escalar nuestro producto y lograr ser el medio de pago corporativo más relevante de Argentina, llegando a unas 500 empresas y procesando 1M de transacciones mensuales.

¡Financiá tu empresa de una forma confiable y efectiva!

Obligaciones Negociables

Con las ONs vas a poder:

- ✓ Ampliar la planta de producción.
- ✓ Aumentar el capital de trabajo.
- ✓ Adquirir bienes de capital.
- ✓ Desarrollar proyectos de exploración.
- ✓ Abrir sucursales.



Te acompañamos en todo el proceso, salida y licitación en el mercado.

BANCO COMAFI



Contactame para más información:



¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Creo que las condiciones han mejorado durante este año, principalmente deben poder sostenerse las condiciones macroeconómicas

cas que permitan proyectar y planificar (TC, inflación, marco regulatorio, etc). En esa línea, hoy el tramado de fondos de inversión, aceleradoras, angels, y demás tipos de actores que invierten en startups en Argentina

es limitado, deberían generarse condiciones que permitan que ese tipo de instituciones florezcan, generando mayor capital para emprender, estimulando la aparición de nuevas startups y más empleo.

LG Electronics Argentina

ENRIQUE LAFFUE
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2024, la performance de nuestra empresa en términos de envíos de mercadería se dividió en dos etapas. Durante el primer semestre, experimentamos una caída pronunciada del 50%, influenciada por la resolución de deudas y una disminución en la demanda. Sin embargo, en el segundo semestre, observamos un crecimiento interanual superior al 100%, lo que nos permitió promediar una caída anual del 20%. En cuanto al Sell Out, la situación fue similar. Hasta abril, registramos una caída interanual superior al 50%. A partir de mayo

y junio, con la baja de las tasas de interés y la mejora en los planes de financiación, la caída se moderó a un rango entre el 5% y el 35%. Desde julio, comenzamos a ver un crecimiento interanual.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Vemos el 2025 como un año de recuperación, con un mercado de mayor volumen en comparación con 2023. Desde el lado de la demanda, esperamos una recuperación del poder adquisitivo, una reducción de la tasa de interés, una consecuente expansión de la financiación y una baja en la inflación. En cuanto a la oferta, esperamos un aumento en el surtido y la disponibilidad de productos, lo que también generará un mercado de mayor competencia.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para fomentar el crecimiento económico, esperamos que las medidas adoptadas por el gobierno generen estabilidad económica, establezcan reglas claras y gradualmente recuperen la actividad y el bienestar social. En el sector en el que participamos (electrodomésticos, informática y televisión/audio), la recuperación económica y la financiación son cruciales. Con la baja de las tasas de interés, se mejoran los planes de financiación al consumo y, con la estabilidad y desregulación de las importaciones, se incrementa la disponibilidad de productos. Con estas condiciones, el sector puede repuntar significativamente.

Mercedes-Benz Argentina

MANUEL MANTILLA
PRESIDENTE Y CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue un año con grandes desafíos, tanto por los cambios del mercado, las modificaciones impositivas y la creciente competencia. Pudimos sumar al portafolio de la marca, vehículos como la SL, el GLC Coupé, el C43, la GLB Facelift, la GLA Facelift, el Clase E y la CLE. Con relación a Vans, ofrecemos la Sprinter con más se-

guridad y tecnología de serie. Desde este año, el utilitario trae volante multifunción de nuevo diseño, el tablero de instrumentos renovado con display en color, la nueva pantalla táctil multimedia, el sensor de lluvia de serie y el servofreno de emergencia activo con capacidad aumentada respecto de su versión anterior.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

En Mercedes-Benz Argentina ponemos las más altas exigencias en la calidad de nuestros productos, lo que también significa seguir ofreciendo los vehículos más seguros, eficientes en combustible, eléctricos y/o híbridos y de baja emisión. Los Mercedes-Benz son atractivos y respetuosos con

el medioambiente, un aspecto cada vez más buscado por los clientes. Las expectativas son muy buenas, esperamos presentar más modelos eléctricos y continuar lanzando productos innovadores.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Queremos seguir trabajando -en conjunto entre el sector público y el privado- en la competitividad tanto del mercado de exportación como del mercado local. Además, buscamos continuar desarrollando la infraestructura necesaria para acompañar el crecimiento del mercado de los vehículos eléctricos.

Mostaza

PABLO CELLA
DIR. DE MARKETING

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año ha sido muy positivo para Mostaza. Con la inauguración de nuestro local en Formosa, nos convertimos en la única cadena de comida rápida con presencia en todas las provincias de Argentina, marcando un hito en nuestra historia. Este logro refleja no sólo nuestro crecimiento sostenido, sino también nuestro compromiso con la creación de empleo: generamos más de 1.100 nuevos puestos en todo el país. Además, avanzamos en la incorporación de tecnología para optimizar la experiencia de nuestros clientes. Desde la digitalización de pedidos y sistemas de pago más ágiles hasta el lanzamiento de nuestra App 2.0, facilitamos un servicio más rápido, personalizado y lleno de beneficios exclusivos. Otro hito importante de este año fue el lanzamiento de la Mega Épica Huevo en el marco de la Copa América, acompañado de una campaña estratégica diseñada para conectar con los intereses de la Generación Z. La participación de figuras icónicas del fútbol, la música y el entretenimiento, como el Dibu Martínez, Trueno y el equipo de Olga nos permitió generar un impacto significativo durante la Copa, superando nuestras expectativas de ventas. Este proyecto no solo fortaleció nuestra autenticidad y cercanía como marca, sino que también estableció las bases para construir un vínculo sólido y duradero con nuestros consumidores. Sin duda, estamos cerrando el año con grandes logros y nuestra reciente participación en Creamfields, la icónica fiesta de música electrónica, no se quedó atrás. Llevamos nuestro Mostaza Truck, permitiendo que todos los asistentes puedan disfrutar de nuestros mejores combos, lo que refuerza aún más nuestra conexión con el público y nuestra presencia en eventos clave del país.

