

Revista **Económica**

AÑO XLI / N° 196 / MAYO-JUNIO 2026

El carácter estratégico de la Industria Farmacéutica

EDUARDO FRANCIOSI



La UIA y el panorama industrial

Minería

ESCASEZ DE PERFILES
ESPECIALIZADOS CONDICIONA
EL DESARROLLO DEL SECTOR

Bioinsumos

ARGENTINA LLEVA SU
LIDERAZGO A BRUSELAS

Emprendedores

MOTOR DE LA ECONOMÍA Y
LA GENERACIÓN DE EMPLEO

RSE



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).

La hora de ajustar el ajuste

Argentina vivió en mayo de 2026 una paradoja: se celebraron logros macro como la fuerte baja de la inflación, superávit fiscal y recuperación de reservas. Sin embargo, aún conviven con una profunda crisis productiva: cierre masivo de pymes, pérdida de más de 100.000 empleos industriales y recesión que continúa golpeando al sector manufacturero.

El núcleo del problema son las inconsistencias del esquema. El ajuste fiscal abrupto se aplicó sin una transición que protegiera la capacidad productiva. La apertura comercial acelerada y el tipo de cambio real apreciado favorecen importaciones baratas, mientras la industria local sufre altos costos, tasas elevadas y caída del consumo.

Impacto en el sector productivo

Pérdida de más de 100.000 empleos industriales (2023-2025). Cierre de cientos de pymes en textil, calzado, metalúrgica y construcción. Capacidad instalada industrial por debajo del 60%.

Esta "destrucción poco creativa" contrasta con la promesa de reasignación automática hacia minería, energía o agro. En la práctica, genera desempleo estructural e informalidad, sin políticas de reconversión. Nunca está de más recordar que el sector productivo, especialmente la industria manufacturera y las pymes, es el principal generador de empleo formal y de calidad en Argentina generando ingresos fiscales sostenibles. Por otra parte genera cadenas de valor que agregan conocimiento, tecnología y mayor productividad al conjunto de la economía. Es motor de desarrollo regional, ya que genera actividad en el interior del país además de permitir la inclusión social al ofrecer trabajo estable beneficiando a millones de familias.

Comparación con planes previos

El esquema aplicado por la administración Milei repite errores históricos de estabilización. El Plan Austral de 1985 logró baja rápida inicial de inflación mediante congelamientos, pero falló en menos de dos años por inconsistencias fiscales y falta de competitividad. El impacto recesivo fue fuerte,

aunque menos prolongado que el actual. La Convertibilidad de 1991, fue el más exitoso en duración (casi 10 años de baja inflación) pero generó apreciación cambiaria crónica, desindustrialización y pérdida de empleo manufacturero. La "plata dulce" destruyó tejido productivo similar a hoy, culminando en la crisis 2001. La apertura y tipo de cambio fijo favorecieron importaciones y consumismo, como en el plan actual.

A diferencia de la Convertibilidad, que tuvo respaldo de capitales externos por más tiempo, el plan actual es un shock más veloz en lo fiscal, pero con recesión industrial más intensa y sin una ancla cambiaria tan rígida, aunque igualmente apreciada. Ambos priorizan lo financiero sobre lo productivo, con costos similares en empleo y pymes.

El daño actual erosiona cadenas de valor y conocimiento acumulado. Sin estrategia que combine apertura con competitividad (incentivos a la inversión, infraestructura y costos razonables), el ajuste arriesga insostenibilidad política y económica.



Sumario



4 pag.

EDUARDO FRANCIOSI

El carácter estratégico de la industria Farmacéutica



6 pag.

UIA

El panorama de la industria nacional



10 pag.

BIOINSUMOS

Argentina lleva su liderazgo a Bruselas



18 pag.

CIBERSEGURIDAD FINANCIERA

La IA genera nuevos desafíos



20 pag.

EMPRENDEDORES

Motor de la economía y la generación de empleo



26 pag.

LOS BANCOS Y LAS CRIPTO

Convergencia y nueva fase de crecimiento



50 pag.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Novedades del sector

22 pag.

GIRASOL

Avanta, alternativas para un mercado atractivo

32 pag.

SYNGENTA

Virestinatm, innovación mundial

25 pag.

SUPERVIELLE

Solución digital para financiar vehículos comerciales

35 pag.

TEMPUS

El modelo que redefine el éxito laboral



14 pag.

