

Revista **Económica**

AÑO XL / N° 194 / NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2025

25/

26
ANUARIO

OPINIONES Y PERSPECTIVAS

LA OPINIÓN DE EMPRESARIOS, INDUSTRIALES,
BANQUEROS Y EMBAJADORES.

Impulsamos Vaca Muerta, **DE ARGENTINA AL MUNDO**



EDITORIAL

El desafío de crecer

Se termina un año en donde las elecciones fueron antes y después las que marcaron el camino tanto de la política como de la economía. El resultado de octubre logró disipar tensiones y convalidar el rumbo que la administración de Milei viene llevando adelante desde hace dos años. Por un lado estamos con un escenario positivo en el que se valora el orden macroeconómico, la estabilidad y la baja de la inflación aún con interrogante de cómo será el próximo año.

En el debe podemos contabilizar el proceso de desindustrialización que se manifiesta con el cierre y suspensiones de empresas, esta siendo muy golpeado el sector PyME, y la consecuente pérdida de puestos de trabajo que no hacen más que sostener la recesión con una demanda que se encuentra muy retraída. Si a esto le sumamos la política de ingreso indiscriminado de productos extranjeros el escenario futuro es un interrogante.

Volvemos a señalar lo que dijéramos un año atrás; no hay país que crezca y se desarrolle sin un empresariado

nacional pujante que lidere esa transformación. No hay proceso económico exitoso en un país sin la industria nacional. Son los empresarios generando riqueza (los dólares que se necesitan para hacer frente a las obligaciones que tiene el país), empleo y pagando impuestos, quienes sostienen al Estado. 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. Por cada empleo que genera hay cuatro puestos de servicios y comercio en la comunidad donde se desarrollan que se crean.

Como es tradición el Anuario de Revista Económica deja ver 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 2026 como así también la opinión de embajadores extranjeros en Argentina.

Económica

Staff

ANUARIO

NOVIEMBRE/DICIEMBRE 2025
EDICIÓN 194

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

LILIA ROSSBACH SUAREZ
Embajadora de México

08

BOLSA DE CEREALES DE
BUENOS AIRES
Ricardo Marra

09

CÁMARA ARGENTINA DE
INDUSTRIAS ELECTRÓNICAS
Guillermo Freund

09

CÁMARA ARGENTINA DE LA
INDUSTRIA FERIA
Pablo Ruda

10

CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA METALÚRGICA DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
Alberto Gesell

11

CÁMARA ARGENTINA DE
PRODUCTORES AVÍCOLAS
Juan Andrés Kútilas

12

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

12

CÁMARA DE LA INDUSTRIA
ARGENTINA DEL SOFTWARE
Pablo Fiuza

13

CÁMARA DE LA INDUSTRIA
QUÍMICA Y PETROQUÍMICA
Jorge de Zavaleta

14

COORDINADORA DE LAS
INDUSTRIAS DE PRODUCTOS
ALIMENTICIOS
Carla María Bonito

15

UNIÓN INDUSTRIAL DE LA PROVINCIA
DE BUENOS AIRES
Alejandro Gentile

16

BBVA ARGENTINA
Hernán Carboni

16

BANCO CREDICOOP
Carlos Heller

20

BANCO GALICIA
Diego Rivas

22

AMANCO WAVIN
ARGENTINA
Victor Guajardo

22

ARCELORMITTAL ACINDAR
Federico Amos

23

LABORATORIOS BAGÓ
Edgardo Vázquez

24

BAIGÚN REALITY
Matías Chirom

24

BOSCH
Leonardo Caccicante

25

DESPEGAR
Paula Cristi

25

DONGFEN ARGENTINA
Marcelo Mauro

26

EPAGOS
Raúl Píccolo

28

FATE
Miguel Canai

28

HAVAS ARGENTINA
María José Ezquerro

30

HONDA MOTORS DE
ARGENTINA
Diego Coelho

31

IVECO GROUP ARGENTINA
Ricardo Cardozo

31

GRUPO MERCK ARGENTINA
Marcelo Ponte

32

MOTOROLA ARGENTINA
Martín Novoa

34

NATURGY
Gerardo Gómez

35

NESTLÉ
Gian Carlo Aubry

36

PRESTIGE AUTO
Daniel Herrero

36

CERVECERÍA Y MALTERÍA
QUILMES
Martín Ticinese

38

SANCOR SALUD
Fernando Werlen

38

SCANIA ARGENTINA
Sebastián Figueroa

40

SHELL ARGENTINA
Germán Burmeister

42

TIC TOC
Astrid Mirkin

42

WESTERN UNION
Maximiliano Babino

Económica

ANUARIO 2025/26

NOVIEMBRE - DICIEMBRE
Edición N° 194



Julio Bitelli
EMBAJADOR DE BRASIL

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

El 2025 fue un año de normalización de las relaciones comerciales de Argentina con sus principales socios y, naturalmente, la relación con Brasil se benefició de ese movimiento más amplio. En lo que va del año, el comercio bilateral ya superó los niveles de 2024 y 2023, y la elevada participación de bienes industriales evidencia la continuidad de nuestra fuerte integración productiva. Brasil y Argentina tenemos un comercio bilateral con valor agregado mayor que con cualquier otro socio. En el MERCOSUR, avanzamos en una importante agenda de acuerdos extra-regionales, con hitos como la finalización de la negociación del acuerdo de libre comercio con la EFTA y la expectativa de que se firme prontamente el acuerdo con la Unión Europea, cuya negociación se concluyó hace un año.

En energía, profundizamos las discusiones para construir una amplia integración entre nuestros países en el sector de gas natural, en base a un Memorando de Entendimiento firmado en el 2024. El Grupo de Trabajo Bilateral y su comité técnico sostuvieron, a lo largo de este año, catorce reuniones sobre rutas, regulación y volúmenes, y la prueba de exportación vía Bolivia, en abril, validó la operatividad del corredor. En agricultura, el comercio agroindustrial siguió creciendo a un ritmo más acelerado que el del comercio bilateral total, apoyado en avances acordados entre los países en temas sanitarios. El turismo bilateral también mostró gran dinamismo: más de 2,6 millones de argentinos visitaron Brasil en 2025 y el flujo de brasileños hacia Argentina se viene recuperando con la mayor conectividad aérea. También se avanzó, este año, en temas importantes para la integración física entre nuestros países, entre los cuales destaco la nueva concesión para la operación y mantenimiento del Puente São Borja-Santo Tomé y la realización de la licitación para la construcción del Puente Porto Xavier-San Javier.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2026?

Las perspectivas para 2026 nos parecen positivas. Las medidas de normalización del comercio implementadas en 2024 y 2025 crearon condiciones para un intercambio más fluido, un renovado potencial para las inversiones bilaterales y una agenda externa más ambiciosa en el marco del MERCOSUR.

La integración energética seguirá dinámica: la complementariedad entre las reservas argentinas y la demanda brasileña posibilitará, inicialmente, una mayor exportación del gas argentino a Brasil en los meses de verano, con la expectativa de que ese suministro se haga permanente en los próximos años. En el

sector agrícola, la expectativa es seguir avanzando en aperturas de mercado. Los temas sanitarios y fitosanitarios son discutidos de manera muy fluida entre los dos países, y las prioridades para el próximo año incluyen, entre otras, el reconocimiento argentino de Brasil como país libre de fiebre aftosa, sin vacunación. En turismo, la expansión de rutas aéreas, con más de 2 millones de asientos previstos hasta el fin de 2025, continuará impulsando la integración en 2026. Y los avances en infraestructura fronteriza, incluyendo la inauguración del Corredor Bioceánico de Capricornio, que creará una muy aguardada ruta entre el Centro-Oeste brasileño y el Noroeste argentino, siguiendo para los puertos de Chile, consolidarán un entorno más favorable para la conectividad regional y el crecimiento conjunto.

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

Las empresas brasileñas tienen relevante presencia en Argentina, y contribuyen para el desarrollo del país, para la generación de empleo y para la innovación productiva. Son 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. Las empresas brasileñas conocen el mercado argentino y es muy común que aquellas que inician su proceso de internacionalización elijan a este país como una primera etapa. Si un escenario de estabilidad se consolida en Argentina, es natural que el interés de las empresas brasileñas se manifieste. Nuestra presencia es diversificada. Estamos en diferentes sectores industriales, que incluyen la industria automotriz, de bebidas, textil y calzados, cosméticos, farmacéutico, petroquímico, siderúrgico, agroalimentario, energético, financiero y servicios de entretenimiento, turismo, transporte aéreo, tecnología y construcción. La presencia de empresas argentinas en Brasil también viene creciendo de forma importante en los últimos años, como el de gas.



José Antonio Viera Gallo
EMBAJADOR DE CHILE

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

Las relaciones entre Chile y Argentina son múltiples e intensas, siempre marcadas por la cordialidad y la voluntad de cooperación.

Se han intensificado por el mayor interés de los empresarios y el Gobierno argentino en el Pacífico.

El intercambio comercial nos destaca como importantes socios regionales.

Hemos visto un flujo de bienes, servicios e inversiones más dinámico y flexible, con una gama comercial más diversa, donde han entrado sectores como servicios basados en tecnologías (principalmente Fintech y Agrotech), manufacturas, acompañados por el tradicional flujo de alimentos, energía e insumos para la industria.

Se han abierto nuevas posibilidades de colaboración que generan entusiasmo en las empresas y disposición a la asociación estratégica. Juntos multiplicamos nuestra inserción global.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2026?

Argentina está viviendo una etapa de cambio económico, que desde Chile se aprecia como una oportunidad para consolidar vínculos de integración productiva.

Tanto en sectores como el energético, minero, logística y servicios, turismo se visualizan posibilidades de crecimiento y fortalecimiento de vínculos comerciales y de cooperación. Si la política de apertura comercial logra avances sostenibles, Argentina vuelve a ser un lugar atractivo para la inversión extranjera. Anteriormente, las empresas chilenas han mantenido cautela en este ámbito, pero actualmente notamos un interés por la Argentina.

Las misiones empresariales de alto nivel que han visitado uno y otro país es una buena prueba de ello. Por otro lado, aunque Chile mantiene una posición estable y previsible en materia macroeconómica, enfrenta el reto de reactivar el crecimiento y diversificar su matriz exportadora. La política de apertura comercial y la red de tratados internacionales continúan siendo una ventaja competitiva, que sirve de plataforma para proyectos conjuntos orientados hacia el Pacífico.

Un desafío impostergable es mejorar sustantivamente la infraestructura de la conectividad terrestre rodoviaria y ferroviaria, así como un funcionamiento eficiente y ágil de los pasos fronterizos. Si se incrementan los flujos de gas desde Vaca Muerta y se avanza en acuerdos de largo plazo, para el 2026 podría consolidarse un corredor energético estable, con beneficios en costos, segu-

ridad de suministro y reducción de emisiones, todo esto en sentido de las políticas de energía verde adoptadas en estos últimos años pro nuestro país.

También cabría esperar mayores exportaciones de productos mineros y agrícolas e importaciones de insumos productivos hacia Argentina.

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

La respuesta a esta pregunta es la diversificación que han tenido las inversiones chilenas en Argentina en los últimos años. Tradicionalmente se han concentrado en sectores como el comercio minorista, la energía y las telecomunicaciones, pero durante el último periodo se han abierto oportunidades principalmente en sectores como servicios, logística y conectividad, así como energías renovables.

La experiencia chilena en concesiones de obra pública y puertos, ha sido un eje para la modernización y apertura de corredores bioceánicos. Del mismo modo, el sector Fintech ha tomado presencia en la apertura a nuevas tecnologías para sistemas de pagos, modernización y la experiencia chilena en la materia es un plus para la vinculación en este sector. Y siguiendo la misma experiencia, la complementariedad entre Argentina y Chile en materias de energías renovables genera un fortalecimiento en materia de seguridad energética regional.

Hay proyectos novedosos como el Humboldt que conectará América del Sur con el Asia gracias a un cable submarino entre Valparaíso y Australia, llevado a cabo por un ente público chileno y Google. Argentina es decisiva para que esta iniciativa tenga éxito uniendo a los países del MERCOSUR con el Pacífico.

En otro campo cabe señalar la cooperación entre el nuevo Centro Espacial chileno e INVAP. Ambos países pueden unir sus esfuerzos para acrecentar su presencia espacial.

La confianza que se está adquiriendo en el mercado argentino sin duda es el principal aliado para enfocar el año 2026. Todo depende de la estabilidad económica, la seguridad jurídica y un trato justo a la inversión extranjera.



**Lilia
Rossbach
Suarez**
EMBAJADORA DE MÉXICO

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

El último año ha registrado una continuidad de las relaciones entre México y Argentina en el ámbito económico y comercial. La relación bilateral ha mostrado avances importantes en materia de diversificación productiva, cooperación empresarial, así como la continuidad de los instrumentos que sustentan nuestro intercambio, como los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) N°6 y N°55. Estos acuerdos siguen siendo pilares fundamentales para impulsar una integración más profunda en sectores estratégicos como la industria automotriz, la agroindustria, la energía y las tecnologías digitales. Naturalmente, toda relación dinámica enfrenta desafíos. En abril de 2025 se presentó un episodio relacionado con la suspensión temporal de exportaciones de ciertos frigoríficos argentinos hacia México, motivado por cuestiones sanitarias y de cumplimiento regulatorio. Este hecho, que fue atendido oportunamente mediante canales institucionales y técnicos, reflejó la importancia de mantener una comunicación fluida y mecanismos de cooperación sanitaria sólidos. Gracias al diálogo permanente entre las autoridades competentes de ambos países, se avanzó en la revisión de los procedimientos y en la búsqueda de soluciones que permitan garantizar la seguridad alimentaria y la continuidad del comercio bilateral en condiciones de confianza y previsibilidad. Más allá de este episodio puntual, el balance general del año es positivo. México valora la disposición de Argentina al diálogo y la cooperación, y reconoce el papel activo del sector privado de ambos países en la construcción de vínculos más estrechos. Existen bases firmes para seguir profundizando la relación, especialmente en ámbitos de innovación tecnológica, agroindustria, energía y salud.

México y Argentina comparten la convicción de que la cooperación económica debe ser un instrumento para el bienestar de nuestras sociedades. En ese espíritu, confiamos en que los aprendizajes de este año fortalecerán la confianza mutua y sentarán las bases para una etapa de mayor complementariedad, estabilidad y crecimiento conjunto.

¿Qué expectativas tiene sobre el desarrollo económico y comercial con la Argentina para 2026?

México y Argentina mantienen una relación histórica de hermandad, construida sobre bases sólidas de afinidad cultural, cooperación y respeto mutuo. Esa relación se ha proyectado también en el ámbito económico y comercial, donde existe un amplio potencial aún por aprovechar. Desde la Embajada de México visualizamos un escenario de oportunidades crecientes para el siguiente año, especialmente en sectores estratégicos, como la industria automotriz, la agroindustria, la energía, la economía digital y el sector salud.

México continuará impulsando el diálogo económico bilateral y la modernización y profundización de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) N°55 y N°6, instrumentos fundamentales para ampliar el comercio de bienes y servicios entre ambas naciones. La renovación del ACE 55, particularmente en el sector automotriz, ofrece una oportu-

nidad estratégica para consolidar cadenas de suministro, mejorar la competitividad y avanzar hacia una integración productiva más equilibrada y sustentable. Confiamos en que 2026 será un año de consolidación de esfuerzos conjuntos, de apertura de nuevas oportunidades de negocios y de profundización de la cooperación tecnológica, científica y empresarial, pilares esenciales para un desarrollo económico más innovador, inclusivo y sostenible. El reciente acuerdo comercial entre Argentina y Estados Unidos introduce un elemento adicional de estabilidad y previsibilidad para el entorno económico regional, mejorar los flujos de inversión y ampliar el acceso a mercados clave. Desde la Embajada observamos que este marco de mayor certidumbre puede contribuir favorablemente al desarrollo comercial argentino y, en consecuencia, a un entorno comercial más dinámico. Al mismo tiempo, reconocemos que el contexto económico y político de Argentina presenta desafíos que pueden influir en el ritmo de expansión de las relaciones comerciales. No obstante, México mantiene su disposición al diálogo y a la cooperación técnica e institucional para fomentar un entorno de mayor certidumbre y confianza mutua, elementos indispensables para el crecimiento sostenido del comercio bilateral.