bol, la música y el entretenimiento, como el Dibu Martínez, Trueno y el equipo de Olga nos permitió generar un impacto significativo durante la Copa, superando nuestras expectativas de ventas. Este proyecto no solo fortaleció nuestra autenticidad y cercanía como marca, sino que también estableció las bases para construir un vínculo sólido y duradero con nuestros consumidores. Sin duda, estamos cerrando el año con grandes logros y nuestra reciente participación en Creamfields, la icónica fiesta de música electrónica, no se quedó atrás. Llevamos nuestro Mostaza Truck, permitiendo que todos los asistentes puedan disfrutar de nuestros mejores combos, lo que refuerza aún más nuestra conexión con el público y nuestra presencia en eventos clave del país.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

El 2025 será un año clave para afianzar nuestro plan de expansión y seguir fortaleciendo nuestra presencia a nivel nacional. Proyectamos abrir más de 30 nuevos locales, superando así las 200 sucursales. En este proceso, continuaremos impulsando el formato All In One, nuestra propuesta más completa, diseñada para ofrecer una experiencia integral en grandes ciudades y áreas de alto tráfico. Al mismo tiempo, buscamos

expandirnos a localidades de hasta 100.000 habitantes, con el objetivo de llegar a más rincones de Argentina. El plan también contempla la incorporación de más de 1.000 nuevos empleados, reafirmando nuestro compromiso con la generación de empleo y el impulso al primer empleo. De esta manera, buscamos aportar valor tanto a quienes disfrutan de nuestros productos como a las comunidades en las que operamos. Por último, continuaremos participando en eventos con iniciativas como el Mostaza Truck, que nos permite acercarnos a nuestro público y estar presentes en los lugares donde ellos se encuentran. Paralelamente, seguiremos priorizando la innovación en la experiencia del cliente, impulsando el uso de tecnología y ampliando las funcionalidades de nuestra app para ofrecer un servicio más completo.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Continuar con un entorno de baja inflación y mayor previsibilidad nos permitirá planificar y seguir invirtiendo estratégicamente en tecnología, capacitación y expansión consolidando nuestro liderazgo a lo largo y ancho del país.

Motorola Mobility Argentina, Uruguay, Paraguay y Bolivia

GERMÁN GRECO
EXECUTIVE DIRECTOR
& GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Sin duda, este año ha sido muy bueno para Motorola. Volvimos a ser la marca que más celulares vendió en el país, con un market share del 48,5% en el

segundo trimestre del año que va de abril a junio, logrando la primera posición en el mercado local. Este resultado es fruto de nuestra estrategia a largo plazo en la Argentina, la cual refleja el cumplimiento de nuestro principal y mayor objetivo: continuar con la democratización de la tecnología, brin-

dando productos con características innovadoras de última generación. En línea con esto, seguimos posicionándonos en el segmento premium con la llegada de la familia motorola edge 50, compuesto por el motorola edge 50 ultra, el cual entró en el top 5 del ranking de DXOMARK, el motorola edge 50 pro, el motorola edge

50 fusion y el motorola edge 50 y, además, le dimos la bienvenida al motorola razr 50 ultra, el nuevo plegable de la familia.

Este año vimos un creciente interés de los usuarios en los equipos plegables que vale la pena destacar. El motorola razr es el dispositivo plegable de mayor crecimiento a nivel global, y aquí en Argentina: las ventas de la última familia razr son 5 veces superiores a las de la generación anterior a nivel mundial, lo que atrae tanto a compradores primerizos como a quienes cambian de marca.

También, continuamos dándole vida a nuestra emblemática familia moto g, la

cual se caracteriza por sus prestaciones únicas a precios accesibles, como sucede con los moto g35 5G, moto g75 5G y moto g85 5G, los últimos lanzamientos que dimos a conocer en el país.

Por otro lado, este año ampliamos nuestro ecosistema con la llegada de nuestros nuevos auriculares, moto buds y moto buds + by Bose; y nuestro producto estrella, el moto tag. Este último es un pequeño tag Bluetooth® LE, con tecnología de banda ultraancha que ayuda a los consumidores a localizar sus objetos más valiosos. Y su principal diferencial, es el único rastreador compatible con todos los

dispositivos Android. Con esto buscamos brindarle a nuestros usuarios un abanico de opciones tecnológicas que va más allá de un smartphone.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Como todos los años, nuestras expectativas son muy altas. El foco estará puesto en continuar ofreciendo un portafolio competitivo de dispositivos y servicios que respeten la relación precio/calidad, llevando prestaciones innovadoras a nuestros consumidores. Sin duda, este es nuestro mayor diferencial, llevamos en nuestro ADN el ser innovadores.



Naranja X

PABLO CAPUTO
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2024, enfrentamos importantes desafíos que pusieron a prueba nuestra capacidad de adaptación e innovación. Uno de los mayores retos fue la regulación cambiante en el sector financiero, lo que nos llevó a revisar nuestros procesos internos y realizar esfuerzos significativos en capacitación y compliance. También enfrentamos una competencia creciente que nos impulsó a diferenciarnos mediante el desarrollo de productos personalizados, como los "Frascos" remunerados, que promueven el ahorro en