MINERÍA

Escasez de perfiles especializados condiciona el desarrollo



16 pag.

EXPERIENCIA EN CHINA

Empresarios latinoamericanos en Beijing



36 pag.

CÁMARA QUÍMICA Y PETROQUÍMICA

77 Aniversario



44 pag.

ADECCO

Mercado laboral en transformación

28 pag.

MAIL BOXES

Integrador logístico vs. courier tradicional

38 pag.

NESTLÉ

Transforma la producción de alimentos para mascotas

30 pag.

MASSEY FERGUSON

Primer tienda compacta en Argentina

40 pag.

GENNEIA

Inversión de usd 430 millones en Mendoza

Staff

Edición 196

MAYO - JUNIO 2026

REVISTA ECONÓMICA SE
COMUNICA CON MOTO G23

FUNDADOR

Juan Luis Rechax

DIRECTORES

Rodolfo G. Rechax

Luis A. Piñeiro

COLABORADORES

Alberto Junco

Hernán Castiñeira de Dios

JEFE DE ARTE

Mark Rechax

SUPERVISIÓN TÉCNICA

Enrique Rial Martínez

ADMINISTRACIÓN

Bettina Rechax

Revista ECONÓMICA es una publicación digital

Santos Dumont 3743

Capital Federal

Tel: (05411) 1544032763

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

Buenos Aires, Argentina.

E-mail: reveconomica@gmail.com

rechax2@gmail.com

www.revistaeconomica.com.ar

El carácter estratégico de la Industria Farmacéutica Argentina



Eduardo Franciosi Director ejecutivo(CILFA).

“LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA ARGENTINA ABASTECE EL 73% DE LOS MEDICAMENTOS DEL SEGMENTO AMBULATORIO Y CASI EL 50% DE LOS MEDICAMENTOS DEL SEGMENTO DE ESPECIALES, PRODUCE MÁS DE 700 MILLONES DE UNIDADES POR AÑO Y DE ESE TOTAL EL 78% SON PRODUCIDOS POR LABORATORIOS ARGENTINOS. POR ELLO, ES ESTRATÉGICO CONTAR CON UNA INDUSTRIA FARMACÉUTICA DE CAPITALS NACIONALES”, AFIRMA, EDUARDO FRANCIOSI, DIRECTOR EJECUTIVO DE LA CÁMARA INDUSTRIAL DE LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ARGENTINOS.

Cuál es el carácter estratégico de la industria farmacéutica Argentina?

Para el país es estratégico contar con una industria farmacéutica nacional de capitales nacionales, uno de los pocos sectores mayormente nacionales y de empresarios que invierten en el país, dan empleo de calidad y aseguran el acceso de la población a medicamentos de calidad, seguros y eficaces. Para los argentinos es un orgullo nacional contar con una plataforma industrial moderna y competitiva, que cuenta con la más alta tecnología y que dispone de capacidades científicas produciendo medicamentos con los más altos estándares de calidad.

¿Qué parte del mercado de medicamentos está abastecido por empresas de capital nacional?

La industria farmacéutica Argentina abastece el 73% de los medicamentos del segmento ambulatorio y casi el 50% de los medicamentos del segmento de especiales.

¿Cuántas unidades por año produce la industria y de ellos cuánto está producido por laboratorios nacionales?

La industria farmacéutica en Argentina produce más de 700 M de unidades por año y de ese total el 78% son producidos por laboratorios argentinos.

¿La industria desarrolla proyectos biotecnológicos y de bioingeniería vinculados con la salud humana?

Sí, existe una multiplicidad de proyectos biotecnológicos que posicionan a la industria farmacéutica Argentina en el liderazgo de la producción de medicamentos biosimilares y de alta complejidad para una variedad de terapias y tratamientos médicos.



Esta producción permite duplicar o incluso triplicar la cantidad de pacientes tratados en el país, y a su vez impacta positivamente en las finanzas de obras sociales y prepagas y en el ahorro de divisas al estado nacional y provinciales al no tener que importar la totalidad de los tratamientos.

¿A cuánto alcanzaron las exportaciones argentinas de medicamentos en 2025 a qué destinos?

Las exportaciones vienen creciendo a un ritmo del 15% anual y se ubican al cierre del 2025 en el rango de los US\$ 1.200 millones de dólares. La industria farmacéutica Argentina presenta una balanza comercial positiva.

¿La industria tiene un proyecto de crecimiento y expansión de sus actividades en el país y en el mundo?