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

México es hoy uno de los principales inversores latinoamericanos en Argentina, y las perspectivas para el próximo año son alentadoras. Las empresas mexicanas han demostrado un compromiso sostenido con el mercado argentino, apostando por la estabilidad, la innovación y el crecimiento a largo plazo.

A través de la Cámara de Comercio Argentino-Mexicana (CAMEX), la cual tuvo el enorme gesto de nombrarme presidenta honoraria, seguimos acompañando y promoviendo la expansión de empresas mexicanas en sectores clave como el automotriz, la alimentación, la energía, las telecomunicaciones, la industria farmacéutica, el acero y las tecnologías de la información.

Empresas emblemáticas como Coca-Cola FEMSA, ALSEA, América Móvil, MABE, Genomma Lab, Grupo Alfa, y Rotoplas, entre muchas otras, continúan invirtiendo, innovando y generando empleo en Argentina. Incluso, hay ejemplos como el de Grupo Bimbo, que en 2025 cumple 30 años en Argentina y ha manifestado interés en continuar su expansión, con crecimientos de volumen de producción de aproximadamente 7% en 2025.

El compromiso sostenido de estas empresas se traduce no solo en capital económico, sino también en transferencia de conocimiento, desarrollo de proveedores locales y formación de capital humano.

De cara a 2026, prevemos una evolución prudente pero positiva de las inversiones mexicanas, orientada principalmente a sectores con alto potencial de crecimiento y complementariedad productiva, como el software, la digitalización industrial, las energías renovables y la innovación tecnológica. Es natural reconocer que la coyuntura económica y política de Argentina puede incidir en la toma de decisiones empresariales y en los tiempos de expansión o nuevos proyectos de inversión. Sin embargo, la experiencia de las empresas mexicanas en el país demuestra una visión de largo plazo,

basada en la confianza, la adaptabilidad y la convicción de que Argentina continúa siendo un mercado estratégico para México en América del Sur. En ese sentido, la Embajada continuará acompañando a las empresas mexicanas, promoviendo un marco de diálogo constructivo con las autoridades argentinas y facilitando iniciativas que fortalezcan la seguridad jurídica, la cooperación económica y la generación de oportunidades compartidas.

Confiamos en que las inversiones mexicanas en el país continuarán contribuyendo al desarrollo económico, la competitividad y la innovación en beneficio de nuestras sociedades.

BBVA



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.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: C1054AAA).



Bolsa de Cereales de Buenos Aires

RICARDO MARRA
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

La campaña agrícola 2024/25 marcó un punto de consolidación para el sector agroindustrial argentino. Tras los impactos climáticos y sanitarios de la campaña anterior, el país alcanzó una producción estimada de 131 millones de toneladas de granos. Este desempeño fue resultado de condiciones climáticas más favorables, un manejo sanitario más efectivo frente a la chicharrita del maíz y una utilización más eficiente de insumos y tecnología.

En el plano internacional, el año estuvo atravesado por un contexto desafiante: precios moderados a bajos, desaceleración del comercio global, regulaciones ambientales más estrictas y conflictos geopolíticos que afectaron los mercados. Aun en ese marco, la competitividad relativa del agro argentino mostró cierta mejora, gracias a menores costos internos y a un entorno macroeconómico más estable.

Desde el punto de vista económico, el complejo agroindustrial volvió a destacarse como motor del crecimiento nacional, aportando más de USD 33.000 millones en exportaciones, USD 12.000 millones en recaudación fiscal y cerca de USD 43.000 millones en valor agregado. Estas cifras consolidan al sector como el principal generador de divisas del país.

En el plano macroeconómico interno, 2025 estuvo signado por transformaciones profundas. La unificación cambiaria y la reducción parcial de derechos de exportación en varios complejos —especialmente trigo, maíz y economías regionales— modificaron los incentivos productivos. La apertura gradual del cepo y la menor brecha cambiaria mejoraron la previsibilidad comercial y la rentabilidad relativa de los productores. Paralelamente, la inflación mostró una desaceleración sostenida, con un promedio mensual inferior al 4%, reflejando un proceso de estabilización en marcha.

La transición, sin embargo, no estuvo exenta de tensiones. El aumento inicial de tarifas y combustibles, junto con la apreciación real del peso, generó un impacto transitorio sobre los costos operativos y logísticos, particularmente en las zonas más alejadas de los puertos.

En el plano institucional, la Bolsa de Cereales continuó impulsando iniciativas orientadas a fortalecer la transparencia, la digitalización y la sostenibilidad del sistema agroalimentario. Se consolidaron las plataformas de información, análisis económico y monitoreo productivo, y se promovieron espacios de articulación público-privada que fortalecieron la competitividad sectorial en un marco de diálogo técnico, innovación y apertura internacional.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

El escenario para 2026 invita a mantener una mirada prudente. Aun con mejoras en diversos frentes, no se esperan cambios sustanciales en los resultados productivos en el corto plazo. El estancamiento de la producción agrícola persiste desde hace varios años y los incrementos registrados —incluso en campañas favorables— resultan modestos si se comparan con el dinamismo de países vecinos.

Este comportamiento responde a limitaciones estructurales de la economía, que afectan la inversión y la adopción tecnológica. En este sentido, avanzar en la reducción progresiva de distorsiones y cargas que afectan la producción y el comercio, junto con políticas que fortalezcan las cadenas agroindustriales, será fundamental para liberar el potencial del país.

Asimismo, resulta clave promover un marco de mayor previsibilidad, estabilidad normativa e incentivos claros para equiparar las condiciones del agro con las de otros sectores estratégicos. La integración entre sistemas productivos, financieros y de política pública será central para sostener el crecimiento y ampliar la base exportadora.

Solo mediante una estrategia de largo plazo, basada en inversión en tecnología, estabilidad institucional y certidumbre macroeconómica, será posible duplicar el potencial productivo del agro nacional y generar empleo de calidad en todo el territorio.

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

La recuperación del crecimiento económico requiere un marco de políticas estables que otorgue previsibilidad y promueva la inversión productiva. Una prioridad es avanzar hacia un sistema tributario más simple, transparente y competitivo, que reduzca gradualmente las distorsiones que afectan a la producción y al comercio, ofreciendo mejores señales de largo plazo para todos los sectores.

La inversión en infraestructura -rutas, caminos rurales, ferrocarriles y puertos- debe ocupar un rol central para reducir los costos logísticos y mejorar la conectividad productiva, especialmente en regiones alejadas de los principales nodos de exportación.

Al mismo tiempo, es indispensable impulsar políticas que fortalezcan el empleo privado, modernicen la legislación laboral y promuevan la capacitación continua. Estos elementos, sumados a un entorno institucional estable, una justicia ágil y técnicamente sólida, y una estrategia coordinada entre lo público y lo privado, constituyen los pilares para recomponer la competitividad de la economía y retomar una senda de crecimiento sostenido y equitativo.



Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas y Luminotécnicas (CADIEEL)

GUILLERMO FREUND
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

Los sectores que nuclea CADIEEL tienen un impacto directo en la sociedad argentina, por lo que su representación siempre supone un desafío muy importante. La gran mayoría de estas empresas son Pymes, las cuales son el motor y el corazón de la industria nacional. La electrónica, la electromecánica y la luminotécnica poseen una importancia estratégica, ya que atraviesan prácticamente todo el engranaje productivo de la nación.

Hemos desarrollado múltiples iniciativas para fortalecer al sector en particular, y a la industria nacional en general, enfocadas en tres ejes estratégicos: eficiencia, sustentabilidad y competitividad industrial. El 2025 fue un año complejo para el sector, pero somos una industria resiliente que busca afrontar los escenarios difíciles con la mayor solidez. Sin dudas, la realización de la exposición BIEL Light + Building Buenos Aires fue clave para que el sector pueda reunirse y debatir hacia donde se dirige nuestra industria y como sobrellevar la coyuntura.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestro principal objetivo es colaborar con el desarrollo del potencial que tiene cada uno de los segmentos que componen nuestro sector. Por sobre todas las cosas, seguiremos plantando bandera por todas aquellas demandas sobre las condiciones competitivas de producción y comercialización. Esperamos que el próximo año

la situación se estabilice y nuestras empresas puedan producir con regla del juego niveladoras.

También seguiremos trabajando para que se establezcan las condiciones que permitan a nuestras empresas producir al máximo de su capacidad. Las Pymes son actores fundamentales de la economía nacional: producen, ofrecen empleo e innovan. Estamos convencidos de su valor estratégico para la reactivación económica. Al mismo tiempo, nuestro sector dio muestras de un creciente desarrollo exportador, y creemos que los productos y soluciones argentinos pueden jugar un papel importante en la balanza comercial del país.

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

En primera instancia, creemos que es fundamental generar igualdad de condiciones productivas y comerciales frente a distintos actores que no operan bajo las regulaciones a las que nuestras empresas deben ceñirse. Estamos a favor de la competencia, pero no de la competencia desleal. Entendemos que es necesario fomentar créditos a tasas competitivas e incentivos productivos y fiscales que colaboren con la recuperación económica de las Pymes.

Asimismo, creemos que un norte fundamental para el crecimiento de nuestro sector es el desarrollo de la transformación digital y la industria 4.0. Para esto, la formación y la capacitación cumplen roles centrales: el capital humano especializado es una inversión que se traduce en innovación y productividad.



CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA FERIAL (CAIFE)

PABLO RUDA
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

En 2025 consolidamos nuestra posición como referente nacional de la industria ferial, fortaleciendo la representación del sector ante organismos públicos y privados y nos posicionamos como un actor capaz de articular al sector y representar sus necesidades en la agenda económica nacional. Ampliamos la base de socios y

generamos nuevos espacios de participación empresarial.

En paralelo, impulsamos la profesionalización del sector mediante capacitaciones, programas técnicos y la expansión de la Escuela de Oficios; Lanzamos iniciativas de gobernanza abierta para mayor transparencia y participación y logramos acuerdos estratégicos con cámaras, universidades y organismos internacionales, potenciando la articulación público-privada y publicamos estudios que aportaron datos clave para el desarrollo de la actividad.

Por otro lado, los Premios CAIFE crecieron en visibilidad, posicionándose como el principal reconocimiento del sector a nivel nacional; Acompañamos eventos nacionales, aportó estándares técnicos

y promovió buenas prácticas. En comunicación, fortalecimos la presencia digital con nuevos contenidos, podcasts y newsletters. Fue un año de expansión, institucionalización y mayor impacto sectorial aunque queda mucho, muchísimo por hacer. En cuanto a la coyuntura, mantuvimos una agenda activa para sostener la actividad ferial en un contexto desafiante y trabajamos para que las empresas del sector pudieran adaptarse a la inflación, a la caída de la inversión privada y a los ajustes presupuestarios del sector público, defendiendo la continuidad de ferias y exposiciones como motores de empleo y desarrollo regional. Asimismo, impulsamos la formalización, la profesionalización y la defensa del trabajo técnico y creativo frente al avance acelerado de tecnologías que amenazaron los oficios tradicionales.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Para 2026, proyectamos un escenario de mayor reactivación del mercado interno, mayor estabilidad macro y un retorno progresivo de la inversión en ferias y eventos corporativos. Esperamos capitalizar este contexto con una agenda más fuerte de vinculación público-privada, impulsando marcos normativos que profesionalicen aún más la actividad y protejan los oficios del sector. Se prevé crecimiento en la demanda de capacitaciones, certificaciones técnicas y programas de formación vinculados a tecnología aplicada al montaje y diseño. También buscaremos la consolidación del ecosistema de socios, con mayores beneficios y una mayor presencia federal. En comunicación, se espera profundizar el desarrollo de contenidos, estudios sectoriales y herramientas de gobernanza abierta para fortalecer la institucionalidad y generar nuevas oportunidades de negocio para el sector ferial.

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

Como hemos explicado en más de una oportunidad, nuestra in-

dustria tiene la suerte de trabajar con casi todas las verticales de la economía lo que implica que muchas veces mientras que un sector está caído y baja su presencia ferial, otros están en alza y nos compensa. Tengo la convicción que la industria ferial puede crecer muchísimo en nuestro país ya que tenemos la capacidad intelectual y profesional para dar un gran salto. Para ello, necesitamos del compromiso del sector público.

El crecimiento de la industria ferial en 2026/2027 (trabajamos con muchos meses de anticipación y ya casi todas las expos 2026 están confirmadas) depende, según nuestro análisis, de tres decisiones concretas. Primero, impulsar un Programa Nacional de Ferias y Exposiciones que coordine al Estado, cámaras y provincias para garantizar una agenda anual sólida, con apoyo logístico y promoción. Esto genera trabajo inmediato en diseño, montaje, transporte, gráfica, hotelería y servicios a nivel nacional. Segundo, establecer incentivos fiscales y un financiamiento específico para empresas feriales, permitiendo renovar equipamiento, invertir en tecnología y sostener el flujo operativo en meses de baja actividad. Créditos de corto plazo, amortización acelerada y alivios en cargas sociales para nuevas contrataciones tienen impacto directo. Tercero, crear un registro profesional de proveedores con certificaciones técnicas mínimas, obligatorio para contrataciones públicas. Esto ordena el mercado, reduce la informalidad, mejora estándares de seguridad y asegura que el trabajo quede en manos de empresas formales. Por último, desde CAIFE venimos trabajando fuertemente en el desarrollo de un nuevo Polo Ferial en la Ciudad de Buenos Aires que nos permitiría mejorar la competitividad entre los centros de exposiciones de la ciudad, revalorizar y mejorar la distribución económica en zonas menos favorecidas, mejorar la competitividad con países vecinos y derramar económicamente de forma inmediata a través del turismo MICE, turismo que gasta más de 3 veces que el turismo de ocio.



CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA METALURGICA ARGENTINA (CAMIMA)

ALBERTO GESELL
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El año ha transcurrido con una recuperación heterogénea de la economía comparada con el 2024 y como principal hito es la desaceleración de la inflación. Para nuestro sector, la industria metalúrgica, la recuperación ha sido puntual en algunos sectores, pero lejos de la actividad del 2022 y 2023. Es de destacar la todavía ociosa capacidad instalada en el sector. También ha comenzado a sentirse el avance de la apertura de las importaciones producto entre otros de la flexibilización de los pagos. Este flujo a comenzado afectando además la ocupación laboral del sector.

La desaceleración del consumo también ha jugado un rol importante en la caída de la actividad. Todo ajuste implica efectos recesivos y estamos transitando ese camino.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

En lo que respecta a las expectativas somos cautelosamente optimistas con el impulso de sectores como energía, agro e infraestructura. Hay desafíos muy importantes hacia adelante que son los tantas veces citados Reforma impositiva, laboral y previsional junto a otras que necesitan ponerse en juego para acompañar una fase de crecimiento sostenido en el tiempo y dejar

atrás años de no crecimiento. La consolidación de la estabilidad macroeconómica y su sostenimiento le darán también un impulso optimista a las inversiones.