Argentina. A pesar de la volatilidad económica, logramos crecer en nuestra base de usuarios, lanzando nuevas funcionalidades que fueron bien recibidas y fortaleciendo alianzas estratégicas que nos posicionan para el futuro. En balance es de un año de crecimiento y aprendizaje, consolidando nuestra resiliencia y compromiso con nuestros clientes.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para 2025 la prioridad será profundizar nuestro propósito de acompañar a las personas en la gestión cotidiana de su dinero. Con una base de más de 7.5 millones de clientes y 140.000 comercios, buscaremos ampliar el acceso a productos y servicios financieros como ahorro, financiación, pagos, cobros y seguros. Nos enfocaremos en desarrollar soluciones innovadoras que promuevan la educación financiera y fortalezcan el bienestar financiero de nuestros usuarios, con la tecnología como base. Aspiramos a que cada vez más personas en Argentina

puedan gestionar sus finanzas de manera sencilla y confiable, alineados con nuestro compromiso de inclusión financiera.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

El crecimiento del sector fintech en Argentina depende en gran medida de políticas públicas que apoyen la innovación, fomenten la inclusión financiera y promuevan la digitalización del dinero. La educación financiera debería ser una prioridad para ayudar a los ciudadanos a gestionar sus finanzas digitales de manera eficiente. Además, es crucial mejorar la infraestructura digital y expandir la conectividad en todo el país, lo que facilita el acceso a soluciones financieras. También es importante implementar un abordaje integral para combatir el fraude y el ciberdelito, fortaleciendo así la confianza en los servicios financieros digitales. Estas políticas contribuirían a ampliar el acceso a servicios financieros y a fortalecer la inclusión económica en Argentina.



Naturgy Argentina

GERARDO GÓMEZ
COUNTRY MANAGER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2024, en términos generales, fue un buen año para nuestras empresas Naturgy BAN, Naturgy NOA y Naturgy San Juan. La recomposición tarifaria de abril nos per-

mitió contar con los ingresos necesarios para continuar brindando un servicio de calidad y en condiciones seguras, realizar las inversiones necesarias y desarrollar nuestros programas corporativos, luego de varios años con ingresos con actuali-

Valorología

En SanCor Salud impulsamos nuevas especialidades que le hacen bien a tu salud.

 **SanCorSalud**
Grupo de Medicina Privada

La buena salud es todo

Conocenos en sancorsalud.com.ar

zaciones tarifarias que no acompañaron los índices de inflación. La recomposición que consistió en adecuar el margen de distribución - único ingreso de las distribuidoras- que, junto al costo del transporte y del gas en el punto de ingreso del sistema de transporte y los impuestos de cada jurisdicción, conforman la factura que paga el usuario del servicio.

Estimamos cerrar el año con un nivel conservado en la demanda de gas por parte de nuestros clientes. Este año se registró uno de los inviernos más fríos de los últimos veinte años y merced a los cambios en materia regulatoria y tarifaria del 2024 hemos podido registrar un muy buen nivel de ventas mientras que los niveles de morosidad se mantienen en términos históricos. Hemos podido cumplir el plan de inversiones impuesto por nuestro ente regulador y pudimos poner en marcha algunos proyectos que nos permiten concentrarnos en mejorar la atención de nuestros clientes, entre los que se destaca un fuerte proceso de cambio tecnológico en nuestros sistemas. Para Naturgy, el 2024 no fue un año más en tanto llevamos adelante la unificación de la marca de nuestras tres sociedades bajo la denominación Naturgy Argentina. Podemos decir que fue un año bisagra en lo que respecta a la gestión integral de nuestras sociedades, tanto en lo que respecta a la gestión regulatoria como a la propia gestión del negocio.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Desde la perspectiva socioeconómica las expectativas son alentadoras. Estimamos que nuestra empresa operará en un contexto macroeconómico favorable, con inflación controlada, salarios en aumento y condiciones propicias para invertir. Asimismo, esperamos sea sancionada la nueva pauta tarifaria emergente de un proceso de revisión quinquenal, que permitirá establecer valores adecuados, que no sólo cubran todos los costos de prestación de servicio, sino que también sean accesibles para los usuarios, promoviendo un equilibrio entre sostenibilidad empresarial y bienestar del cliente. Tenemos confianza en que se abre un nuevo capítulo en nuestro sector, donde se dejen atrás años de funcionamiento irregular del marco regulatorio, y se normalice el negocio y la prestación del servicio en todos los aspectos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

La competitividad es un desafío para 2025: se necesita un dólar más alto (que no genere inflación) y menos costos para producir (entre ellos los impuestos). Entendemos que el mercado de créditos irá creciendo a medida que la inflación baje (y el peso se vaya fortaleciendo). Finalmente, el consumo privado crecería a medida que los salarios suban más que los precios, y se realicen más inversiones en la economía local.

Otro gran desafío es el contar con las nuevas habilidades que requiere el mundo del trabajo en el mercado local, por lo que es vital, la

formación en estas nuevas habilidades.

Desde Naturgy entendemos como positivo el camino iniciado por parte del gobierno nacional para recomponer las tarifas y regularizar el sector. Y en este contexto, la seguridad jurídica es clave.

Esperamos los incentivos para que el sector privado sea el generador del crecimiento: invierta, cree nuevos puestos de trabajo e implemente nuevas tecnologías que permitan mayor productividad. Un ejemplo es la mayor producción desde los yacimientos de Vaca Muerta, y la necesidad de complementar con nuevas obras de infraestructura de gasoductos que permitan llevarlo a las zonas de distribución necesarias para su disposición en los hogares, comercios, vehículos a GNC, industrias y centrales de generación térmicas, a menores costos y con el consecuente ahorro de divisas.

Por otro lado, contar con la disponibilidad de gas en las distintas regiones del país, sumada a las acciones para bajar la inflación y la accesibilidad al crédito, permitirán impulsar la incorporación de nuevos clientes, con su efecto virtuoso en las economías regionales. La construcción de nuevas redes permitirá generar trabajo a instaladores y matriculados de gas natural, ahorro en las familias a partir del uso de un combustible: más económico que otras alternativas como el gas envasado o la electricidad, limpio (es el combustible de la transición energética), disponible 24 x 7 y que permite revalorizar el valor de esas viviendas.