La industria crece al ritmo de la demanda local e internacional y continúa su expansión regional en Latinoamérica y en distintas latitudes como Medio Oriente y Asia con productos de calidad, seguros y eficaces.

¿Por qué la industria farmacéutica es un sector considerado estratégico por las políticas nacionales de la gran mayoría de los países desarrollados?

En la mayoría de los casos es una decisión política y de seguridad nacional para proteger a la población en casos de emergencia por pandemias o catástrofes de la escasez de medicamentos por la crisis de las cadenas de suministros globales. A lo que se suma las sinergias que promueve la industria farmacéutica con la comunidad científica local, permitiendo expandir la base nacional de conocimiento científico de alto valor agregado y empleando personal de altos niveles de calificación.

¿Por cuánto tiempo protege la ley de patentes de medicamentos a la industria?

La ley de patentes protege innovaciones con altura inventiva, novedad y aplicación industrial por veinte años desde la solicitud.

¿Cuánta ocupación directa genera la industria farmacéutica argentina?

La industria farmacéutica Argentina emplea a más de 43 mil personas en forma directa, con una alta participación de personal de alta calificación técnica y formación científica en las áreas de farmacia, bioquímica y biotecnología.

¿La eliminación de la inspección de medicamentos importados por parte de la Anmat como impacta en el negocio?

Es una decisión imprudente que concierne riesgos sanitarios de envergadura para la población.



Origen de CILFA

El 12 de junio de 1964, con el objeto de “defender, fomentar y prestigiar la industria y demás actividades afines a la elaboración de productos medicinales de fabricación nacional, conforme a los principios de libertad económica”, 31 laboratorios (hoy 45) de capitales netamente nacionales fundaron CILFA, Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos. Esta idoneidad queda demostrada en el hecho de que la Argentina cuenta con una eficiente y adecuada provisión de medicamentos de inmejorable calidad, producidos según normas de buenas prácticas de manufactura recomendadas por la Organización Mundial de la Salud -2003- lo cual es el resultado del compromiso y la acción competitiva de la industria de capital nacional en el país. Conjuntamente con el desarrollo tecnológico y humano se construyeron plantas farmoquímicas, lo que representa un avance en el área de investigación y desarrollo de productos a nivel nacional.

La UIA y el panorama de la industria

LA CÚPULA DE LA UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) MANTUVO UNA REUNIÓN CON EL MINISTRO DE ECONOMÍA, LUIS CAPUTO, Y EL SECRETARIO DE COORDINACIÓN DE PRODUCCIÓN, PABLO LAVIGNE, DONDE ANALIZARON LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR Y AVANZARON SOBRE UNA AGENDA VINCULADA A LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO PRODUCTIVO.



El Presidente de la UIA Martín Rappallini y miembros de la entidad con el ministro de economía

En la reunión se trataron temas sobre el desarrollo del mercado de capitales, con el objetivo de "reducir el costo financiero de las empresas" y la continuidad de la reducción de impuestos nacionales para "mejorar la competitividad de los bienes transables". La comitiva de la entidad fabril fue encabezada por su presidente, Martín Rappallini, quien estuvo acompañado por David Uriburu, Rodrigo Pérez Graziano, Luis Tendlarz y Eduardo Nougés. Este encuentro fue el tercero en los últimos 6 meses.

Los detalles del encuentro de la UIA con el Gobierno

La UIA describió el panorama actual de la actividad industrial, y expuso "su preocupación por la demora en la reactivación de algunos sectores -lo que afecta a la industria en general y especialmente a las PyMEs-, así como también en las distorsiones que persisten para la actividad productiva

en materia tributaria, financiera, logística y laboral".

La reducción gradual del costo argentino "es fundamental para que los sectores que compiten globalmente puedan desarrollarse en igualdad de condiciones y sostener inversión, empleo y crecimiento".

Además, la UIA presentó propuestas para fomentar la actividad, facilitar el financiamiento de las PyMEs y morigerar la presión impositiva, y planteó una agenda específica orientada a aliviar la situación financiera de las industrias, "que incluyó la suspensión de embargos y ejecuciones fiscales, la ampliación de herramientas de reducción de contribuciones patronales para sectores en crisis y la postergación del pago de contribuciones patronales para economías regionales".