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

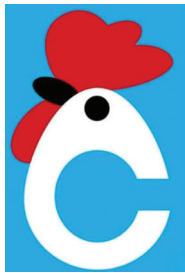
Para recuperar el crecimiento ya se han abordado políticas importantes como la estabilidad macroeconómica, reducción de la inflación, consolidación fiscal, sobre las cuáles habrá que per-

sistir. La reforma tributaria necesaria y tantas veces postergada como la modernización laboral acompañada de la prevision son anclas indispensables para recuperar crecimiento y es auspicioso que todos los actores estemos trabajando sobre ello. Pero deben ser acompañadas de políticas que fomenten el crecimiento a largo plazo, como la mejora de la competitividad y la productividad de la industria, innovación, inversión en capital humano, y la profundización de la integración comercial. Debemos integrarnos al mundo con estrategias claras y de largo plazo



CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES AVÍCOLAS (CAPIA)

JUAN ANDRES KÚTULAS
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

Desde CAPIA hacemos un balance institucional muy positivo de 2025. Consolidamos el Día de la Avicultura Argentina, que este año celebramos en conjunto con la Feria Avícola y Porcina, como el gran punto de encuentro federal del sector. Fue una verdadera fiesta, con amplia participación de productores de todo el país, proveedores, técnicos y la presencia de autoridades nacionales y de varias provincias, con especial acompañamiento de Salta.

Logramos mantener una agenda activa de diálogo con los poderes públicos y con los organismos sanitarios, defendiendo a la avicultura formal, impulsando mejores condiciones para producir e insistiendo en el rol del huevo como alimento estratégico para la seguridad alimentaria. El precio del huevo fue moderado, lejos de los niveles excepcionales de 2024 pero todavía aceptable para sostener la actividad.

El año no estuvo exento de desafíos. Si bien no tuvimos episodios graves de gripe aviar, el avance del contrabando de huevos desde Bolivia generó competencia desleal, presionó a la baja los precios y afectó la rentabilidad de las empresas que cumplen con todas las normas sanitarias y fiscales. A esto se sumó la fuerte suba de los granos, que encareció la alimentación de las aves. Frente a ese escenario, CAPIA redobló su trabajo técnico, sanitario e institucional y siguió comunicando con fuerza las bondades del huevo, lo que contribuyó a sostener y seguir elevando el consumo interno.

Qué expectativas tiene para 2026?

Miramos 2026 con prudente optimismo. Sabemos que será un año exigente: los costos seguirán altos, el tipo de cambio y las tasas de interés condicionan la inversión y habrá una mayor oferta por el ingreso de nuevos emprendimientos que están

comenzando a producir. Todo eso configura un mercado de precios inciertos. Sin embargo, también vemos oportunidades claras. El consumo de huevo en la Argentina sigue creciendo y aún tiene recorrido, porque es la proteína animal de mejor relación precio-calidad. El sector ha invertido en tecnología, bienestar animal, bioseguridad y trazabilidad; está preparado para abastecer un mercado interno más sofisticado y, si se dan las condiciones macroeconómicas, para ganar presencia en los mercados externos.

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

Para que la Argentina vuelva a crecer de manera sostenida necesitamos ante todo estabilidad macroeconómica, menor inflación y reglas previsibles. Sobre esa base, es clave aliviar la carga impositiva distorsiva sobre la producción, simplificar el sistema tributario, garantizar acceso al crédito productivo en condiciones razonables e invertir en infraestructura logística y energética que reduzca costos.

En lo específico de la avicultura y de la agroindustria, resulta fundamental combatir con firmeza el contrabando y la informalidad, fortaleciendo los controles fronterizos y premiando a quienes producen dentro de la ley. También es necesario revisar los derechos de exportación y generar incentivos para que la Argentina agregue valor en origen, exporte más alimentos y proteínas de alto valor biológico como el huevo.

Si el país avanza en ese camino —estabilidad, formalidad, inversión y promoción del consumo de alimentos saludables— la avicultura estará en condiciones de seguir generando empleo federal, divisas y desarrollo en todo el territorio.



CENTRO DE CORREDORES Y AGENTES DE LA BOLSA DE CEREALES

MARCOS HERMANSSON
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El balance es positivo, aun habiendo transitado un 2025 complejo, caracterizado por ser un año de transición y con un fuerte componente electoral. Si bien esto generó un escenario de volatilidad macroeconómica, hubo factores puntuales, como la incertidumbre cambiaria y las modificaciones momentáneas en los esquemas de retenciones, que restaron previsibilidad al negocio en momentos clave.

Sin embargo, en ese contexto, el rol del corredor fue fundamental para dar certidumbre y transparencia a la formación de precios cuando la coyuntura no ayudaba. Desde el Centro trabajamos para amortiguar esos vaivenes, priorizando siempre la seguridad comercial y el cumplimiento de los contratos.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Proyectamos un contexto más previsible, con mayor claridad normativa y mejores condiciones para planificar. Confiamos en que la próxima campaña pueda mostrar volúmenes récord, superando los 150 millones de toneladas de producción, lo que permitirá apuntalar un saldo exportable de más de 115 millones.

Sobre esa base, nuestras expectativas se centran en dos ejes:

Integración física-financiera: El corredor será cada vez más un puente entre el mercado físico y las herramientas de cobertura, financiamiento y de mercado de capitales.

Fortalecimiento institucional: Más articulación entre bolsas, cá-

maras, organismos públicos y privados para simplificar normas, digitalizar procesos y bajar costos operativos para toda la cadena.

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

La recuperación requiere un marco ordenado que genere confianza y competitividad genuina. Destacamos cuatro pilares fundamentales:

Cronograma de alivio fiscal integral: Es imperativo un sendero claro y por ley de reducción de los Derechos de Exportación (DEX). Asimismo, urge una baja de la presión tributaria provincial y municipal actual.

Competitividad logística e infraestructura: Resolver la licitación de la Hidrovía con criterios técnicos y de largo plazo, mejorar la red vial secundaria y fomentar la inversión en infraestructura portuaria y ferroviaria para reducir costos de flete.

Marcos modernos para el desarrollo: Establecer marcos regulatorios modernos para bioenergía y economía del conocimiento aplicada al agro, dando un fuerte impulso a la innovación en producción, comercialización y servicios.

Instituciones fuertes y diálogo público-privado: Reconocer y aprovechar el rol técnico de las Bolsas de Cereales y Comercio y las cámaras en la generación de información y ordenamiento del mercado como base para la toma de decisiones políticas.



CÁMARA DE LA INDUSTRIA ARGENTINA DEL SOFTWARE (CESSI)

PABLO FIUZA
PRESIDENTE



Cómo le fue a su empresa durante este año?

El sector del software continúa mostrando una buena capacidad de adaptación, incluso en contextos más complejos. Si bien el ritmo de crecimiento es más moderado que en años anteriores, la industria continúa generando empleo calificado, aportando a las exportaciones y manteniendo

salarios competitivos dentro del mercado laboral. Todo esto confirma el papel estratégico que ocupa en el desarrollo económico y en la transformación digital del país.

Entre enero y junio de 2025 se crearon 1.097 nuevos puestos de trabajo, alcanzando cerca de 160.000 empleos registrados, lo que representa un crecimiento del 0,7% interanual. Las exportaciones crecieron un 15%, superando los USD 1.322 millones. En cuanto a remuneraciones, el salario promedio del

sector superó los \$3 millones, con incrementos que acompañaron —y en algunos casos superaron— la inflación, manteniéndose por encima del promedio general. Estos indicadores confirman que, aún en un escenario desafiante, la industria del software sigue siendo un motor de generación de empleo de calidad, divisas y valor agregado para la economía argentina.

El 2025 también marca un punto de inflexión en la historia de la industria: la inteligencia artificial está redefiniendo nuestras formas de trabajo, aprendizaje y producción. Algunas tareas que antes eran el punto de partida para los jóvenes profesionales hoy pueden automatizarse, lo que nos plantea el desafío de repensar la formación y el acceso al primer empleo. En CESSI trabajamos junto a universidades, escuelas técnicas y empresas para alinear la oferta educativa con las nuevas demandas tecnológicas y fortalecer las habilidades humanas que seguirán siendo esenciales: pensamiento crítico, creatividad y colaboración.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestro compromiso como Cámara es acompañar no solo a las empresas del sector, sino también al conjunto del entramado productivo nacional. La transformación digital no puede limitarse a unos pocos rubros avanzados: sectores como la manufactura, la logística o la producción primaria aún tienen un enorme potencial para incorporar tecnologías que ya están disponibles y pueden mejorar su competitividad. Impulsar esa transición será clave para el desarrollo del país.

De cara a 2026, también vemos como prioridad participar activamente en el debate y la construcción de un marco legal que promueva el desarrollo responsable de la IA. No se trata de regular para limitar, sino de generar condiciones que brinden confianza, impulsen la inversión y potencien la innovación, al tiempo que protejan los derechos de las personas.

Argentina ya demostró, con la Ley de Promoción del Software -hoy referente internacional-, que es posible diseñar políticas públicas de largo plazo que consoliden una visión estratégica de país. Cada nueva iniciativa que fortalezca este ecosistema nos acerca a ese mismo objetivo: consolidar a la industria del software como motor del desarrollo nacional.

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

Para recuperar el crecimiento económico sostenido, es necesario continuar promoviendo la innovación y la inversión en tecnología, con un marco regulatorio previsible y con incentivos que acompañen la evolución del sector. La articulación público-privada resulta fundamental para potenciar las capacidades nacionales y promover un desarrollo federal de la economía del conocimiento.

Al mismo tiempo, debemos seguir invirtiendo en la formación de talento, fortaleciendo los vínculos entre educación y trabajo, y acompañando la transformación digital con políticas que aseguren un desarrollo inclusivo y sustentable.



CÁMARA DE LA INDUSTRIA QUÍMICA Y PETROQUÍMICA (CIQYP®)

JORGE DE ZAVALETA
DIRECTOR EJECUTIVO



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El mercado Químico y Petroquímico a nivel global continúa sobre ofertado de productos principalmente debido a las inversiones realizadas por China siguiendo sus planes quinquenales de inversión para volverse auto suficiente de materias primas químicas que estuvieron por encima del crecimiento global de la demanda.

También hubo inversiones importantes en Estados Unidos por acceso a gas natural y líquidos de gas natural (Comúnmente conocidos como NGL-s) que agregaron más volumen al mercado. Como consecuencia los precios globales fueron a la baja afectando en forma muy importante los márgenes, que también impacto en el mercado del Mercosur.

La balanza comercial del sector químico – petroquímico del 2024 mostró una caída del 2% en dólares de las exportaciones

comparado con 2023 (3911 millones de dólares), las importaciones fueron 8% menores a 2023 (9488 millones de dólares) dando un déficit neto anual de 6577 millones de dólares.

El año 2024 fue muy desafiante con demanda estable y algo a la baja comparada con 2023. Algunas unidades productivas cerraron por no poder competir en un mercado sobre ofertado. Hasta setiembre de 2025 el sector muestra valores negativos en producción comparado con 2024 donde bajó un 5%, las ventas locales mostraron una reducción del 14% en el mismo período mientras que las exportaciones se mantuvieron estables mostrando la resiliencia del sector en momentos difíciles.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Como todo el sector industrial argentino esperamos una recuperación tenue de la demanda. Es necesario que se eliminen las retenciones a las exportaciones y seguimos con el pedido

de restaurar los aranceles de importación de los insumos difundidos plásticos que el gobierno argentino los bajo unilateralmente. También estamos expectantes a reformas que el gobierno anuncia discutir el próximo año como la reforma impositiva y la modernización laboral.

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

Las mencionadas como reforma impositiva, modernización laboral y una política industrial activa que permita que la industria pueda competir. En este punto solicitamos tener una apertura inteligente del mercado exterior que ayude a la competitividad de las cadenas de valor que deben ser identificadas como competitivas. Hemos generado un documento sobre solicitud de desregu-

laciones compartida al Ministerio respectivo donde una vez discutida e implementada seguro mejorará la competitividad del sector. Seguimos sosteniendo que el Mercosur es el lugar donde debemos seguir estando ya que representa gran parte de las exportaciones de nuestro sector. 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.



COORDINADORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS (COPAL)

CARLA MARTÍN BONITO
PRESIDENTE



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El 2025 fue un año donde el proceso de estabilización macroeconómica comenzó a restablecer previsibilidad para la actividad productiva. Si bien persisten desafíos significativos, estas señales iniciales permitieron ordenar expectativas y proyectar mejor el horizonte. Desde COPAL trabajamos para sostener una agenda propositiva y técnica. En ese marco, seguimos fortaleciendo nuestro documento de simplificación y desregulación, presentamos propuestas concretas de reforma tributaria y laboral, y avanzamos en la agenda de acceso a mercados, identificando barreras, requisitos y oportunidades en destinos estratégicos para la industria.

En términos productivos, la industria de alimentos y bebidas comienza a transitar un sendero de recuperación, para lograr dinamizarlo, gestionamos una agenda de transición, orientada a promover la reactivación productiva, mejorar el acceso al financiamiento y acompañar especialmente a las pymes mientras las reformas estructurales continúan su proceso de consolidación.

Es fundamental destacar la necesidad de profundizar el trabajo y diálogo conjunto entre el sector público, el sector privado y las entidades representativas. Solo a través de una articulación más sólida y sostenida podremos avanzar en las mejoras internas y estructurales.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Para 2026 proyectamos un escenario sostenido con una mo-

derada recuperación, condicionado por la normalización de variables macroeconómicas como inflación, tasas de interés y leve dinamismo del mercado interno. Desde nuestra institución esperamos consolidar mejoras en productividad, avanzar en integración tecnológica y fortalecer vínculos con sectores estratégicos.

El escenario internacional continúa ofreciendo oportunidades concretas, producimos todo lo que el mundo demanda y lo hacemos con calidad, innovación y sustentabilidad. El desafío será seguir removiendo barreras, mejorar las condiciones internas e impulsar una mayor incorporación de empresas al comercio exterior con productos de mayor valor agregado.

En este marco, la Feria Argentina Alimenta 2026, una iniciativa que compartimos con La Rural S.A., la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional y Fira Barcelona será una plataforma clave para proyectar la oferta alimentaria argentina, atraer inversiones, promover innovación y consolidar una estrategia de inserción internacional con aliados estratégicos.

El año que viene representa una oportunidad para que el país de pasos concretos hacia una agenda de desarrollo productivo más robusta, que genere mejores condiciones para el empleo, impulse la competitividad y favorezca una inserción internacional más dinámica.

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

Argentina necesita avanzar en las transformaciones profundas que acompañen el proceso de estabilización. Estas reformas en materia laboral, tributaria y logística requieren maduración y

consenso, pero también agilidad para no perder oportunidades en un entorno global altamente pujante. Al mismo tiempo, es indispensable transitar este proceso de forma ordenada. Por eso se debe trabajar en el mediano plazo con una agenda que facilite inversión, financiamiento e incorporación tecnológica, especialmente para las pymes, y que permita adaptarse mientras los cambios estructurales suceden. A esto se suma la atención a la coyuntura, con medidas que aborden la corrección de distorsiones, la simplificación de trámites y la resolución de obstáculos operativos que afectan la actividad diaria.



UNION INDUSTRIAL DE LA PCIA. DE BUENOS AIRES (UIPBA)

ALEJANDRO GENTILE
VICEPRESIDENTE
(EN EJERCICIO DE LA PRESIDENCIA)



Institucionalmente qué balance hace del año transcurrido?

El 2025, al igual que el 2024, fue un año atravesado por un reacomodamiento macroeconómico que sin lugar a dudas impactó en la actividad y en consecuencia en la industria. Es por eso que desde UIPBA continuados con una agenda muy enfocada en trabajar todos los temas provinciales que hacen a la productividad y competitividad de nuestros socios, las industrias bonaerenses.