AÑOS CUIDANDO TU SALUD

Celebramos estar presentes en más de 50 países, con 480 productos y 144 patentes. Pero sobre todo nuestro compromiso de estar siempre cerca tuyo, para que disfrutes de un camino largo y lleno de aventuras.



Nestlé Argentina S.A

GIAN CARLO AUBRY

PRÉSIDENTE EJECUTIVO PARA ARGENTINA, URUGUAY Y PARAGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Sin dudas, fue un año muy difícil en el que la recesión y caída del consumo influyó negativamente en los resultados de nuestra compañía. En este contexto, hemos buscado acompañar a los consumidores con promociones, nuevos formatos convenientes e innovaciones a la vez que hemos

mantenido nuestro trabajo para tener un impacto positivo en las comunidades y el planeta.

¿Qué expectativas tiene para 2025? En Nestlé contamos con un amplio portafolio de marcas icónicas y productos innovadores que conectan con las personas todos los días y en todas las etapas de la vida. Con esta

sólida base, confiamos en que la recuperación de la actividad económica nos permitirá aumentar la oferta de nuestros productos, ganar la preferencia del consumidor y volver a crecer. Además, considero que el año que viene será un año con desafíos, en donde la eficiencia y la competitividad seguirán siendo centrales.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Además de buscar reactivar el consumo como un tema central, la previsibilidad y

competitividad serán clave. Parte de esto se logra manteniendo la estabilidad macroeconómica y manteniendo los esfuerzos para quitar aranceles que impacta en los precios. Además, es necesario implementar

estrategias que fomenten la apertura e integración progresiva de Argentina al mundo, y la eliminación de barreras comerciales para facilitar el intercambio de bienes y la libre circulación de personas entre países.



Grupo OMINT

JUAN CARLOS VILLA LARROUDET
PRESIDENTE EJECUTIVO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2024 fue un año muy desafiante para todo el sector de la salud, y estuvo marcado por un contexto económico inestable y reglas cambiantes. Sin embargo, logramos adaptarnos a este escenario y estamos convencidos de que nos llevamos un gran aprendizaje. Nuestro foco se mantiene en el compromiso con la salud y el bienestar de nuestros afiliados, así como también con la calidad del servicio y la innovación.

Este año logramos ampliar nuestra red de prestadores, incorporando profesionales de renombre para brindar una cobertura aún más completa. Además, invertimos en tecnología de vanguardia para simplificar procesos, agilizar trámites y ofrecer una experiencia digital más fluida a nuestros socios y socias.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

En Grupo Omint seguiremos poniendo el foco en brindar un servicio de calidad que asegure el bienestar de nuestros afiliados, fundamentalmente, pero que también permita tener previsibilidad a nuestros colaboradores, prestadores y médicos. En este sentido, el trabajo más fuerte va a estar en hacer más eficientes nuestros servicios y clínicas. Seguiremos impulsando la innovación tecnológica no sólo para mejorar la experiencia del usuario sino también para optimizar los servicios de salud y mantener la sostenibilidad financiera.

A su vez, continuaremos diseñando servicios que se adapten a las necesidades de cada socio/a. Es por eso que, recientemente lanzamos planes médicos para empresas Pymes, con diferenciales de servicios y precios especiales muy competitivos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Desde la perspectiva del sector de la salud, creemos que la recuperación del crecimiento económico requiere un enfoque integral que priorice la estabilidad macroeconómica, la inversión en tecnología médica, la adopción de la inteligencia artificial y la digitalización de procesos. Políticas que fomenten la inversión privada en salud, simplifiquen las regulaciones y promuevan la competencia, son fundamentales para mejorar la eficiencia y la calidad del sistema. Asimismo, es crucial impulsar la investigación y el desarrollo en el ámbito de la salud, para generar nuevas soluciones y mejorar la atención médica a largo plazo. La creación de un entorno propicio para la innovación y el desarrollo del talento, sentará las bases para un crecimiento económico sostenible y un futuro más saludable para todos los argentinos.



Cervecería y Maltería Quilmes

MARTÍN TICINESE
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Por ser un período de transición, sabíamos que a nivel consumo iba a ser

un año difícil, que nos exigiría mucha flexibilidad y cercanía con nuestros clientes, consumidores y equipos de trabajo. El esfuerzo por apostar siempre por la creatividad y la innovación para superar los retos que implica esta etapa nos permitió alcanzar algunos hitos, fuimos una de las primeras compañías de consumo masivo

en proponer un pacto, el Pacto Quilmes; seguimos desarrollando BEES, nuestra plataforma B2B; y continuamos apostando por el desarrollo de la categoría en Argentina: invertimos 3 millones de dólares para poner en marcha nuestra primera planta dealcoholizadora, que nos permitió poder elaborar Stella Artois sin alcohol



Hagamos una Gauchada entre todos

CONSEGUIA EN

COMPRÁ UN PAQUETE
Y NOSOTROS DONAMOS UN PLATO

Ta
Da



CERVECERÍA
Y MALTERÍA
QUILMES

y lanzar al mercado Corona Cero; y 5 millones de dólares en nuestra Cervecería Acherl en Tucumán para poder lanzar la primera cerveza sin gluten del país.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Nuestra meta el año que viene es continuar consolidando este proceso de transformación digital que configuró una verdadera revolución en toda la compañía, que apunta a innovar nuestra forma de conectarnos con clientes y consumido-

res, adaptándonos a sus necesidades y prestando atención a las nuevas tendencias. De esta forma, seguimos trabajando para avanzar hacia una categoría más amplia, inclusiva y sostenible. Tenemos expectativas en que 2025 sea un mejor año en términos de consumo. Nuestro compromiso con Argentina y su desarrollo socioeconómico sigue firme, algo que nos marcó en estos 130 años de historia en el país.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Es fundamental tener políticas que construyan confianza, previsibilidad y seguridad jurídica que alienten la inversión y los proyectos del sector privado. En este sentido, consideramos clave la transformación del sistema tributario para que sea simple, competitivo y transparente, con impuestos que faciliten el desarrollo de negocios, el crecimiento industrial y la creación de empleo.