En materia tributaria, planteó "la posibilidad de una reducción gradual de impues-

tos, acompañada por la consolidación fiscal", la generación de recursos y el crecimiento económico. Se discutió, entre otras propuestas, "la posibilidad de alcanzar un nuevo consenso fiscal entre la Nación, las provincias y los municipios para la baja de impuestos" para la industria, a fin de darle mayor competitividad ya que "es un sector transable, que compite todos los días con productos y empresas del mundo".

En ese sentido, la UIA planteó que la industria viene realizando "un importante esfuerzo de adecuación y reordenamiento para adaptarse a las nuevas condiciones de competencia internacional". Los representantes de la entidad acordaron continuar el trabajo técnico con el equipo encabezado por Pablo Lavigne y mantener una nueva reunión de seguimiento con el Ministro dentro de los próximos 60 días, de manera de evaluar la evolución de la actividad económica y los avances de la agenda planteada.

LOS PUNTOS CENTRALES DE LA POSTURA DE LA UIA INCLUYEN

Escenario crítico

Alertaron sobre el cierre de fábricas, caída de la producción, suspensiones y pérdida de puestos de trabajo en diversas ramas industriales.

Reconocimiento y reclamo

El sector reconoció los avances del Gobierno en materia de equilibrio fiscal y baja de la inflación, pero advirtió que la transición económica tiene un costo elevado.

Agenda de competitividad

En reuniones con el Ministerio de Economía, la UIA solicitó medidas de alivio fiscal, reducción del costo financiero y herramientas para evitar la pérdida de competitividad.

Valor estratégico

Bajo la premisa "sin industria no hay nación", recordaron que el sector genera cerca de 1.200.000 empleos formales y representa casi una quinta parte del PBI nacional.



El Monitor de Desempeño Industrial (MDI) de la Unión Industrial Argentina (UIA) se ubicó en 36,5 puntos, muy por debajo del umbral de expansión de 50 puntos, según el informe de la encuesta elaborada por el Centro de Estudios de la UIA (CEU-UIA) recientemente. El indicador acumuló su decimoquinto relevamiento consecutivo en zona de contracción, y registró una caída de 5,6 p.p. en términos interanuales.

Producción y ventas internas, las variables más afectadas

El 53,3% de las empresas encuestadas registró una caída en su nivel de producción en comparación con el promedio del cuarto trimestre de 2025, mientras que solo el 13,0% reportó aumentos. El índice de difusión de producción -diferencia entre empresas con subas y con caídas- se ubicó en -40,3 puntos porcentuales, profundizando el retroceso observado en los últimos relevamientos. En materia de ventas internas, el panorama fue aún más desfavorable: el 54,7% de las firmas reportó bajas, el tercer valor más elevado de toda la serie histórica, frente a solo el 13,3% que registró aumentos.

Empleo: el 22,2% de las empresas redujo su plantel

En el mercado laboral, el 22,2% de las



empresas registró caídas en el empleo durante enero. Entre las firmas con reducción de personal, la mitad recurrió directamente a la desvinculación de trabajadores.

El 41,4% ajustó mediante reducción de turnos laborales y el 22,9% implementó suspensiones. De cara a los próximos doce meses, el 26,0% de las empresas prevé una nueva reducción de plantales, frente al 19,4% que anticipa incorporaciones. PyMES, las más golpeadas en producción y ventas

En el segmento de micro y pequeñas empresas, el impacto fue más pronunciado que en las medianas y grandes.

El informe muestra diferencias significativas según el tamaño de las empresas. Para la producción, el índice de difusión fue de -43,3 p.p. en micro y pequeñas, frente a -34,8 p.p. en medianas y grandes. En cuanto a ventas internas, la brecha fue aún mayor: -46,5 p.p. para micro y pequeñas versus -30,8 p.p. para medianas y grandes.

En empleo se observó la situación inversa: las medianas y grandes registraron un impacto negativo mayor, de -18,5 p.p., frente a -13,3 p.p. en micro y pequeñas. El informe atribuye esto a un menor margen de ajuste por otras vías en las empresas de mayor tamaño.



Todos los sectores en zona de contracción. El informe indica que todos los sectores industriales relevados mostraron un MDI por debajo de 50, es decir, en zona de contracción. Los valores más bajos se registraron en Productos Textiles (23,1 puntos), Papel y Madera (30,1) y Confecciones, cuero y calzado (30,2).

Los sectores con mejor desempeño relativo fueron Metalmecánica (40,9), Alimentos, Bebidas y Tabaco (40,6) y Productos Químicos y Petroquímicos (40,3), aunque todos permanecen en zona de contracción.