En la Provincia de Buenos Aires es necesario trabajar para que el sistema tributario, no penalice el agregado de valor y por el contrario, promueva la industria y las exportaciones. Particularmente Ingresos Brutos y Tasas Municipales, por nombrar algunos, son impuestos distorsivos porque a mayor cantidad de eslabones dentro de la cadena de producción, o mayor cantidad de colaboradores, mayor carga impositiva. En el caso de IIBB además, se aplica exponencialmente porque en cada paso del proceso productivo se aplica sobre el paso anterior que ya estaba gravado, por lo que termina siendo totalmente nocivo para la competitividad nacional frente a productos importados que no los pagan y venden por debajo de los costos de producción.

En cuanto a lo laboral, hay que debatir profundamente cómo se abordan los juicios. Provincia de Buenos Aires no tiene un cuerpo de peritos, no hay instancia de negociación previa ni tampoco instancia de apelación. No tenemos un sistema que aliente la generación de empleo, por el contrario, hay temor por juicios que no son legítimos, con procesos judiciales que duran años e intereses que exceden a cualquiera de las partes. Esto hace que los montos sean estratosféricos y en la mayoría de los casos terminan fundiendo a muchas industrias de la provincia. Hay que modificar este sistema en el cual hay cada vez menor siniestralidad - gracias a todo el trabajo que realizan las industrias -, pero mayor litigiosidad.

En este proceso, el rol del Congreso es determinante, se requiere un Poder Legislativo que acompañe con coherencia, previsión y rapidez las transformaciones productivas que demanda el país. Adaptar el marco normativo a esta nueva etapa es una responsabilidad institucional que no admite postergación. Nuestro compromiso como entidad es seguir impulsando consensos, elaborar propuestas y sostener una vocación de diálogo que eleve la calidad del debate público, reafirmando el rol estratégico que la industria de alimentos y bebidas cumple en la economía y en el desarrollo del país.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Desde UIPBA esperamos que el año que viene se recupere la actividad y que se reactive la construcción, esos dos factores harían que se reactive la demanda y en consecuencia la producción industrial. Si volvemos a tener buenos niveles de producción se va a generar más empleo y eso va a dinamizar la economía del país. Hay que pensar que la industria es el mayor creador de trabajo formal en el país y transforma cada ciudad a la que llega porque aumenta la demanda en los locales de cercanía del lugar como pueden ser almacenes, ferreterías, kioscos, etc.

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

Principalmente se necesitan medidas que hagan competitivas a las empresas locales, particularmente un nuevo esquema tributario que nivele la cancha con el mundo y una actualización de la normativa laboral (tanto a nivel nacional como provincial) que generen mayor seguridad jurídica para crear nuevos puestos de trabajo. En el mismo sentido, la apertura de importaciones trajo aparejado el problema de países que hacen dumping, como es el caso de China. Se debería crear un esquema arancelario que empate con precios reales y no permita que entren productos subsidiados. Sumado a esto, no debemos perder de vista la importancia de tener un sistema de financiamiento robusto y accesible para las PyMEs, trabajar fuertemente la capacitación técnica.



BBVA Argentina

HERNÁN CARBONI
DIRECTOR DE
RELACIONES
INSTITUCIONALES

Cómo le fue a su entidad durante este año?

El 2025 fue un año muy positivo, de crecimiento y consolidación para BBVA. Pudimos acompañar la recuperación de la actividad económica con más financiamiento, fortaleciendo nuestra presencia en todo el país. Además aceleramos nuestro crecimiento en créditos, depósitos y clientes activos, avanzando en nuestra meta de ganar escala en un país con baja penetración del crédito. En este contexto, más que duplicamos la intermediación con el sector privado en el último año y medio y seguimos ganando participación de mercado. Estos números nos permitieron crecer y liderar el crecimiento en banca de empresas, consolidando una sólida performance en banca corporativa, y profundizando nuestra presencia en el segmento minorista con participación de doble dígito en préstamos personales y tarjetas, además de captar nuevas oportunidades en hipotecas y prendarios. Estamos listos para impulsar aún más

nuestro crecimiento en un entorno económico más estable y previsible.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

En BBVA somos optimistas y mantenemos un compromiso firme y de largo plazo con Argentina. Vemos el 2026 con un optimismo fundamentado en una mayor previsibilidad: las proyecciones macroeconómicas crean el entorno adecuado para que el crédito y la inversión ganen velocidad. Con la macroeconomía más ordenada, esperamos una fuerte reactivación del crédito. La baja de tasas abre una oportunidad decisiva y notamos que tanto las familias como las empresas empiezan a levantar la mirada hacia horizontes más largos. El dinamismo de sectores como el agro, la energía y la minería seguirá aportando valor al crecimiento de la actividad económica. Entendemos que detrás de una solicitud de crédito hay un proyecto de vida o una necesidad empresarial de innovar y crecer. Nuestro objetivo es usar toda nues-

tra capacidad financiera y digital para hacer realidad esos proyectos, acompañando el desarrollo sostenible del país.

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

Para recuperar el crecimiento económico de forma sostenida es clave consolidar la estabilidad lograda, manteniendo un frente fiscal ordenado, la inflación en descenso y un esquema cambiario predecible.

En paralelo, es necesario avanzar en una agenda que facilite la inversión a través de reglas claras, menor volatilidad financiera y un marco regulatorio simple. Con ese piso, sectores estratégicos pueden acelerar su aporte exportador. A su vez, una mayor inversión en productividad, digitalización y acceso al crédito para pymes y familias permitirá que la recuperación se traduzca en más empleo formal y mayor dinamismo en la actividad real.



Banco Credicoop Cooperativo Limitado

CARLOS HELLER
PRESIDENTE

Cómo le fue a su entidad durante este año?

Durante el año 2025, las políticas de reducción del gasto público, que se vienen llevando a cabo desde diciembre de 2023, continuaron complicando el entorno económico y social por distintas vías. Los daños en la

producción, en especial en el sector de la construcción ligada a la obra pública, como a las empresas expuestas a la liberalización de las importaciones, están afectando, además, al personal que trabaja en dichas firmas y a las distintas localidades en las que se localizan. Se está configurando

una reestructuración productiva, por un lado con sectores ganadores, y por otro con una gran cantidad de sectores y empresas que luchan por su sobrevivencia.

Este marco resulta poco favorable para la expansión de las prestaciones del sector bancario, que precisa de perso-

BBVA



Coca-Cola

Magia de Verdad

83 AÑOS

Juntos en todas

CONTIENE EDULCORANTES, NO RECOMENDABLE EN NIÑOS/AS. Ministerio de Salud

CONTIENE CAFEÍNA. EVITAR EN NIÑOS/AS. Ministerio de Salud

COCA-COLA ZERO: BEBIDA SIN ALCOHOL DIETÉTICA GASIFICADA DE EXTRACTOS VEGETALES. COCA-COLA ES MARCA REGISTRADA DE THE COCA-COLA COMPANY.

nas con ingresos suficientes para demandar sus productos, y de empresas que puedan ampliar su horizonte de operaciones.

A su vez, impactaron en el sector financiero los cambios normativos, que agregaron cierta imprevisibilidad y exigieron redoblar los esfuerzos para sostener la gestión financiera. En particular, los cambios en las normas sobre la tenencia de divisas, o las limitaciones para el acceso a ciertos instrumentos de liquidez y de inversión que llevaron a las entidades a reconfigurar en forma constante su estructura de activos y pasivos.

Asociado a ello, a nivel del sistema se verificó un aumento de la morosidad en la cartera de préstamos, en especial a las familias. La morosidad en las tarjetas de crédito alcanzó niveles elevados, que no se veían hace más de una década. Este deterioro refleja las dificultades que atraviesan los hogares para hacer frente a sus obligaciones crediticias, una tendencia que se aceleró desde inicios de año. No obstante lo descrito, el Banco Credicoop continuó manteniendo niveles de impagos menores a los del sistema.

En respuesta a esta realidad, sin dejar de atender a nuestros asociados y asociadas, fuimos más selectivos en la colocación de nuevos préstamos. A su vez, la situación económica propia de cada provincia es otro factor que no podemos ignorar: mientras que en algunas jurisdicciones se observa un crecimiento de la actividad productiva en sectores económicos específicos, otras luchan por sobrevivir a la recesión. Esta heterogeneidad determina que nuestro análisis de riesgo sea granular y adaptado a cada región y sector.

Las políticas de austeridad fiscal del gobierno nacional han tenido un impacto directo en las MiPyMEs y en la economía social y solidaria. La eliminación de programas de apoyo clave a este sector nos ha obligado a redoblar nuestros esfuerzos para llenar ese vacío, configurando una oportunidad de acompañamiento concreta para las MiPyMEs y las Entidades de Carácter Social.

¿Qué expectativas tiene para el 2026?

Nuestra expectativa es continuar ayudando en la capacidad de recupera-

ción de las MiPyMEs, ofreciendo productos y un asesoramiento integral que combine el acceso al crédito con herramientas de gestión, formación y capacitación empresarial. También seguiremos ampliando los servicios a las personas, de forma de cubrir sus necesidades financieras. A través de nuestras filiales y canales digitales, reforzaremos las charlas y encuentros sobre educación financiera para capacitar a nuestros asociados y asociadas.

Creemos en el valor superador de la atención humana. Mientras la tecnología es la herramienta que nos permite ser más eficientes, la calidez y el conocimiento de nuestro personal en las filiales es lo que genera confianza y fortalece vínculos. Pensamos el futuro del Banco Credicoop donde lo digital y lo humano se complementan para ofrecer una experiencia única, centrada en las necesidades transaccionales y de crédito de nuestros asociados y asociadas. Estamos convencidos de que la atención personalizada será nuestra principal ventaja competitiva.

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

El crecimiento de la actividad económica debe ir en paralelo a una recomposición de los ingresos que generen una demanda sostenida de bienes y servicios. Los objetivos tienen que estar orientados a favorecer al mercado interno y a defender la producción de las empresas nacionales. Para ello se deben regular los distintos aspectos de la producción y la distribución de ingresos, evitando la concentración, y protegiendo a los consumidores. El crecimiento debe alcanzar a los múltiples sectores, no exclusivamente a aquellos basados en la existencia de ventajas naturales, que en general poseen escasos impactos en los demás sectores y en el conjunto de la sociedad.

Se requiere de la continua regulación de los flujos comerciales para evitar el ingreso de importaciones que compiten o inhiben a la producción local. Las relaciones financieras con el exterior deben evitar las conductas especulativas, que generalmente minan la capacidad de acumular Reservas.

En materia financiera doméstica, es

crucial que se implementen medidas que beneficien la colocación de crédito por parte de los bancos, en especial hacia las empresas MiPyMEs, las cooperativas y los emprendimientos de la economía social. En su momento fueron altamente positivos los programas de auspicio al crédito MiPyME, ya sea con tasas de interés subsidiadas, o con líneas de préstamo con tasas preferenciales. Es esencial recuperar estas iniciativas.

La política monetaria debe evitar que las tasas de interés activas lleguen a niveles reales que inhiban la rentabilidad empresarial. También resulta esencial la regulación del espacio de las Fintech, empresas que se están beneficiando por la falta de normativas sobre su actividad, y compiten de manera inequitativa con el sector financiero formal.

La defensa del consumidor tiene que ser una tarea asumida indefectiblemente por el Estado, pues una normativa adecuada beneficia tanto a los usuarios y usuarias de los servicios financieros, como a las entidades proveedoras de los mismos.

ePagos

Todos los medios de pago, en un solo lugar.

Elegí la forma de cobrar que mejor se adapte a vos.





Banco Galicia

DIEGO RIVAS
CEO



Cómo le fue a su entidad durante este año?

2025 ha sido un año de consolidación y transformación para Galicia. Hemos fortalecido nuestra posición en el sistema financiero argentino, convirtiéndonos en la plataforma financiera más grande de Argentina al finalizar la fusión con Galicia Más (ex HSBC Argentina), ya que sumamos más de 600.000 nuevo clientes. Impulsamos la digitalización y la innovación en nuestros servicios para mejorar la experiencia de nuestros clientes: realizamos una inversión histórica en tecnología de más de 340 millones de dólares, que nos permitió acelerar la transformación digital y mejorar la experiencia de nuestros usuarios. Todo esto en el marco de nuestros 120 años de historia, que nos inspiran a seguir evolucionando con una visión de largo plazo, compromiso con el país y foco en mejorar el día a día de más personas.

En cuanto a la coyuntura económica, si bien entre julio y octubre la incertidumbre política afectó negativamente a la economía y a la rentabilidad del sistema financiero, a partir de noviembre se nota una recuperación.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Creemos que, si el proceso de estabilización económica continúa y se consolidan reglas claras y previsibles, el país puede retomar un sendero de crecimiento sostenido. Desde Galicia, esperamos acompañar ese proceso impulsando el crédito, la inversión y la inclusión financiera. También vemos oportunidades para seguir avanzando en la digitalización del sistema financiero.

Queremos ser protagonistas en la evolución del sistema financiero, con una visión centrada en la innovación, la eficiencia y la responsabilidad social.

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

Para recuperar el crecimiento económico de manera sostenida, Argentina necesita avanzar en un programa integral que combine estabilización macroeconómica con reformas estructurales. En primer lugar, es imprescindible sostener el equilibrio de las cuentas públicas que se ha logrado desde el inicio de esta administración. La reducción del déficit fiscal, acompañada por una política monetaria consistente es clave para seguir bajando la inflación y anclar expectativas, favoreciendo así el desarrollo de crédito.

En paralelo, se requiere una reforma tributaria que simplifique el sistema, elimine distorsiones y promueva la producción. Hoy el esquema impositivo penaliza la inversión y desalienta la formalización. También es necesario modernizar el mercado laboral, adaptándolo a nuevas dinámicas, para fomentar la creación de empleo formal y mejorar la productividad.

Otro eje fundamental es la integración inteligente al mundo. Argentina debe avanzar en acuerdos comerciales, mejorar su infraestructura logística y promover exportaciones con mayor valor agregado. El comercio exterior debe ser una fuente genuina de crecimiento. Resulta fundamental implementar una política cambiaria que facilite el incremento de las reservas internacionales. Finalmente, todo esto debe estar respaldado por un marco institucional sólido. La seguridad jurídica, el respeto por los contratos y la previsibilidad son condiciones necesarias para atraer inversión privada, tanto nacional como extranjera. El crecimiento no se logra con una sola medida ni en el corto plazo: requiere visión estratégica, consensos políticos amplios y continuidad en las políticas públicas.

Entidades
Financieras



Valorología

Cuidar el verdadero valor de tu empresa

Planes a medida con servicio y prestadores a elección.

Ejecutivos de cuentas y de atención, médico corporativo, plataforma de autogestión y más de 220.000 profesionales que conforman la red médica más grande del país.



La buena salud es todo

Conocenos en sancorsalud.com.ar



Amanco Wavin Argentina

VICTOR GUAJARDO
GERENTE GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En un año con los desafíos que implican el escenario económico del país y las complejidades de la industria a nivel local, mantuvimos el foco en una estrategia centrada en nuestro servicio de calidad y en nuestras sólidas relaciones con clientes y proveedores. Esto nos permitió sostener un ritmo de crecimiento en algunos mercados, mantenernos en otros y continuar brindando soluciones con las innovaciones de nuestros productos.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Para 2026 nuestra expectativa es seguir impulsando soluciones innovadoras que contribuyan a la eficiencia en la construcción, la gestión responsable del agua y el desarrollo de ciudades más resilientes al cambio climático. También esperamos que el sector continúe avanzando hacia una mayor formalización del trabajo, la profesionalización de los oficios y la adopción de tecnologías que optimicen los procesos de construcción, tres factores clave para acompañar la recuperación económica del país desde la industria de la construcción.