Sancor Salud

FERNANDO WERLEN
DIRECTOR GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue un año complejo. Nuestro rubro, la medicina privada, estuvo impactado de manera constante. En general, el 2024 fue un año para ser muy analíticos y flexibles, para tomar las decisiones acertadas sobre la gestión en curso y la planificación de nuestros negocios.

Nos orientamos a lograr el estado de equilibrio, que posibilite la sostenibilidad del negocio y garantizar calidad en los servicios, que es nuestro diferencial.

El contexto complejo nos interpeló a seguir perfeccionando un modelo de gestión que contemple las diversas realidades y dé opciones, para seguir conteniendo a los usuarios del sistema.

Podemos decir que atravesamos el desafío 2024 con creatividad, cautela y un inmenso compromiso con nuestros asociados, pensando permanentemente en generar todas las alternativas para que puedan continuar con accesibilidad a las coberturas, esto incluye también el vínculo con los 200.000 prestadores que conforman la cartilla médica.

Los más de 800.000 argentinos que cuidamos, y los nuevos asociados que nos eligen mes a mes, renuevan nuestro compromiso con la salud de la gente.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Mirando hacia el futuro, las expectativas de SanCor Salud tienen que ver con continuar afianzando el liderazgo, que es reflejo de la solidez de nuestros servicios.

Los desafíos persisten en un escenario signado por los vaivenes, y desde nuestra empresa, los abordamos con adaptabilidad, y con la expectativa de que se genere una transformación positiva en las variables macroeconómicas y una estabilización de la tendencia, que repercuta en mayor actividad y empleabilidad. Deseamos que la economía de Argentina inicie un proceso de recuperación sostenido, que posibilite la planificación en el mediano y largo plazo.

Desde nuestra empresa, continuaremos fortaleciendo nuestro Grupo de bienestar, con estrategias en otros rubros además de la salud y apostando a la innovación como gran aliada.

Los ejes de construcción se sostienen en un fuerte compromiso hacia la atención personalizada y un desarrollo mayor de la telemedicina. Sabemos que las mejoras tecnológicas han venido a replantear el modelo de atención en la salud, y las asimilamos para responder a cada asociado, en el punto del país en el que este.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Consideramos que la prioridad para el estado debiera ser trabajar en detectar las causas estructurales y unificar criterios de abordaje.

En esa recuperación, estabilizar la macroeconomía, flexibilizar las políticas tributarias para que se potencie el entramado productivo y posibiliten motorizar el sistema de producción y servicio para generar nuevo empleo, que a su vez reactive el consumo. Generar entornos y políticas que den confianza a los inversores internos y externos y reglas claras y estables para que pueda expandirse el emprendedurismo y la innovación, junto con el nacimiento de nuevas pymes. Fortalecer el capital humano poniendo en primer lugar la educación.

Necesitamos poner el tema de la salud en la agenda del estado y de la sociedad. En muchos países del mundo ocupa un lugar central y debemos lograr que para nuestro país sea así. Debemos involucrar a todos los sectores que componen este sistema. La articulación público-privada es clave así como también la inversión y la combinación adecuada de recursos humanos, infraestructura, equipos, medicamentos y tecnologías sanitarias para garantizar la atención a todos.

Tenemos mucho por hacer pero sé que tenemos con qué. Como argentinos tenemos la inteligencia y las herramientas, debemos trabajar con humildad y colectivamente en acuerdos que puedan llevar esos anhelados enunciados a verdaderas concreciones.

FATE.
COM.
AR

fate

CON EXIMIA BY PININFARINA

EL QUE ROMPE NO PAGA



GARANTÍA CONTRA ROTURAS ACCIDENTALES POR 6 MESES





Sancor Seguros

EDUARDO ESTRADA
DIRECTOR DE CLIENTES Y
MARKETING

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Como todos sabemos, el 2024 ha sido un año con un comienzo muy complicado que ha puesto a prueba nuestra capacidad de adaptación y resiliencia. En un contexto de alta volatilidad, inflación y caída de la actividad económica, nuestro esfuerzo se ha centrado en trabajar junto a nuestros Productores Asesores para responder a las necesidades de los asegurados sin comprometer la calidad del servicio.

Más allá de los vaivenes que hemos tenido que atravesar como industria, podemos decir que desde nuestro grupo asegurador logramos superar con éxito este difícil contexto y vemos que las tendencias comienzan a cambiar de manera positiva.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Somos optimistas pensando en el 2025, creemos que vamos por el camino de la

recuperación económica, aún queda mucho por hacer, pero podemos vislumbrar ese horizonte.

Continuaremos consolidando nuestro liderazgo, con propuestas de productos y servicios diseñados para cada necesidad, tanto de individuos como empresas. Seguiremos trabajando arduamente en innovación. Estamos invirtiendo en tecnología aplicada a nuestro negocio core para mejorar procesos y experiencia del cliente.

Además, seguiremos con el compromiso de instalar una mayor conciencia aseguradora en los argentinos, con un fuerte trabajo en la prevención de siniestros, en el cuidado de la salud y el compromiso social que llevamos adelante a través de nuestra gestión de sustentabilidad. Es importante trabajar sobre la importancia del seguro y su rol en la sociedad, ya que no solo protege a las personas y a las empresas contra riesgos, sino que promueve la estabilidad económica y fomenta la inversión, proporcionando tranquilidad

ante imprevistos. Es en este punto donde debemos seguir insistiendo y centrando nuestros esfuerzos.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

En primer lugar, que continúe el camino para bajar la inflación, y a partir de allí comenzar una etapa de reactivación de la economía y recuperación del empleo, con lo cual vemos con muchas y buenas expectativas ese recorrido que se inició.