Casi la mitad de las empresas tuvo atrasos en pagos

El 45,6% de las firmas reportó dificultades para afrontar al menos uno de los siguientes compromisos: salarios, proveedores, compromisos financieros, servicios públicos e impuestos.

Las mayores complicaciones se concentraron en el pago de impuestos (33,2%) y proveedores (31,9%). El 5,4% presentó atrasos en la totalidad de los pagos relevados. Entre las principales consecuencias, el 39,8% de las empresas con atrasos señaló el pago de intereses y mayores costos financieros, y el 38,1% indicó el aumento del endeudamiento o la necesidad de financiamiento a corto plazo.

La demanda interna lidera las preocupaciones; crecen las inquietudes por importaciones

El 46,1% de las empresas identificó la caída de la demanda interna como su principal desafío. En segundo lugar se ubicó el aumento de costos, con el 19,7%, con el costo laboral como el componente más

señalado (49,6% dentro de ese grupo).

En tercer lugar, con el 19,4%, aparece la dificultad para competir con bienes importados, un ítem que no registraba menciones en el relevamiento de octubre de 2024 y que creció de manera sostenida en un contexto de mayor apertura comercial y apreciación cambiaria.

Capacidad instalada y expectativas, también a la baja

La utilización de la capacidad instalada promedió el 52,0% en enero. El 72,4% de las firmas operó por debajo de su nivel considerado óptimo, y el 70,4% proyecta alcanzar ese umbral recién en el segundo semestre de 2026.

Las expectativas para los próximos seis meses también mostraron una moderación respecto al relevamiento anterior. El 47,8% de las empresas prevé una mejora en su situación económica propia

El Monitor de Desempeño Industrial (MDI) de la Unión Industrial Argentina (UIA) se ubicó en 36,5 puntos en enero de 2026, muy por debajo del umbral de expansión de 50 puntos, según el informe de la primera encuesta del año elaborado por el Centro de Estudios de la UIA (CEU-UIA).

El indicador acumuló su decimoquinto relevamiento consecutivo en zona de contracción, y registró una caída de 7,5 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior y de 5,6 p.p. en términos interanuales.

El relevamiento se realizó con la participación de 644 empresas de diversas actividades, regiones y tamaños, en conjunto con ADIMRA y FISFE.

PyMES, las más golpeadas en producción y ventas

En el segmento de micro y pequeñas empresas, el impacto fue más pronunciado que en las medianas y grandes.

El informe muestra diferencias significativas según el tamaño de las empresas. Para la producción, el índice de difusión fue de -43,3 p.p. en micro y pequeñas, frente a -34,8 p.p. en medianas y grandes. En cuanto a ventas internas, la brecha fue aún mayor: -46,5 p.p. para micro y pequeñas versus -30,8 p.p. para medianas y grandes.

En empleo se observó la situación inversa: las medianas y grandes registraron un impacto negativo mayor, de -18,5 p.p., frente a -13,3 p.p. en micro y pequeñas. El informe atribuye esto a un menor margen de ajuste por otras vías en las empresas de mayor tamaño.

“La posibilidad de alcanzar un nuevo consenso fiscal entre la Nación, las provincias y los municipios para la baja de impuestos” para la industria, a fin de darle mayor competitividad ya que “es un sector transable, que compite todos los días con productos y empresas del mundo”



80 años dando respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana



sancorseguros.com.ar



Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

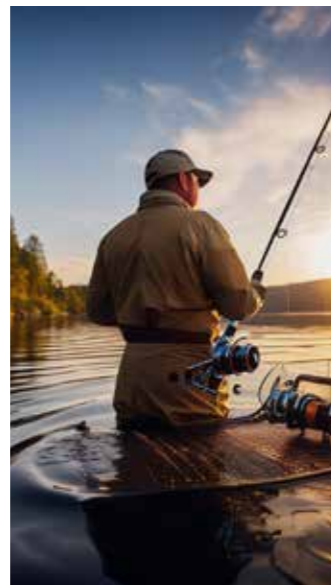
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Argentina lleva su liderazgo en bioinsumos a Bruselas



FEDERICO LANDGRAF
DIRECTOR EJECUTIVO, CASAFE



CASAFE impulsa la convergencia regulatoria y el acceso al mercado europeo

Con un mercado de USD 118,7 millones, 17,4 millones de hectáreas tratadas y el 85% de sus socios ya produciendo biológicos, CASAFE participa de la misión estratégica en Bruselas bajo el programa AL-INVEST Verde para posicionar a la Argentina como proveedor confiable y sustentable de tecnología agropecuaria ante la Unión Europea.