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

La recuperación económica requiere políticas que integren desarrollo productivo, sostenibilidad y empleo de calidad. En nuestro sector, es fundamental fomentar la inversión en infraestructura básica, junto con programas de capacitación técnica que impulsen la formación de trabajadores calificados en oficios. Además, promover la innovación y la adopción de soluciones sustentables permitirá construir un crecimiento más sólido y sostenible en el tiempo.



ArcelorMittal Acindar

FEDERICO AMOS
CEO EN ARCELORMITTAL ACINDAR
Y ARCELORMITTAL COSTA RICA

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue muy desafiante para el sector, principalmente debido a la baja demanda de acero en el mercado interno. A pesar de este contexto adverso, mantuvimos nuestro plan de inversiones y nuestra estrategia de crecimiento con objetivos a largo plazo, invirtiendo en el futuro del país. Haciendo un balance del año, recibir la aprobación del séptimo RIGI para la construcción del Parque Eólico Olavarría, con una inversión de más de 270 millones de dólares representa un paso clave en nuestro proceso de

descarbonización.

Destaco nuestro continuo compromiso con la Salud y Seguridad de las personas, ejemplo de ello es el galardón recibido por la World Steel Association por nuestro proyecto Safety Hub®, plataforma que integra múltiples tecnologías de IA para crear un entorno más seguro para nuestros equipos. Este desarrollo, representa un hito fundamental en nuestro enfoque de protección y seguridad de las personas, lo cual es esencial para crear un entorno más seguro.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Entendemos que, si mejora el crédito y la inversión, hay fundamentos para ser optimistas respecto de lo que puede depararnos el 2026. Proyectamos continuar con un plan de inversiones por más de U\$D 115 millones, pero nuestro enfoque irá más allá de los activos físicos. Profundizaremos nuestro trabajo en el eje de Personas, con estrategias claras para atraer y retener talentos, a la vez que buscaremos fortalecer nuestro nivel de servicios para distinguarnos y seguir siendo elegidos. Asimismo, continuaremos con la

implementación de la IA en nuestros procesos con impacto en la productividad y eficiencia. Todas estas acciones se alinean bajo nuestro propósito de crear aceros más inteligentes para las personas y el planeta

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

Consideramos que la clave para la recuperación económica reside en mejorar la competitividad argentina. Resulta fundamental que se adopten políticas públicas enfocadas en aliviar la carga fiscal en to-

dos sus niveles (nacional, provincial y municipal), ya que hoy operamos con reglas de juego nuevas, pero mantenemos todos los impuestos de antaño. También es necesaria una reforma laboral que se adapte a las nuevas formas de trabajo y reduzca el costo laboral y la industria del juicio. Además, será clave la baja de tasas y el acceso a créditos, cuidando siempre las variables macro conseguidas (inflación, riesgo país y superávit fiscal). Tenemos productos de calidad y sabemos competir, solo necesitamos reglas claras y condiciones equivalentes. Consideramos fundamental que se

adopten políticas públicas enfocadas en: la implementación de medidas de defensa comercial para evitar la competencia desleal, como la proveniente de China; una reforma impositiva y laboral que brinde previsibilidad y evite encarecer la cadena productiva; el fortalecimiento de las relaciones internacionales y de comercio para posicionar mejor a la producción nacional en el mundo.



EDGARDO VÁZQUEZ
GERENTE GENERAL

Laboratorios Bago

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En un contexto económico desafiante, nos enfocamos en la recuperación de la competitividad y la sostenibilidad del crecimiento. A lo largo del año concretamos el lanzamiento de 10 nuevos productos que abarcan tratamientos para patologías especiales, soluciones para enfermedades crónicas y agudas en áreas como cardiología, neurociencias, gastroenterología y dolor, así como productos de dermocosmética. Además, con foco en la innovación e incorporación de tecnología para el desarrollo científico riguroso, inauguramos un Centro Bioanalítico en nuestra planta productiva de La Plata. Este centro está aprobado por ANMAT y fue diseñado tanto para el desarrollo de nuevos productos como para la realización de la etapa bioanalítica en los estudios de bioequivalencia, ensayos clave para determinar que un producto farmacéutico es bioequivalente a un producto de referencia y garantizar así su seguridad, eficacia y calidad, además de acelerar procesos, reducir tiempos y aumentar la precisión en los resultados. Este nuevo espacio se suma al selecto grupo de centros bioanalíticos habilitados por la autoridad regulatoria, que hoy son cinco

en el país, y que posiciona a Bagó como un actor clave en el fortalecimiento de las capacidades locales en investigación clínica y desarrollo farmacéutico. La ciencia y la tecnología avanzan a una velocidad sin precedentes y, como compañía, tenemos la responsabilidad de acompañar esa evolución con decisiones concretas. Este paso refleja nuestra convicción de que invertir en innovación no solo fortalece nuestros procesos, sino que también nos permite mejorar el acceso a tratamientos seguros, eficaces y de calidad, con un impacto real en la calidad de vida de las personas. A su vez, seguimos trabajando en cerca de 100 proyectos de I+D con un alto nivel de innovación y aplicación de Inteligencia Artificial (IA), con metodologías in vitro e in silico, que permiten optimizar el desarrollo y control de los productos con altos estándares de calidad.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestras expectativas para 2026 se centran en continuar desarrollando productos que contribuyan a mejorar la calidad de vida, con un foco estratégico en tratamientos especiales. Hacia adelante, prevemos un nuevo paradigma en la medicina impulsado por la combinación de Inteligencia Artificial, Big Data y farmacogenómica. Esta convergencia abre el camino a la medicina personalizada, permitiendo anticipar la respuesta de cada paciente a los tratamientos y redu-

cir efectos adversos.

La implementación de tecnologías in silico (simulaciones computacionales) es otro ejemplo de cómo la innovación y el uso inteligente de los datos están redefiniendo el desarrollo farmacéutico. Este camino no solo impulsa nuestra competitividad, sino que también abre nuevas posibilidades de acceso a terapias más seguras y efectivas para los pacientes.

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

Políticas que generen un entorno regulatorio eficiente y predecible, que fomenten las inversiones a largo plazo en I+D y que faciliten el acceso a tratamientos y tecnologías innovadores. Además, frente al envejecimiento poblacional y un sistema de salud cada vez más demandado, se vuelve indispensable consolidar una articulación público-privada que fortalezca las capacidades de este sector industrial estratégico y que garantice la sostenibilidad del sistema. El crecimiento del sector requiere, también, potenciar la formación de profesionales en ciencia y tecnología, así como acelerar la digitalización que acompañe los procesos de innovación. Un sector farmacéutico y de salud robusto y de vanguardia es clave para la competitividad económica del país.



Baigun Realty

MATÍAS CHIROM
CEO CO FOUNDER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año desafiante. A pesar del contexto, la inestabilidad económica y la baja previsibilidad en precios, en BAI-GUN REALTY logramos llevar a cabo una estrategia de crecimiento sostenido basada en la innovación, la tecnología y una profunda comprensión del mercado. Este año reforzamos nuestro propósito de elevar la calidad de vida en la Ciudad, logrando expandir nuestra presencia en ubicaciones clave. En paralelo, profundizamos la incorporación de tecnología e inteligencia artificial en la gestión de propiedades, operaciones y gestión de consultas de clientes, con el fin de optimizar los procesos, hacerlos más ágiles y transparentes, garantizando resultados medibles y una atención primaria inmediata. Al mismo tiempo, seguimos consolidando nuestro modelo corporativo, sumando talento y explorando nuevas formas de comunicación y contacto con el público para mantenernos a la vanguardia del sector. Cerramos el año con resultados positivos y

siendo más sólidos, con aprendizajes que refuerzan nuestra visión de seguir transformando el Real Estate.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Vemos 2026 con optimismo. Queremos continuar posicionándonos como aliados estratégicos en cada decisión de inversión, acompañando tanto a desarrolladores como a compradores en todas las etapas del proceso inmobiliario. Será un año donde potenciaremos la comunidad de negocios que somos, dedicada a generar valor y ayudar a nuestro entorno, con el fuerte propósito de elevar la calidad de vida en la Ciudad. La agenda estará marcada por tres pilares fundamentales: tecnología, expansión y cercanía. En primer lugar, profundizando la transformación digital, con nuevas soluciones basadas en inteligencia artificial para la gestión comercial, el análisis predictivo del mercado y mejora en la atención de nuestros clientes. En segundo lugar, proyectamos ampliar nuestra participación en zonas emergentes, impulsando el desarrollo de nuevos polos urbanos que contribuyan al crecimiento equilibrado de la Ciudad. Y, por último, reforzaremos el vínculo con los clientes a través de experiencias personalizadas, diferenciales y de valor agregado. Nuestra misión es clara: seguir reinventan-

do el Real Estate y consolidar el liderazgo de las Zonas Baigun Realty como modelo de referencia en Buenos Aires.

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

El sector inmobiliario es un motor clave para la economía argentina y puede convertirse en una palanca de recuperación si se impulsan políticas que fomenten la inversión, el crédito y la previsibilidad. En ese sentido, consideramos fundamentales tres ejes: acceso al financiamiento, estabilidad macroeconómica y estímulos a la construcción. La reactivación del crédito hipotecario es fundamental para dinamizar la demanda y facilitar el acceso a la vivienda. También resultan claves las iniciativas que incentivan la inversión en construcción y desarrollos urbanos, junto con la continuidad de obras de infraestructura y mejora del espacio público, que generan crecimiento en zonas emergentes y nuevas oportunidades para la actividad inmobiliaria. Si estas políticas se consolidan, el sector tiene un enorme potencial de expansión en los próximos años, con beneficios directos tanto para la economía como para la calidad de vida de los habitantes de la Ciudad.



Bosch

LEONARDO CACCIANTE
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

2025 fue un año de transformación y consolidación. Celebramos el primer aniversario de nuestro nuevo warehouse, equipado con tecnología Bosch; extendi-

mos nuestras soluciones para el agro, consolidando a América Latina como Centro de Competencia Global para el negocio; ampliamos nuestro portofolio de productos y soluciones para nuestras divisiones de Herramientas Eléctricas y Mobility Aftermarket; y afianzamos nuestra cultura organizacional en un entorno desafiante. El balance es positivo: reafirmamos nuestro compromiso con la innovación, la sustentabilidad y el desarrollo local.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Esperamos continuar consolidándonos como un actor clave en soluciones tec-

nológicas. Nos enfocaremos en expandir nuestras unidades de negocio, fomentar el talento local y seguir aportando a una movilidad más segura y sustentable, así como al crecimiento del agro inteligente.

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

El desarrollo sostenible requiere previsibilidad. Para impulsar la inversión productiva y la generación de empleo de calidad, es fundamental contar con un marco de estabilidad macroeconómica, reglas claras y sostenidas en el tiempo.



Despegar

PAULA CRISTI
GERENTE GENERAL DE DESPEGAR
PARA ARGENTINA Y URUGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año de consolidación para Despegar. Potenciamos nuestras verticales de productos, canales y experiencia. Además, celebramos el primer aniversario de SOFIA, nuestra IA Generativa, que optimizó la asistencia al cliente y personalizó aún más la experiencia de viaje, combinando tecnología y cercanía. En línea con esta visión integral, nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer a los viajeros un viaje completo, accesible y centrado en la omnicanalidad. Por eso, el 2025 fue un año en el que también nos dedicamos a complementar nuestra oferta digital

con la apertura de nuevas sucursales en toda la región. En Despegar acompañamos al cliente en cada etapa de su experiencia -desde la planificación hasta el regreso- a través del canal que elija: nuestro sitio web, la App o nuestras tiendas físicas. Esto nos permite brindar un servicio integral y personalizado, adaptado a las necesidades de cada viajero.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Como parte de Prosus, uno de los grupos tecnológicos más grandes del mundo, seguimos apostando a la innovación. Nuestro foco está en consolidar la omnicanali-

dad, potenciar los servicios financieros vinculados a los viajes y brindar las mejores experiencias personalizadas en toda la región.

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

Como compañía argentina apoyamos todas las iniciativas que impulsen el desarrollo de los mercados y promuevan el talento local. Creemos que el trabajo conjunto entre el sector público y privado es clave para fortalecer la industria, seguir apostando al turismo nacional y activar las economías regionales, acelerando así el crecimiento del sector.



Dongfeng Argentina

MARCELO MAURO
COUNTRY MANAGER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año fue decisivo para el desarrollo de Dongfeng en Argentina. Iniciamos operaciones con un portafolio de más de 14 configuraciones que cubren ultralivianos, livianos, medianos, vans y buses, diseñado en función de las necesidades reales del mercado local. Paralelamente iniciamos el desarrollo de nuestra red de concesionarios: hoy contamos con concesionarios oficiales Dongfeng en Córdoba, Tucumán y Buenos Aires. En diciembre sumaremos nuevas aperturas en Rosario y puntos de ventas en Neuquén y Mendoza. Además, seguimos trabajando

junto al equipo para incorporar próximas aperturas en otros puntos estratégicos como Bahía Blanca, GBA Norte y Sur sumado al Noreste del país. La combinación entre producto, cobertura nacional y una estructura de postventa robusta nos permitió posicionarnos rápidamente como una alternativa competitiva dentro del segmento de vehículos comerciales. Los resultados obtenidos confirman que existe una demanda creciente por soluciones modernas, accesibles y eficientes.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Para 2026 proyectamos una etapa de consolidación y crecimiento en tres frentes: Expandir la red para alcanzar cerca de 30

puntos de venta y servicio en 2027. Disponibilidad de repuestos y la capacitación técnica de la red, apoyados en la experiencia del Grupo Magna en distribución y posventa. Ampliar la propuesta de valor con un lineup completo, desde soluciones de última milla hasta 18 toneladas, transporte de pasajeros y vans de carga. Esperamos un crecimiento sostenido, acompañado por un mercado que busca vehículos confiables, costos operativos competitivos y soporte técnico. Nuestro objetivo es que Dongfeng sea un referente del segmento y un socio de largo plazo para transportistas, empresas y flotas en todo el país.

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

En el negocio de vehículos comerciales, la recuperación económica está vinculada a condiciones que favorezcan el desarrollo del sector. Medidas que simplifiquen los procesos de importación, agilicen la logística y mejoren la infraestructura de

transporte contribuyen directamente a fortalecer la competitividad. Asimismo, será clave contar con planes de financiación para empresas y particulares que faciliten el acceso a los vehículos necesarios para el desarrollo de sus actividades y el transporte en el país. Argentina cuenta con potencial en materia de movilidad

comercial. Con reglas claras, estabilidad cambiaria y programas de profesionalización del transporte, el sector puede crecer, generar empleo y ampliar su capacidad productiva. Nuestro objetivo es continuar invirtiendo en red, servicio y disponibilidad de unidades para acompañar ese proceso.

ePAGOS

RAÚL PICCOLO
CEO CO FOUNDER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este último año fue muy positivo para ePagos. Me siento orgulloso de todo lo que hemos ido construyendo con el equipo año tras año, cosechando logros y aprendiendo mucho también. Cada paso que damos se sustenta en un trabajo previo que fue pensado, planificado y ejecutado con compromiso. Como repaso, hemos cerrado nuevos acuerdos con instituciones, organismos y clientes; que lanzamos nuevas líneas de negocio; que consolidamos nuestra propuesta integral con varias novedades como el lanzamiento de nuestras Terminales POS; que reforzamos todo lo que tiene que ver con la seguridad, con incorporaciones de recursos y con certificaciones internacionales; que seguimos generando alianzas que apalanquen nuestro crecimiento. Además, participamos de varios eventos de la industria Fintech y de las actividades de la Cámara. En el frente interno, hemos hecho un gran esfuerzo para que nuestro equipo cuente con los recursos necesarios y con un ambiente laboral que potencie sus cualidades y su desempeño; una búsqueda nos ha valido reconocimientos como los que

entrega Great Place To Work.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Siento que todo lo que fuimos construyendo durante estos años con ePagos nos traerá muchas satisfacciones. Las perspectivas son positivas, estamos enfocados y hemos aprendido valiosas lecciones. Hemos construido alianzas, encontramos interlocutores válidos con los cuales tenemos puntos en común. Estoy seguro de que la economía regional y la industria Fintech seguirán comportándose de manera muy dinámica, potenciadas por lo tecnológico, por la convergencia, por los cambios normativos y por los nuevos usos y costumbres del usuario. La inclusión financiera, de la mano de la popularización de celulares de última generación y de propuestas innovadoras de parte del mercado, será una de las tendencias en el mediano plazo; como así también el abandono del uso del efectivo. Esto es algo muy presente en el Primer Mundo, y debemos seguir trabajando mucho en la adquirencia y en la capa aceptadora, para que se transforme en una realidad también en América Latina.