En lo que se refiere a nuestra industria, el sistema de riesgos del trabajo es un tema urgente a tratar ya que la litigiosidad sigue sin poder frenarse, resultando un riesgo difícil de sostener con esta realidad.

Desde el Grupo Sancor Seguros estamos siempre dispuestos a colaborar y a compartir nuestros conocimientos y nuestra experiencia, para generar soluciones en el ámbito asegurador a través de las diferentes cámaras y espacios de los que participamos.



Scania Argentina

OSCAR JAERN
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Nuestro balance de 2024 es altamente positivo, reflejando el avance de iniciativas alineadas con nuestro propósito de liderar el cambio hacia un sistema de transporte más sustentable. Este año,

presentamos en Argentina nueva línea Súper, una innovadora plataforma de camiones que logra un ahorro de combustible del 8%, convirtiéndose en el tren motor más eficiente de la historia de nuestra compañía.

Asimismo, seguimos promoviendo el uso de combustibles alternativos a través de la línea Green Efficiency, compuesta por camiones, buses y motores que funcionan con gas y biogás. El incremento en el número de vehículos pesados que utilizan GNC como combustible nos permitirá dar el siguiente paso hacia el biometano, un combustible renovable que reduce hasta

en un 90% las emisiones contaminantes y fomenta la economía circular.

Complementariamente, nos mantenemos enfocados en el desarrollo de programas de servicios de reparación y mantenimiento, que optimizan la operatividad de las flotas de nuestros clientes, gracias a nuestra gestión de flotas apoyada en conectividad y digitalización.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

En 2025, continuaremos invirtiendo en nuestra planta de Tucumán y red de concesionarios, impulsando soluciones más eficientes y sostenibles que prioricen la

preservación del medio ambiente y fortalezcan nuestro compromiso con un negocio responsable. Además, seguiremos brindando un acompañamiento personalizado a nuestros clientes, para contribuir con el crecimiento de sectores clave para la economía argentina, como el agro, la industria del Oil & Gas y la minería.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Confiamos en que en 2025 proliferará el

crecimiento de la industria y el incentivo a la producción, contribuyendo positivamente a la economía. Continuamos trabajando mediante alianzas estratégicas para promover un sistema de transporte más sustentable. Por este motivo, creemos que sería muy importante para la industria automotriz que se establecieran metas de reducción de emisiones, para fomentar combustibles más limpios. Esto es muy importante dado que el futuro de la movilidad avanza hacia la electrifica-

ción, y para eso es necesario atravesar pasos intermedios: nuestra propuesta es que se genere primero una masa crítica de vehículos que utilizan gas como combustible, para poder implementar luego la tecnología del biometano.

Respecto a las políticas públicas 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.



Segurarse

ALBERTO GABRIEL
CEO Y PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

A Segurarse le fue muy bien este año respecto al crecimiento pero principalmente nos fue muy bien con la integración de nuevas tecnologías con inteli-

gencia artificial que creemos que van a dar sus frutos para el año que viene en una forma muy trascendental. Respecto a negocios de venta, ganamos varias solicitudes.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Creemos que con lo trabajado durante el 2024 nos va a dar un volumen importante de facturación nueva para el 2025. Nuestra expectativa es crecer, como mínimo, un 40% por encima de la inflación.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Para recuperar el crecimiento económico creo vamos bien, que se le está dando certeza en seguridad jurídica que es interesante. Por otro lado, los inversores nos están mirando de otra manera pero el rubro de seguros está atado del crecimiento económico en general. Distintas actividades que van a estar impulsadas más rápidamente sobre todo minería y petróleo, y eso va a tener un impacto fuerte derra-



Shell Argentina, Chile y Uruguay

GERMÁN BURMEISTER
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue un año muy importante para toda la industria energética, para Shell y para mí en lo personal. Volví a vivir en Argentina en agosto, después de 20 años de trabajar en el exterior, y me reencontré con un sector en pleno apogeo y con una

empresa que cumplía 110 años de historia en Argentina, pero con un equipo joven y con ganas de ser líderes de la transformación energética del país. Este año empezamos a transitar el camino hacia el futuro optimista que nos ofrece el sector energético.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Somos optimistas. Argentina tiene los recursos naturales y humanos para ser un

actor energético global y desde Shell queremos contribuir desde un lugar de liderazgo a ese objetivo. Varnos a seguir invirtiendo para crecer en nuestros proyectos en curso en Vaca Muerta y aprovechar las oportunidades que veamos. Queremos llevar nuestra producción de 50.000 a 70.000 barriles diarios de petróleo y ampliar nuestra capacidad de procesamiento con una primera planta de 15.000 barriles y 2 millones de metros cúbicos de gas en

Bajada de Añelo, donde somos socios de YPF. Y explorar nuevas oportunidades de inversión que se presenten.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Los proyectos energéticos requieren

grandes inversiones y para atraer esos capitales es necesario ser competitivos y contar con condiciones de inversión estables y previsibles en el largo plazo. Llevamos invertidos más de 3.000 millones de dólares en Vaca Muerta y solo este 2024 invertimos 600 millones de dólares,

pero si se levantan las restricciones al acceso de divisas y otras regulaciones que todavía nos restan competitividad, la inversión de todo el sector puede ser mucho más grande.



Singular Stories

SEBASTIÁN ANGELINI
FOUNDER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año fue clave para Singular Stories, ya que a nivel internacional hemos expandido nuestra presencia con espectáculos en Chile, incluyendo celebraciones emblemáticas para marcas globales como McDonald's y JOIA.