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

Desde mi lugar siempre trato de ser compresivo y empático. Yo creo que como empresario y generador de empleo tengo que conservar una visión positiva y enfocada en ver cómo mejorar nuestra propuesta, cómo abordar los desafíos con innovación y con capacidad de trabajo, para contribuir con mi liderazgo al crecimiento de la compañía. Y ser efectivo en generar alianzas estratégicas, de manera de potenciarnos nosotros y, a la vez, al sector en su conjunto. En ese sentido, estamos muy comprometidos con la Cámara, donde hemos encontrado un catalizador para la búsqueda de soluciones comunes. Juntos tenemos grandes potencialidades y estamos poniendo todo de nuestro lado para colocar a la Argentina como referente en la región. Creo que ese espíritu puede ser un ejemplo positivo.

Tenés todo en un mismo lugar

Reintegros inmediatos

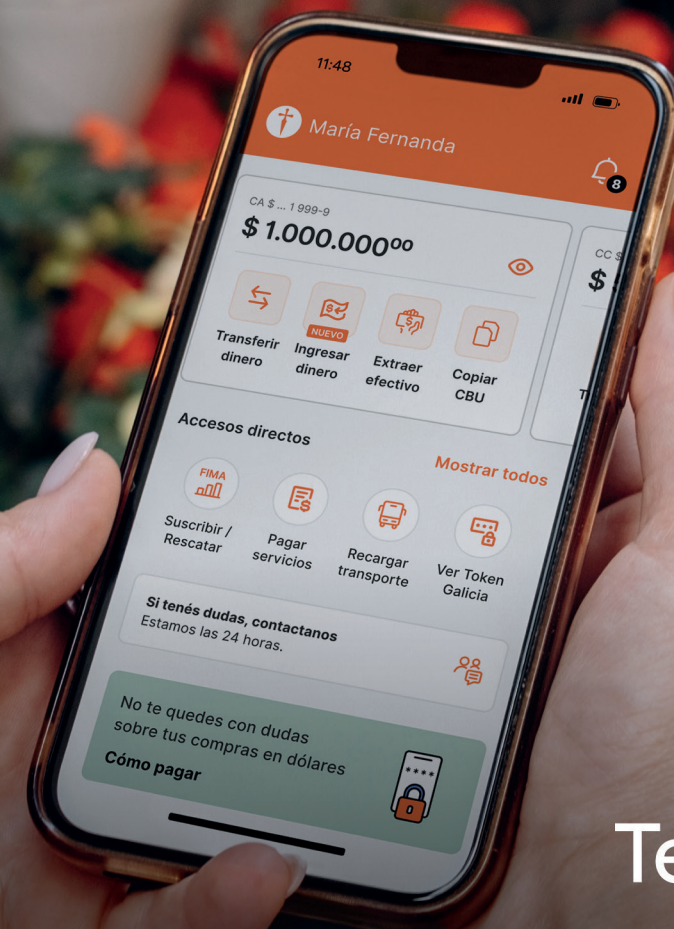
Recargas

Cuenta remunerada en dólares

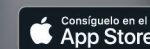
Pago de servicios

Notificaciones de tus consumos

Atención 24/7



Descargala de tu store:



Tenés  Galicía

CARTERA DE CONSUMO. POR BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A. CUIT: 30-50000173-5, TTE. J.D. PERÓN 430, CABA. VIGENTE EN TODO EL TERRITORIO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, HASTA SU MODIFICACIÓN O FINALIZACIÓN.

PARA MÁS INFORMACIÓN Y CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES, CONSULTA EN: WWW.GALICIA.AR/PERSONAS/HACETE-GALICIA

Fate

MIGUEL CANAY
GERENTE COMERCIAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

La intensificación del ingreso de neumáticos importados, muchos de ellos a precios significativamente inferiores a los costos locales, continúa generando un fuerte desplazamiento de la producción nacional, con un impacto directo sobre los niveles de actividad, empleo y competitividad del sector.

Como principal fabricante argentino de neumáticos, Fate ha enfrentado una caída sostenida en sus volúmenes de producción, producto de la sobreoferta del mercado interno, la desaceleración de la demanda, y la creciente presión sobre los precios. Esta situación ha obligado a revisar su estructu-

ra operativa, adecuar turnos productivos y aplicar medidas de contención ante la reducción de la actividad industrial.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Fate encara el 2026 con un enfoque claro: defender la industria nacional, proteger el empleo argentino y sostener la producción local en un entorno desafiante. Con más de 80 años de trayectoria, la empresa reafirma su rol como actor estratégico del sector, apostando a la innovación, la eficiencia y el compromiso con el desarrollo del país. Superar este contexto adverso requiere decisión, gestión eficiente y un marco político-económico que valore la producción y la exportación como motor de crecimiento.

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

Desde la perspectiva de Fate, el rol del Estado será determinante para revertir la tendencia regresiva que atraviesa actualmente la industria del neumático nacional. En 2026, resulta imprescindible avanzar en un conjunto de políticas industriales integrales, que no solo apunten a proteger el mercado interno frente a la competencia desleal, sino que también fomenten activamente la inserción internacional de la producción local.

Havas Argentina

MARÍA JOSÉ EZQUERRA
CEO

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año lleno de desafíos tanto a nivel local como internacional, pero también de grandes oportunidades. Empezó excelente recibiendo a Don by Havas, marcando un highlight en nuestra operación local.

Si bien el enfriamiento del consumo impactó en los presupuestos de muchos clientes, nuestra cartera diversificada nos permitió mantener un buen desempeño. Este contexto exigió una gestión precisa, con capacidad de reacción inmediata para el manejo del corto plazo y, al mismo

tiempo, una visión más amplia y estratégica para el mediano y largo plazo.

El balance final es positivo: crecimos como equipo, consolidamos vínculos con nuestros clientes y reforzamos nuestro modelo Village, lo que nos posiciona como una opción única en el mercado.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

En un mercado comoditizado, estamos apostando fuerte, local, regional y globalmente, en el uso de la tecnología para generar una transformación operativa que nos permita ser aún más ágiles e integrados, a través de Converged.IA, un sistema operativo que atraviesa todas nuestras unidades de negocio y nos permite ser un one stop shop real para las marcas.

Una de las principales iniciativas para

2026 es profundizar nuestra estrategia de diversificación de productos, para responder cada vez mejor a las necesidades de las marcas de interactuar de manera relevante y significativa con las personas. Lo haremos a través de nuestros verticales especializados, performance, retail media e e-commerce con Havas Market; advanced analytics, tech adoption y consultoría de datos con CSA; Content Activation y Brand Experience con Havas Play.

Por último, continuaremos el camino de crecimiento creativo que iniciamos este año con la adquisición de Don, y esperamos poder concretar alguna operación adicional en el área de medios. Nuestro objetivo es seguir construyendo un modelo sólido, innovador y orientado a ge-

Tu vida nos inspira



Desde hace más de 90 años, nuestro **compromiso es tu bienestar**. Con **innovación, calidad y trabajo en equipo**, seguimos investigando y desarrollando **productos de excelencia** para cuidar tu salud y la de tu familia en cada etapa de la vida.

nerar impacto real en el negocio de nuestros clientes.

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

Para recuperar el crecimiento económico necesitamos políticas que garanticen un país que funcione tanto en la macro como en la microeconomía. Nuestro sector depende, en primer lugar, de las marcas,

muchas de las cuales están evaluando su continuidad en el país, lo que impacta directamente en la industria. Casos como las ventas de HSBC y Telefónica son ejemplos claros de este desafío.

En segundo lugar, dependemos del consumo: si los consumidores no están en las góndolas comprando productos, viajando, adquiriendo electrodomésticos o renovando terminales, nuestra industria

no crece. Por eso, las políticas deben enfocarse en generar confianza, estabilidad y poder adquisitivo, incentivando la inversión y el consumo interno. Solo así podremos sostener una industria pujante y en desarrollo, capaz de atraer marcas y dinamizar el mercado.



Honda Motor Argentina

DIEGO COELHO

GERENTE SENIOR COMERCIAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 resultó la consolidación de la división de automóviles para Honda en el país.

Durante los últimos dos años llevamos adelante un proceso estratégico y sostenido de renovación del line-up, que hoy se traduce en una oferta moderna, competitiva y alineada con las tendencias globales de la marca. La ZR-V fue el punto de partida y, a partir de allí, avanzamos con la llegada de HR-V, CR-V y el desembarco de nuestros primeros modelos híbridos en Argentina, un hito que marca un antes y un después en nuestra visión de movilidad eficiente.

La incorporación de la CR-V Advanced Hybrid, seguida del Civic Advanced Hybrid - distinguido por PIA como Mejor Auto Importado 2024 por su equilibrio entre precio, producto e innovación- y, más recientemente, del Accord Advanced Hybrid, completó una familia robusta, coherente y clave para nuestro crecimiento futuro. A esto se sumaron más versiones en nuestro line-up, y el último lanzamiento fue el restyling de HR-V 2026.

Próximamente se unirá la nueva WR-V, un SUV compacto que ampliará nuestra presencia en un segmento de gran crecimiento. Fue concebido para quienes buscan versatilidad, eficiencia y un estilo moderno con espíritu aventurero, com-

binando confort urbano con la robustez necesaria para salir de la rutina.

En paralelo, nuestras otras dos unidades de negocio también mostraron resultados muy positivos. En motocicletas alcanzamos el hito de 1.500.000 unidades producidas en nuestra planta de Campana y renovamos todos los modelos de fabricación nacional con más tecnología, seguridad y un diseño moderno. El portafolio de unidades importadas se fortaleció con modelos emblemáticos como la XL750 Transalp, la CB350 H'ness, las CB500/CB750 y la NC750X, mientras que la categoría ATV se potenció con los TRX250 y TRX420.

En Productos de Fuerza y Marine continuamos ampliando soluciones eficientes y confiables, incorporando nuevas alternativas a batería y motores fuera de borda como los BF30 y BF100, alineados con la demanda creciente de productos de bajo consumo y alto rendimiento, manteniendo el liderazgo en Argentina.

En síntesis, fue un año desafiante pero altamente positivo, en el que consolidamos y fortalecimos el posicionamiento de Honda en todas sus líneas de negocio.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestra expectativa para 2026 es crecer de forma sostenida con un foco muy claro en innovación, calidad y una mayor cercanía con los clientes. En automóviles continuaremos ampliando la gama con modelos que serán clave para el crecimiento de la marca. Además, el plan estratégico prevé la expansión de la red co-

mercial y un mayor volumen de ventas, consolidando el posicionamiento de la marca en el país.

En motocicletas seguiremos diversificando la oferta, tanto en modelos de producción nacional como en importados, con especial foco en segmentos que vienen creciendo con fuerza, como por ejemplo las motos de media y alta cilindrada orientadas a viajes y aventura, y los ATV como herramientas de trabajo. Para la primera parte del año ya está confirmada la llegada de nuevos modelos y de cara a nuestro cierre del año fiscal buscamos superar las 145.000 unidades producidas, lo que significará un aumento del 30% en la fabricación local.

En Productos de Fuerza y Marine presentaremos nuevas alternativas diseñadas para mejorar la eficiencia, la experiencia de uso y la confiabilidad, reforzando nuestro liderazgo en el sector náutico argentino.

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

Para impulsar el crecimiento económico será fundamental promover políticas que aumenten la competitividad, estimulen la producción nacional y alivien la carga impositiva. También es clave incentivar la incorporación de tecnologías más eficientes y sostenibles, que permitan a las empresas desarrollar productos con mayor valor agregado y avanzar hacia una industria más innovadora y preparada para los desafíos globales.



RICARDO CARDOZO

PRESIDENTE

Iveco Group Argentina

uno de los motores que impulsan cada decisión y cada desarrollo dentro de la compañía.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestro principal objetivo es consolidar y potenciar la gama de productos lanzados en 2025: el IVECO S-Way Euro VI, la IVECO Daily 30-160 Euro VI y los motores NG de FPT Industrial en los modelos N60, N67 y CURSOR13. Entre estos productos, el gran protagonista será sin dudas el IVECO S-Way, el camión más innovador y eficiente de la historia de la marca, sobre el cual pondremos nuestro mayor foco estratégico.

Representa un salto cualitativo para el transporte argentino y regional, y consolidar su presencia será nuestra principal prioridad. Además, 2026 será un año clave para continuar desarrollando nuestra estrategia de sustentabilidad, con el gas natural como pilar para una transición energética realista y accesible en la región. En este marco, pondremos un fuerte énfasis en el segmento de buses con nuestra oferta a GNC, buscando acompañar a operadores y gobiernos en el desafío de renovar flotas con soluciones más limpias, seguras y modernas. El gas natural aplicado al transporte de pasajeros será clave para avanzar hacia una movilidad urbana y de larga distancia más sustentable y eficiente en Argentina y en toda la región.

Otro de los focos estratégicos será el acompañamiento al crecimiento del sector minero, una actividad que sigue expandiéndose en el país y demanda soluciones robustas,

eficientes y confiables. Continuaremos trabajando para fortalecer nuestra oferta de productos y servicios orientados a operaciones de alta exigencia.

En paralelo, seguiremos profundizando el trabajo regional con una estrategia de sinergia entre nuestras plantas de Córdoba (Argentina) y Sete Lagoas (Brasil). Este esquema nos permite completar la oferta con soluciones para todos los segmentos (livianos, medianos y pesados) reforzando la posición de la marca en el mercado.

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

La estabilidad macroeconómica es la base para el desarrollo de la industria. En particular, la reducción de las tasas de interés resulta importante, ya que niveles elevados restringen el financiamiento y dificultan el acceso a nuevas unidades por parte de empresas y transportistas.

En segundo lugar, es fundamental trabajar en la competitividad de la Argentina, lo que implica reducir la carga impositiva y los costos que hoy enfrenta la producción nacional frente a los productos importados.

Por último, la previsibilidad regulatoria es un aspecto central. Avanzar en la oficialización de la normativa Euro VI en el país sería un paso decisivo para alinear a la Argentina con los estándares internacionales, habilitar nuevas inversiones y consolidar un transporte más eficiente y sustentable.



MARCELO PONTE

DIRECTOR GENERAL Y GERENTE GENERAL DEL NEGOCIO DE HEALTHCARE DE MERCK PARA EL CONO SUR

Grupo Merck Argentina

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Este año fue muy importante para Merck Argentina, ya que celebramos 95 años de presencia ininterrumpida en el país. Pudimos mantener la continuidad operativa

asegurando el acceso a nuestros tratamientos innovadores. Es un orgullo para nosotros haber podido inaugurar nuestra primera iniciativa de autonomía energética en el país, mediante la instalación de un parque solar en el Centro de Distribución de Carlos

Spegazzini, que permite reducir en un 50% el consumo eléctrico. Además, llevamos adelante la 5ª edición del "Premio Merck - CONICET de Innovación en Ciencias de la Salud", que ya suma más de 460 proyectos presentados, y firmamos un acuerdo de colaboración con el Parque de Innovación de la Ciudad de Buenos Aires. De esta manera, concluimos el año reafirmando nuestro compromiso con la innovación y la sostenibilidad.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Merck es una compañía líder en ciencia y tecnología que contribuye al desarrollo productivo del país, participando activamente en las cadenas de valor de múltiples indus-

trias. En 2026, la empresa continuará consolidando su posicionamiento en los negocios de Cuidado de la Salud y Ciencias de la Vida, fortaleciendo su inversión local en investigación y desarrollo, con especial foco en oncología, inmunología e inmuno-oncología. Asimismo, avanzará en la expansión de soluciones digitales y sostenibles orientadas a mejorar la calidad de vida de las personas. En el ámbito de Ciencias de la Vida, Merck seguirá invirtiendo para ofrecer tecnologías y materiales innovadores que potencien la competitividad de otras industrias.

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

Es fundamental avanzar en políticas que fa-

vorezcan modelos de acceso a la innovación en salud sustentados en criterios de costo-efectividad, junto con procesos regulatorios más ágiles que permitan acercar los tratamientos a los pacientes de manera rápida y eficiente, manteniendo al mismo tiempo una estricta supervisión de los estándares de calidad de los medicamentos. Asimismo, resulta esencial seguir fortaleciendo la cooperación público-privada y consolidar alianzas estratégicas que integren a todos los actores del sistema de salud. Para lograrlo, se requiere una mayor inversión en ciencia, tecnología y sostenibilidad, promoviendo consensos que garanticen el acceso equitativo a la salud y contribuyan al desarrollo del país.



Motorola Argentina

MARTÍN NOVOA
DIRECTOR COMERCIAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En este 2025 tuvimos muy buenos resultados, alcanzando más del 37% de market share según IDC en términos de sellout. Esto significó que nos mantuvimos sólidos respecto del año anterior, compitiendo entre la primera y la segunda posición. A su vez, por séptimo año consecutivo, Argentina mantiene el porcentaje de participación más alto de la compañía a nivel global, demostrando que somos uno de los mercados más relevantes para Motorola en el mundo.

Además, continuamos creciendo con fuerza en el segmento premium, multiplicando por diez nuestro portafolio en solo cuatro años. Motorola viene con un crecimiento sostenido, manteniendo este año un promedio de un 22% de market share en el segmento. En 2020 ni siquiera competíamos en esta categoría, y desde entonces hemos crecido año tras año, proyectando una participación del 10% sobre el total de nuestras ventas para 2025. Además, somos líderes en dispositivos plegables, con más del 90% en lo que

va de 2025.

En línea con esto, este año le dimos la bienvenida a nuevos integrantes de la familia premium, los cuales nos ayudaron a seguir posicionándonos en este segmento, tales como la familia motorola edge 60, compuesta por el motorola edge 60 pro, el motorola edge 60 y el motorola edge 60 fusion, como también nuevos dispositivos de la familia razr 60, como el razr 60 ultra y el razr 60.

Por otro lado, presentamos nuevos dispositivos de la familia moto g, como los recientemente lanzados: el moto g56 5G y el moto g86 5G, así como el moto g05 y el moto g15, lanzados a principio de año junto al moto e15.

Para brindar al usuario un amplio abanico de productos, ampliamos nuestro ecosistema con la familia motorola thing, incorporando nuevos accesorios como el moto watch fit y los moto buds loop.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestra expectativa para el año entrante consiste en mantener este alto nivel de participación de Motorola en el mercado local. El foco está puesto siempre en el usuario, por lo que buscamos ofrecerle un portafolio competitivo de productos y

servicios con prestaciones innovadoras, que respeten la relación precio-calidad. Con esto en mente, seguiremos apostando fuertemente al mercado local durante 2026, como lo hemos hecho a lo largo de nuestra historia.

Nuestros últimos lanzamientos de la familia premium han demostrado que es posible desarrollar dispositivos que combinan potencia, accesibilidad, diseño y tecnología de vanguardia, acercándole al usuario productos verdaderamente disruptivos.

Algo de lo que estamos sumamente orgullosos es de las exitosas alianzas que hemos estrechado este año con globales como Pantone, Bose, Swarovsky y Corning, las cuales fueron esenciales para ofrecer productos que resulten diferenciales y con prestaciones únicas. En línea con nuestro compromiso con el deporte, buscamos potenciar nuestra alianza con FIFA y F1, destacándonos como socios tecnológicos y llevando innovación a los equipos y fanáticos.

Por otro lado, la Inteligencia Artificial está en pleno auge y sabemos lo importante que se ha vuelto para la vida de las personas, por lo que continuaremos por el camino del desarrollo e integración de esta

En el momento de la verdad.

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.

tecnología. Hemos creado nuestro propio motor de IA, moto ai, un asistente virtual que entiende lo que sucede en el dispositivo y se adapta a las preferencias del usuario, asistiendo de forma natural, personalizada e inteligente. De esta forma, buscamos ofrecer a nuestros consumidores una interacción más intuitiva y personalizada, capaz de anticiparse a las necesidades de

cada persona y optimizar el uso diario de los dispositivos. Además, desarrollamos alianzas con Gemini (Google), Meta, Microsoft y Perplexity con el fin de mejorar la experiencia del usuario.

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

Cada nuevo año trae consigo desafíos, influenciados por factores que están fuera

de nuestro control, como el contexto económico o la llegada de nuevos competidores. Aun así, confiamos plenamente en nuestra capacidad de adaptación, demostrada a lo largo de más de 60 años. Por eso, seguiremos apostando por el mercado local y trabajando para ofrecer productos innovadores que se ajusten a las necesidades de todo tipo de usuario.

Naturgy Argentina

GERARDO GÓMEZ
COUNTRY MANAGER

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Los activos de Grupo Naturgy en Argentina se enmarcan en entornos regulados a nivel operativo y tarifario, con lo que es condición necesaria una interlocución fluida con el poder político y que este tenga una clara visión de las variables que afectan la prestación del servicio. Tanto en el mercado del gas como en el eléctrico nos encontramos en un escenario auspicioso. Tenemos la vocación proactiva de pensar la proyección de nuestra gestión y confiamos que el mediano plazo será propicio a tales fines.

Si bien la situación macroeconómica y financiera que estamos atravesando en los últimos meses no favorece la expansión de la economía, que es un elemento clave en el crecimiento de nuestros negocios, estamos alistando nuestras capacidades operativas para la incorporación de mejoras tecnológicas y de atención a nuestros clientes. Todo esto es un gran desafío dado que implica la reducción paulatina de la brecha digital. El foco en 2025 estuvo puesto en la mejora de la seguridad y confiabilidad del servicio, adaptándonos cada vez más a las tecnologías disponibles para vincularnos de una manera más efectiva con nuestros clientes. En este sentido, el resultado de la revisión tarifaria de gas nos permitió estabilizar financieramente a las empresas y dar cumplimiento a nuestros planes de inversión.

En el caso del negocio eléctrico, esperamos lograrlo con las nuevas tarifas que se definirán en el proceso de la Revisión Tarifaria en curso, donde se están revisando varios aspectos del servicio que permitirán que los clientes tengan un servicio que atienda al trilema energético: seguridad en el suministro, asequibilidad y cuidado del medio ambiente.

Por otra parte, este año continuamos con la integración de los procesos de Naturgy BAN, Naturgy NOA y Naturgy San Juan con muy buenos resultados. Este cambio cultural nos permite seguir consolidando nuestro nivel de servicio y atención a todas las categorías de clientes de Naturgy Argentina.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Durante 2025 y luego de muchos años de incertidumbre, se han materializado una serie de hechos y acuerdos por los cuales el 2026 nos encontrará en una situación que nos llena de entusiasmo para el mediano y largo plazo: contar con nuestras tarifas de gas saneadas y adecuadas a una prestación eficiente del servicio. Por otro lado, a partir de enero se estarán aplicando las tarifas resultantes del proceso de revisión tarifaria que se está llevando a cabo durante este año en la provincia de San Juan. Ante esta realidad, nuestra expectativa es transitar el próximo quinquenio bajo un mutuo y estricto cumplimiento del marco regulatorio y de las condiciones establecidas en las respectivas revisiones tarifarias.

Cabe destacar que aspiramos a contar con la aprobación por parte del Estado argentino

de las prórrogas de las licencias de distribución de gas, solicitadas a finales de 2024. Del mismo modo, estimamos mantener el nuevo período de gestión de diez años (el segundo) de nuestro servicio concesionado de distribución eléctrica en San Juan, donde la provincia realiza una nueva licitación pública internacional por el 51% del paquete accionario de la distribuidora durante el primer semestre de 2026.

Con relación a nuestros planes de inversión en el país, Naturgy tiene previsto para los próximos cinco años, una inversión anual promedio en el entorno de setenta millones de dólares (comprometidos en los procesos de revisión tarifaria). Para el caso de gas natural hemos comprometido un nivel de inversiones anuales de USD 45 millones, que ya se encuentran en ejecución; mientras que en lo referido a la revisión tarifaria eléctrica asciende a USD 25 millones.

En 2026 esperamos consolidar la incorporación de más clientes al sistema y el foco estará puesto en el mantenimiento de nuestra infraestructura, la incorporación de más y mejor tecnología y de inteligencia artificial orientada a la mejora continua de la experiencia del cliente, así como la confiabilidad y seguridad del suministro.

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

En Argentina, el desarrollo de Vaca Muerta y de las inversiones requeridas para implementar las infraestructuras necesarias para el transporte de gas y petróleo son los aspectos fundamentales para impulsar el

crecimiento económico, siendo una oportunidad inigualable para el país. La Secretaría de Energía y el ENARGAS se encuentran trabajando en la reconfiguración del sistema de transporte de gas natural, dado que hoy la principal fuente es la cuenca Neuquina en detrimento de las otras cuencas como la Norte que se encuentra con una declinación casi total. Esta iniciativa es vital para que el gas natural esté dis-

ponible también en el norte del país, zona de prestación del servicio de Naturgy NOA. Allí abastecemos a usuarios residenciales, comercios, estaciones de GNC, centrales térmicas y una importante industria fabril cuyo pico de actividad coincide con el aumento de la demanda invernal. Además, recientemente se ha incorporado en la zona, un importante desarrollo minero con la explotación de los salares de litio en La Puna.

Creemos que Argentina necesita una normativa que interprete las necesidades del mercado y también la llegada de la tecnología. Se abre una gran oportunidad para el sector energético si logramos acoplarnos a la transición mundial que sin dudas repercutirá en mejores niveles de prestación del servicio para los usuarios y en el crecimiento y desarrollo económico para el país.

Nestlé Argentina

GIAN CARLO AUBRY
CEO ARGENTINA, URUGUAY
Y PARAGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año desafiante, pero también de mucha innovación y aprendizaje. Supimos alinearlos con innovaciones que responden a las tendencias que siguen nuestros consumidores y concretamos varios lanzamientos que fortalecen nuestro portafolio. En este marco, reafirmamos nuestra apuesta por Argentina con una inversión de más de USD 10 millones en nuestra fábrica de Magdalena, destinada a la producción de nuevas variedades de tabletas de chocolate elaboradas localmente.

Por su parte, evidenciamos que el consumo de café frío también viene creciendo en Argentina, y ya representa un 6% del total del consumo, especialmente entre los jóvenes de 16 a 24 años, quienes lo eligen cada vez más. De esta manera, estamos orgullosos de estar a la vanguardia de este cambio, brindando productos que permiten a nuestros consumidores disfrutar de su café de una manera más fresca y versátil. Para capitalizar esta tendencia, ofrecemos NESCAFÉ Dolce Gusto Frappé, nuestra clásica variedad que se prepara en frío, ideal para nuevas ocasiones de consumo y para el público más joven. Por su parte, NESCAFÉ® Listo Para Tomar llega como la opción perfecta para el con-

sumo on-the-go.

Este formato, que crece a nivel mundial con cifras de dos dígitos, responde a hábitos cada vez más flexibles, impulsados principalmente por la Generación Z y los Millennials. Con sabores indulgentes como Cappuccino, Latte y Chococino, refleja un consumo más dinámico, donde el café deja de ser solo una bebida para convertirse en una experiencia adaptable a distintos momentos del día. Otra gran incorporación, que no se encuentra en ningún otro producto del mercado, es NESCAFÉ ICE. Es nuestro café soluble 100% puro que es distinguido por la tecnología que hemos desarrollado para que nuestro café se disuelva al instante en agua fría. Esta innovación nos permite ofrecer una experiencia única para los amantes del café frío. Desde Nestlé, y a través de nuestras diferentes marcas, buscamos abarcar las necesidades de nuestros distintos consumidores, tanto de aquellos que buscan un producto más premium, como aquellos que desean probar diferentes variedades de bebidas. Con estos nuevos lanzamientos buscamos tener un portafolio amplio, que nos permita satisfacer diversos gustos y acompañar a nuestros consumidores.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Para 2026, en Nestlé nos proponemos

consolidar nuestro crecimiento en un contexto que anticipamos con mayor estabilidad económica y una recuperación sostenida del consumo. Seguiremos trabajando para mejorar la calidad de vida y el bienestar de los consumidores, a través de un portafolio cada vez más innovador y adaptado a sus necesidades. Tenemos previstas nuevas inversiones en nuestras fábricas e innovaciones en productos infantiles, entre otros proyectos clave. Confiamos en el potencial de la Argentina y continuaremos invirtiendo para fortalecer nuestra presencia en el mercado.

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

Para reactivar el crecimiento económico y fortalecer el sector de alimentos y bebidas, es importante poder implementar políticas públicas que fomenten la competitividad y el desarrollo sostenible. Esto implica no solo la acción del sector público, sino también el tiempo necesario para que las medidas generen resultados. La estabilidad macroeconómica y el fortalecimiento del poder adquisitivo son esenciales para mantener el consumo, al igual que la reducción de barreras comerciales y la promoción de inversiones que continúen generando valor en Argentina.



Prestige Auto

DANIEL HERRERO

CEO Y PRESIDENTE,
REPRESENTANTE EXCLUSIVO DE
MERCEDES-BENZ EN ARGENTINA

Cómo le fue a su empresa durante este año?

En 2025 iniciamos nuestras operaciones como Prestige Auto, un hito que demandó inversiones estratégicas, la reorganización de procesos, el fortalecimiento de la red de concesionarios y un acompañamiento cercano a nuestros equipos, garantizando la continuidad del negocio con un compromiso redoblado. Superamos los objetivos de producción y exportación, lanzamos nuevos productos al mercado y consolidamos estándares de servicio unificados. El balance es altamente positivo: demostramos resiliencia, agilidad y logramos reforzar la confianza de nuestros clientes, proveedores y de Mercedes-Benz.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Nuestro objetivo para este año es consolidar el crecimiento como compañía argentina, con una producción proyectada de 20.000 unidades, lo que representa un incremento del 20% respecto a 2025. Ya contamos con 11.000 unidades garantizadas para exportación y estamos explorando nuevos mercados, al tiempo que seguimos invirtiendo en nuestra planta para fortalecer la competitividad y el desarrollo de talento local. La Sprinter, el utilitario líder del mercado que celebra 30 años de producción nacional incorporará nuevas versiones que acompañan la evolución de la demanda. Además, ampliaremos el portafolio de alta gama e introduciremos variantes eléctricas e híbridas, reforzando el liderazgo de Mercedes-Benz en el país y avanzando en calidad, servicio y red comercial.