De manera complementaria, logramos marcar un hito en el entretenimiento aéreo en Argentina, brindando a las marcas por primera vez la posibilidad de realizar shows de drones: comenzamos por el lanzamiento de la marca con un show en el corazón de Puerto Madero, con presencia de los gerentes de marketing y CEOs de las principales empresas del país. Además, estuvimos presentes en el "Media

Day" que reunió a las agencias de medios más grandes del país y nos estamos preparando para la temporada alta de nuestro negocio, la temporada de verano, en donde estamos seguros que sorprenderemos a las nuevas audiencias de la mano de shows exclusivos para empresas de primer nivel global.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Para 2025 nuestras expectativas son muy ambiciosas con la consolidación de la compañía en el país, que permitirá garantizar una experiencia visual inmersiva y emocionante para los clientes y audiencias. Nuestra propuesta de fusionar arte y tecnología sin lugar a dudas resuena en el público, y el impacto de nuestras producciones personalizadas es muy positivo. Por ello esperamos que el mercado argentino continúe familiarizándose y demandando este tipo de espectáculos. Planeamos expandir nuestras operaciones para llegar a nuevos públicos y explorar diferentes sectores, especialmente dentro de

las áreas de marketing y activación de marcas, donde vemos un gran interés por integrar experiencias innovadoras y transmitir sus mensajes de una manera totalmente disruptiva y de impacto. Además, apuntamos a seguir ampliando nuestras capacidades en el diseño y personalización de shows, para ofrecer a nuestros clientes un nivel de personalización cada vez más profundo y alineado con sus valores y objetivos. Nuestra meta es que los shows de drones se conviertan en una opción indispensable para quienes buscan un impacto memorable y diferenciado en sus eventos. De esta manera, nuestros drones, propios y de última generación, junto con el equipo de expertos que calibra cada detalle, aseguran un nivel de excelencia en la calidad visual y artística de cada show a través de un proceso que contempla el diseño de las figuras 3D que componen cada espectáculo, presentando una nueva razón para mirar al cielo.



Sinteplast

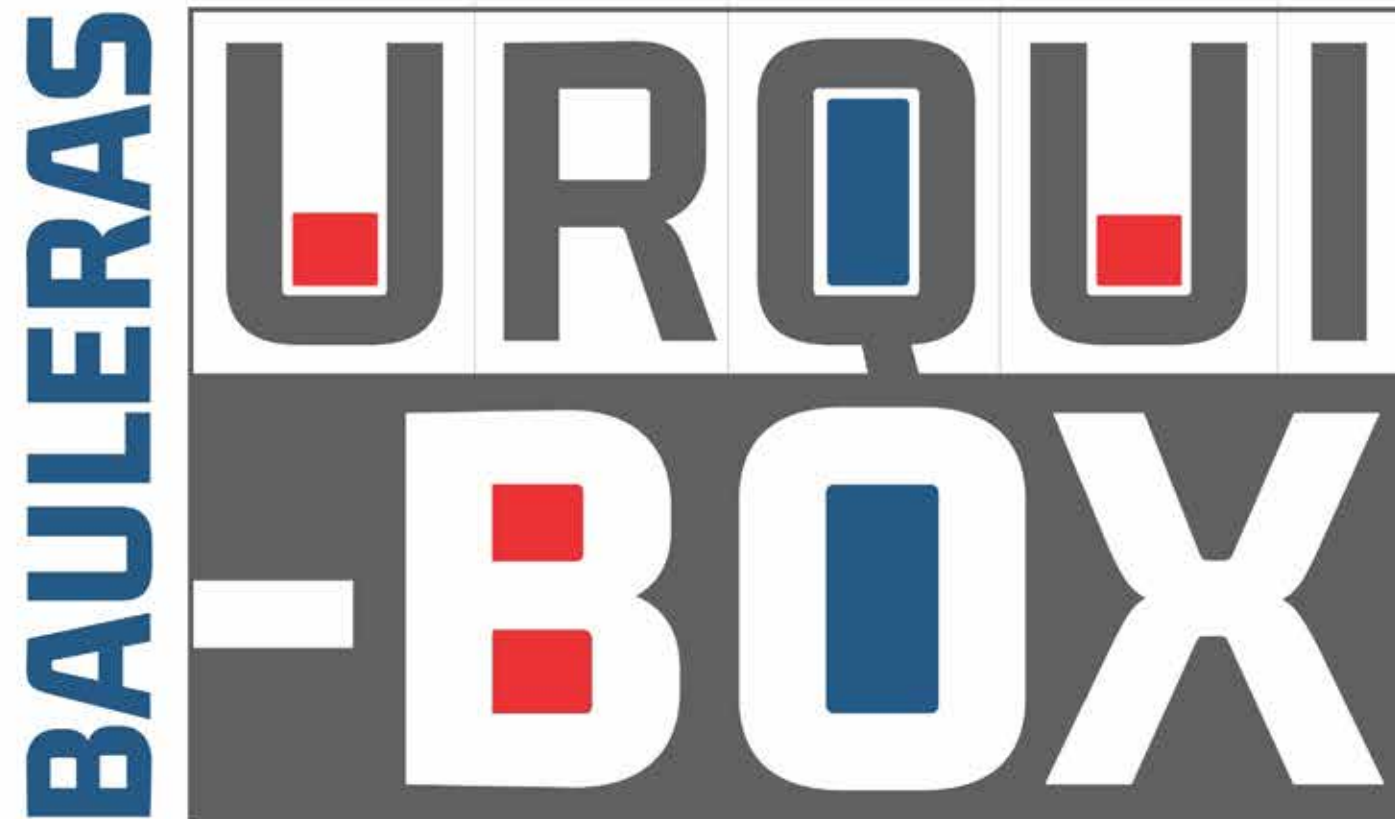
MARYSOL RODRÍGUEZ
GERENTE DE RELACIONES
INSTITUCIONALES

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Hemos observado una disminución en nuestras ventas debido a la com-

pleja situación económica que atraviesa el país. Sin embargo, continuamos fieles a nuestro ADN, trabajando sin reducir los niveles de producción. A pesar de este contexto, esperamos una recuperación en los próximos meses, impulsada por una reactivación general del mercado. Más allá de las circunstancias coyuntu-

rales, seguimos innovando para mantenernos como líderes del mercado, desarrollando productos que se adapten a las diversas necesidades de las personas en cada etapa de sus vidas. Por ejemplo, lanzamos recientemente Recuplast Atérmico, un impermeabilizante para techos y muros que representa la innovación



➔ **Promo Apertura** ➔
Primer Mes Bonificado

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



info@urqui-box.com.ar



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

- Espacios de
almacenamiento
temporales y
permanentes.