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

Si bien Argentina ha logrado avances en materia macroeconómica, aún queda camino por recorrer para consolidar un entorno estable que favorezca nuevas inversiones en la industria automotriz. Es necesario impulsar un conjunto de reformas que mejoren la competitividad, evitando distorsiones que afectan la producción y el comercio. La reducción de costos logísticos exige modernizar el transporte y optimizar procesos. También es clave fortalecer la infraestructura energética, tecnológica y productiva para acompañar la transición hacia una movilidad más sustentable. Todo esto debe estar respaldado por políticas públicas que promuevan innovación, desarrollo de proveedores y formación de talento especializado.



Cervecería y Maltería Quilmes

MARTÍN TICINESE

PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año de performance heterogénea, con sectores primarios que tuvieron un mejor desempeño mientras que los sectores con mano de obra intensiva, como la construcción y el comercio, se recuperan a niveles aún más bajos. El consumo, en particular, ha sufrido bas-

tante. Más allá de esta coyuntura desafiante, nosotros seguimos apostando por Argentina, trabajando para tener marcas sólidas, con experiencias únicas; que nos permitan estar siempre cerca de nuestros clientes y consumidores.

Asimismo, seguimos fortaleciendo toda la cadena de valor, desde el campo hasta la botella, por lo que recientemente presentamos dos nuevas variedades de cebada, Malkia y Florence, que demandaron una inversión de 6 millones de dólares y más de 10 años de trabajo en investigación y desarrollo.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

De cara a 2026 tenemos la expectativa de que el consumo se reactive. Para eso, necesitamos que este periodo de transición, que fue más largo de lo proyectado, se ordene y la industria y la producción local pueda empezar a crecer. Es fundamental que el orden de las variables macroeconómicas se traslade a la microeconomía. El gran desafío es cruzar el puente entre todos, conectando la eficiencia con el crecimiento, de la mano de las reformas estructurales que necesita



SANCOR SEGUROS

EL VALOR DE DAR RESPUESTA

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

sancorseguuros.com.ar /    



SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Argentina.

En 2026 seguiremos trabajando en nuestra agenda de competitividad y eficiencia, construyendo las mejores marcas, productos, servicios y experiencias; y trabajando todos los días para ser eficientes en toda nuestra cadena de valor que va desde la semilla hasta la botella, y que in-

volucra a 90mil personas en todo el país.

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

Argentina necesita volver a crecer, y para eso necesario avanzar en las reformas estructurales. Hoy es muy difícil ser competitivos cuando la cerveza tiene una carga tributaria cercana al 53%. La industria tie-

ne dos desafíos, el primero es el costo argentino que nos hace poco competitivos, y el otro es el crecimiento de la competencia desleal con la aparición de nuevos jugadores que no compiten bajo nuestras mismas condiciones.



Sancor Salud

FERNANDO WERLEN
DIRECTOR GENERAL

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año positivo para SanCor Salud. Todas las variables centrales del negocio evolucionaron de manera equilibrada, positiva y sostenida. Cerramos el año con más de 860.000 asociados, consolidando un crecimiento ordenado en un contexto desafiante.

Aprovechamos la incipiente estabilidad económica para avanzar en temas que consideramos estructurales: la digitalización de la experiencia, la simplificación de procesos, la ampliación de herramientas de autogestión y una coordinación más ágil con nuestra red prestacional. Todo esto se tradujo en una mejor experiencia para nuestros asociados. Mantuvimos además una fuerte presencia federal, reforzando el trabajo territorial que

nos distingue. Esa cercanía nos permitió sostener la calidad del servicio y acompañar a las personas de manera más integral.

En síntesis, 2025 nos dejó una base sólida: crecimiento, equilibrio operativo, una situación económica-financiera positiva y una propuesta de valor más clara y consistente.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

El 2026 será un nuevo escalón en el camino que trazamos hacia nuestra meta de llegar al millón de asociados en 2030. Es un objetivo planificado, en marcha y que guía todas nuestras decisiones estratégicas.

El próximo año profundizaremos el desarrollo de soluciones digitales, la integración de datos y el uso responsable de la inteligencia artificial. El foco es avanzar hacia un modelo de acompañamiento más predictivo, más accesible y más simple para el asociado.

Además del crecimiento, nuestra aspiración es avanzar hacia un podio del sector en experiencia y servicio, de calidad, con procesos mucho más ágiles, mayor cercanía con el asociado en el centro y una atención virtual y presencial, consistente en todo el país.



SCANIA ARGENTINA

SEBASTIÁN FIGUEROA
CEO Y PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

El 2025 fue un año de consolidación y crecimiento para todo el ecosistema del transporte. En Scania Argentina logramos

sostener una performance sólida en un contexto global desafiante, reafirmando nuestro compromiso con la eficiencia, la innovación y la sustentabilidad. Los lanzamientos estratégicos —como las nuevas motorizacio-

- Turismo nacional e internacional
- Viajes a medida



- Salidas grupales
- Viajes de ocio



- Viajes de negocios
- Incentivos para empresas



- Vacaciones en familia
- Lunas de Miel

www.mosaicodeviajes.com.ar

nes a GNC que presentamos en el país—, la expansión en sectores como energía, minería y agro, y la evolución de nuestros productos y servicios, se tradujeron en un desempeño comercial excepcional. Alcanzamos muy buenos niveles de ventas y reforzamos nuestra posición como socio clave del desarrollo logístico e industrial del país, ampliando además las opciones de financiamiento para nuestros clientes. Asimismo, fortalecimos nuestra red de atención y servicio, acompañando a los clientes con soluciones integrales de movilidad que contribuyen a mejorar la rentabilidad y la productividad de sus operaciones.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

El 2026 será un año trascendental para Scania Argentina: cumpliremos 50 años de presencia ininterrumpida en el país.

Este hito marcará la oportunidad de celebrar nuestra historia y proyectar el futuro, con foco en seguir liderando el cambio hacia un sistema de transporte sustentable. Continuaremos impulsando la línea Super, que ofrece un ahorro mínimo del 8% en combustible, y nuestra línea Green Efficiency con nuevas motorizaciones a gas, además de presentar una gama renovada de motores industriales y marinos. Todo esto estará acompañado de inversiones que permiten brindar atención de calidad en cada punto de servicio del país. Será también una oportunidad para seguir fortaleciendo el vínculo con nuestros clientes, reconociendo el rol fundamental que tienen en esta historia compartida y reafirmando nuestro compromiso con el desarrollo del transporte argentino de los próximos 50 años.

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

La previsibilidad y el incentivo a la inversión son pilares fundamentales para reactivar la economía y fortalecer la competitividad del transporte. Resulta clave contar con políticas que impulsen la renovación del parque automotor, fomenten la adopción de tecnologías más limpias y promuevan la articulación entre el sector público y privado. Solo con un marco estable y una visión compartida podremos seguir avanzando hacia un sistema logístico más eficiente, seguro y sustentable para el país. En ese sentido, es esencial promover condiciones que estimulen la producción local, la generación de empleo calificado y el acceso a financiamiento competitivo, factores determinantes para consolidar una economía más dinámica y previsible.



Shell Argentina, Chile y Uruguay

GERMÁN BURMEISTER
PRESIDENTE

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Cerramos el año poniendo en marcha una nueva planta de clase mundial en Bajada de Añelo, uno de los bloques que operamos en la ventana de transición entre petróleo y gas de Vaca Muerta, con YPF de socia. Una planta que habíamos diseñado inicialmente con capacidad de procesar hasta 15.000 barriles de petróleo diarios y 2 millones de metros cúbicos pero que en el tramo final ampliamos un 30% en capacidad, a 20.000 barriles de petróleo por día y 2 millones de metros cúbicos. Un hito que muestra que haciendo las cosas bien podemos estar a la altura de nuestras mayores ambiciones. Argentina está empezando a jugar en las grandes ligas y Shell juega siempre para ganar.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Estamos en una coyuntura muy dinámi-

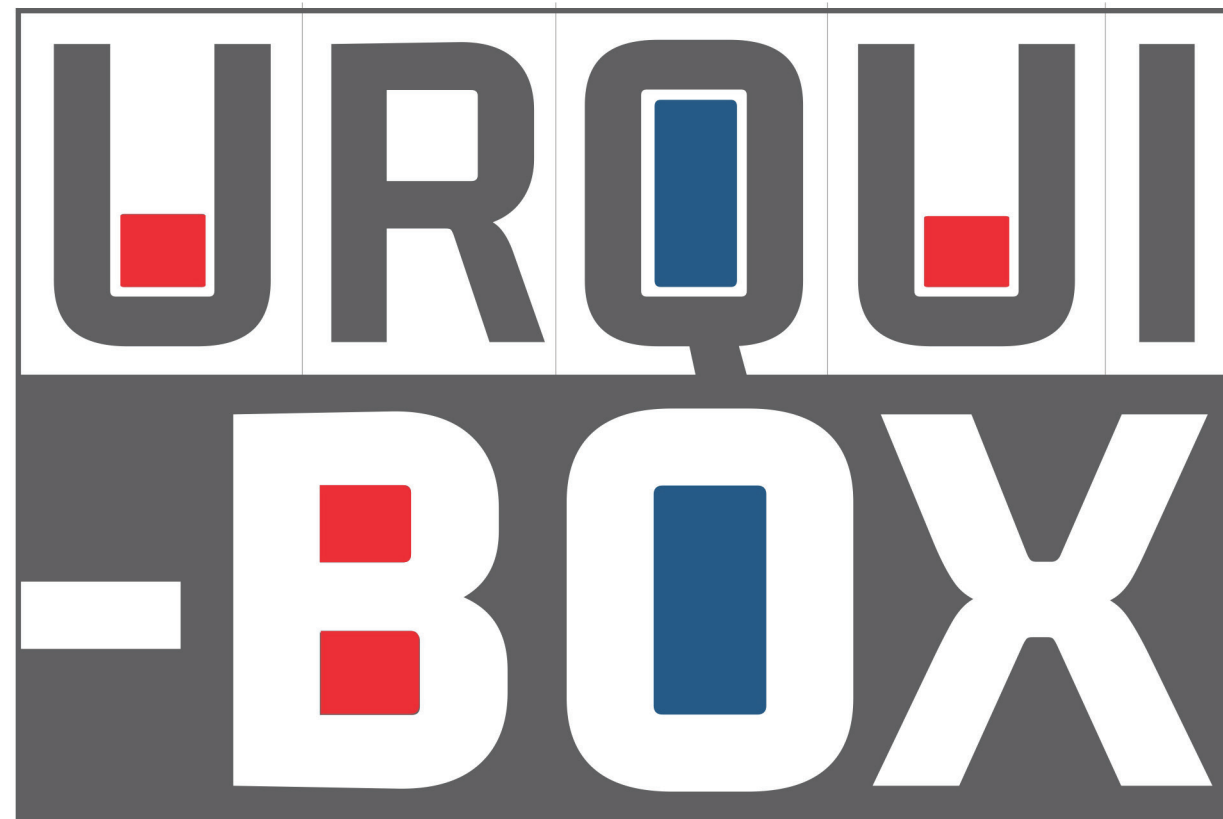
ca y exigente. El éxito depende en gran medida de cómo uno se encuentra posicionado frente a un entorno que es cada vez más desafiante y competitivo. De cara eso, estamos redefiniendo como vamos a posicionarnos para el proceso de crecimiento y desarrollo que queremos liderar los próximos años. Eso nos requerirá estar todos los días esforzándonos en ser más ambiciosos y enfocados en nuestros objetivos, mejores en entregar los resultados que nos proponemos, y más disciplinados y eficientes en el uso del capital.

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

La previsibilidad y la estabilidad de las reglas de juego a largo plazo es una primera condición ineludible. Todos los proyectos en el sector energético son de largo plazo y requieren de altos volúmenes de capital. Van a ser competitivos para su financiamiento si demostramos que son inversiones seguras en el tiempo y competitivas. Lo mismo sucede con el acceso

a divisas. El nuestro es un negocio hiper conectado con el mundo: todos los años tenemos que exportar e importar, tomar préstamos, contratar y ofrecer bienes y servicios. Remover las barreras al acceso a divisas facilitaría en gran medida muchas de esas operaciones esenciales para que nuestro sector crezca. Es importante que Argentina esté insertada en el mundo y sea competitiva para el financiamiento. El petróleo es un commodity, así que tiene un precio volátil que no podemos controlar ni anticipar. Para hacer una Argentina más competitiva tenemos que concentrarnos en optimizar lo que sí controlamos y hacerlo todos los que somos parte de la industria: las operadoras, las empresas proveedoras en la cadena de valor, los sindicatos, los municipios, las provincias y el Gobierno Nacional.

BAULERAS



➔ **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

Tik Tok

ASTRID MIRKIN

GERENTE GENERAL PARA
EL CONO SUR Y MÉXICO.

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Fue nuestro segundo año completo de operación en Argentina. Durante todo el 2025 seguimos construyendo el negocio en un contexto de fuerte crecimiento, lo que nos permitió sentar bases sólidas. Expandimos el equipo, consolidamos procesos y acompañamos a una comunidad cada vez más amplia de usuarios y aliados estratégicos, con un incremento notable de clientes. El balance es positivo: hoy TikTok dejó de ser un experimento y pasó a ser parte estable de la estrategia de las empresas y creadores, con un ecosistema creativo que sigue madurando y generando impacto real.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

En 2026 buscamos profundizar el crecimiento que tuvimos en 2025 vs 2024, el cual evidenció un crecimiento del 143% en la cantidad de marcas que activan en TikTok, ampliando especialmente la base de PyMEs que hoy incorporan la plataforma como parte clave de su estrategia full funnel. Nuestro foco estará en expandir el equipo regional encontrando el talento ideal y fortalecer las soluciones -en especial aquellas que hagan uso de AI, como fue este año con el lanzamiento de Symphony y Smart+- para que marcas y creadores encuentren un espacio de crecimiento sostenible.

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

Las políticas públicas que más pueden impulsar nuestro sector son aquellas que generen previsibilidad y condiciones de largo plazo para invertir y planificar. También resultará clave fomentar la digitalización y el crecimiento de PyMEs y emprendedores, que encuentran en TikTok una herramienta concreta para visibilizarse, conectar con audiencias y potenciar la economía creativa local. A su vez, también las que estén orientadas a la reactivación del consumo, fundamentales para dinamizar el mercado interno y acelerar el crecimiento del ecosistema digital.

Western Union - Pago Fácil

MAXIMILIANO BABINO

GERENTE GENERAL PARA
ARGENTINA, PARAGUAY
Y URUGUAY

Cómo le fue a su empresa durante este año?

Lo único fácil estuvo en el logo de Pago Fácil. Fue un año de decisiones complejas: repensamos la organización, automatizamos procesos y abordamos temas que habían quedado relegados por la inflación, que entendíamos que comenzaría a desinflarse, pero sin certeza del ritmo. Cerramos el año con la esperanza de haber atravesado un punto de inflexión, con pautas sostenibles que puedan convertirse en políticas de estado.

¿Qué expectativas tiene para 2026?

Fortaleceremos nuestra oferta de productos

y servicios en ambos canales digital y físico. Continuaremos invirtiendo en tecnología y activos digitales para ofrecer más y mejores formas de pago. Modernizaremos las 300 tiendas propias y expandiremos las franquicias. Seguiremos siendo la opción preferida para envíos de dinero internacional y pago de servicios. Además, esperamos que la recuperación del poder adquisitivo impulse las ventas.

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

La reducción de los niveles impositivos es imperativa. Para las empresas los costos laborales ocultos representan una carga que

limita la capacidad de generar empleo privado. También, promovería la flexibilización operativa alineada con estándares internacionales de la Unidad de Información Financiera (UIF). Esto agilizaría procesos y mejoraría la experiencia del cliente, garantizando controles necesarios para prevenir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo internacional.



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**



Con Todo



Fibra



TV



Móvil



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