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

- Renovación mensual
automática.

www.urqui-box.com.ar

de Sinteplast. Es el primer producto de su tipo desarrollado en Argentina: una membrana atérmica, reflectiva, impermeable y 100% acrílica que reduce el consumo energético al disminuir hasta 10 grados la temperatura del hogar, con una garantía de 15 años.

También celebramos los 25 años de Colorshop, la cadena de pinturerías líder en Argentina, única con presencia en todas las provincias y la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, llevamos a cabo la iniciativa social Colores que Suman, un proyecto que busca transformar y renovar instituciones y ONGs, reforzando los valores y el sentido de pertenencia de cada franquicia con su comunidad local. Esta iniciativa comenzó en Mar del Plata y se extendió a ciudades como Posadas, Ledesma, San Juan, San Nicolás y Puerto Madryn, logrando un impacto positivo en cada región.

Datos destacados de Colores que Suman: Más de 12.200 km recorridos en 7 meses.

+240 voluntarios y 225 horas dedicadas a pintar.

Alcance en redes sociales: más de 4.100.000 cuentas y +130 horas de visualización.

Además, Colorshop se asoció con Háblalo, convirtiéndose en la primera cadena de pinturerías de la región en implementar esta solución inclusiva. La herramienta permite que personas con discapacidades comunicacionales puedan expresarse sin barreras y realizar consultas en cualquier sucursal del país.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

Nuestras expectativas para 2025 se centran en continuar creciendo y consolidándonos en los mercados donde operamos. Si bien somos líderes en Argentina, el desafío es mantener este liderazgo en un contexto que esperamos sea más favorable.

Para ello, seguiremos evaluando oportunidades de inversión que fortalezcan nuestras operaciones y expandan nuestro alcance. La innovación, uno de nuestros pilares fundamentales, se sustenta en la

reinversión constante para mejorar nuestra línea de productos y procesos.

Argentina tiene un bajo consumo de pintura en comparación con otros países, con un promedio de 5,5 litros por persona al año frente a los 10 litros en Brasil. Esto demuestra el potencial de crecimiento del mercado local y nos motiva a seguir apostando por el desarrollo del sector.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Es fundamental adoptar una mirada más industrialista, promoviendo la inversión, el desarrollo y la producción. Ahora que la macroeconomía muestra cierta estabilidad, es crucial trabajar en la normalización del abastecimiento de materias primas y bienes de capital.

Asimismo, se deben implementar políticas que impulsen a las PyMEs, otorgándoles incentivos para potenciar su desarrollo. Las PyMEs son el motor del crecimiento económico y su fortalecimiento es clave para el progreso del país.



TikTok

ASTRID MIRKIN
GENERAL MANAGER
BUSINESS SOLUTIONS
SOUTH CONE

algo nuevo que los entretenga y les permita ser auténticos. El 81% de nuestros usuarios sienten que pueden ser ellos mismos en la plataforma.

¿Qué expectativas tiene para 2025?

TikTok es una plataforma de entretenimiento que conecta personas con contenidos de su interés. Tenemos el desafío de ayudar a las marcas a conectar con su público y TikTok está cambiando la manera en que la gente se comporta, consume e interactúa con sus comunidades. Esta misma comunidad es la que enciende una mentalidad transformadora, que llamamos "Valentía Creativa". En este sentido, el 68% de nuestros usuarios están de acuerdo en que TikTok es donde la gente siempre encuentra nuevas formas de ser creativa, según un estudio realizado por Flamingo Group.

Asimismo, hay un espacio muy grande para las marcas de ganar todavía más relevancia en la plataforma. Por ejemplo, Hoy existe un proceso llamado "community commerce", que es como un gran boca a boca digital en el que las personas usan TikTok para recomendar productos o revisar los que ya poseen. Desde ya, esto implica

una gran oportunidad para las empresas, que tienen la posibilidad de llegar a su público de manera más directa, teniendo a creadores como aliados. Para bajar esto a tierra y ejemplificar, 2 de cada 3 usuarios en Argentina aseguran les gustaría ver información de promociones o descuentos en TikTok.

¿Qué políticas se deberían adoptar para recuperar el crecimiento económico?

Políticas orientadas a generar previsibilidad y favorecer la planificación a largo plazo son fundamentales para impulsar el negocio y la economía en general. Esto no sólo en términos de estabilidad macroeconómica, sino también en relación con la agenda de comercio exterior que está llevando adelante el gobierno. También, y en particular a lo que me compete, en seguimiento al reciente lanzamiento local de TikTok for Business, hay un gran potencial de crecimiento a través de políticas que incentiven el desarrollo de PyMES y emprendedores. Creemos firmemente que nuestras soluciones son una gran herramienta para generar desarrollo económico en todo el ecosistema que conectamos.

Naturgy



¿Querés conocer más sobre cómo ahorrar energía, hacer una huerta en tu casa, o aprende a reciclar?

Entrá en www.cuidemosnuestrosrecursos.com

el portal que hicimos para que aprendas a cuidar el planeta y cuidarte a vos.