Misión estratégica en Bruselas

En el marco del programa AL-INVEST Verde, una delegación argentina integrada por representantes de CASAFE, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y la Secretaría

de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) participó los días 23 y 24 de abril de 2026 en Bruselas de una misión técnica de alto nivel centrada en el fortalecimiento del marco regulatorio de bioinsumos y en el potenciamiento del acceso de la tecnología argentina al mercado europeo. Federico Landgraf, Director Ejecutivo de la Cámara, mantuvo reuniones estratégicas con las principales asociaciones del sector en la Unión Europea -ECOFI, EBIC e IBMA- y con funcionarios de la Comisión Europea (DG GROW, DG AGRI y DG SANTE) para abordar procesos de registro, barreras técnicas al comercio y tendencias de innovación en biofertilizantes y agentes de biocontrol.

Un mercado en expansión sostenida

De acuerdo con el estudio de mercado 2025 elaborado por Pampas Group y Somera para CASAFE, el sector de bioinsumos en Argentina alcanzó un valor de USD 118,7 millones, con una presencia territorial de 17,4 millones de hectáreas tratadas. El crecimiento interanual promedio de los últimos 5 años indica un mercado que crece a una tasa del 11%. Este crecimiento ocurre en un país donde el agro representa el 23% del PBI y genera 6 de cada 10 dólares de las exportaciones, posicionando a los biológicos como el 1,6% del mercado total de fertilizantes y agroquímicos -un segmento con un potencial de expansión significativo.

La estructura del mercado refleja una composición diversificada entre bioestimulantes y biofertilizantes (87,5%) y productos de biocontrol (12,5%). Por facturación, los tres principales segmentos son:

- Inoculantes (*Bradyrhizobium*): 39,7% - columna vertebral de la nutrición biológica en soja.
- Bioestimulantes foliares: 30,8% - soluciones de eficiencia fisiológica de amplia adopción.
- Bioestimulantes para tratamiento de semillas: 17,1% - tecnología de precisión en el punto de siembra.

En el caso de los productos de Biocontrol,

“Argentina no solo produce alimentos: produce tecnología y conocimiento sustentable. El objetivo de nuestra misión en Bruselas es consolidar a nuestro país como un socio confiable para la Unión Europea, demostrando que nuestra industria de fitosanitarios reúne los estándares técnicos, ambientales y científicos que el mercado global exige. Impulsamos la convergencia regulatoria porque creemos que la ciencia debe ser el lenguaje común que facilite el comercio y la innovación.”

si bien aún ocupan un espacio en el mercado que parece reducido (12,5%), el crecimiento interanual de estos es muy significativo (11% en facturación y 31,5% en superficie). Entre estos, los Biofungicidas han mostrado un crecimiento durante 2025 de un 98,3% en facturación, respecto al mismo segmento de 2024. Ahora si lo medimos en superficie, este crecimiento se eleva considerablemente a un 469%, mostrando un interés cada vez más importante por parte de los productores y asesores por estas tecnologías.

Este informe coordinado por CASAFE es el mayor relevamiento de mercado de biológicos formal en todo Latinoamérica.

Sustentabilidad: El pilar diferencial de Argentina

El posicionamiento de Argentina ante la Unión Europea no se limita al volumen de oferta exportable, sino que se asienta en un modelo productivo sustentable con indicadores de clase mundial. La siembra directa, adoptada en más del 90% de la superficie agrícola nacional, ha permitido reducir la erosión de suelos y mejorar el aprovechamiento del agua respecto de los sistemas convencionales de labranza. CASAFE contribuye activamente a este modelo a través de una infraestructura de trazabilidad y capacitación. La red de 240 depósitos certificados bajo el pro-

grama Depósito OK garantiza la correcta conservación y gestión de los insumos a lo largo de toda la cadena de distribución. En materia de formación, la Cámara ha capacitado a más de 45.000 personas en prácticas de uso responsable de fitosanitarios y Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) durante 2025.

La complementariedad entre biológicos y productos de síntesis química –aplicada bajo criterios de Buenas Prácticas Agrícolas– es la que permite maximizar la eficiencia productiva y reducir la presión sobre el ambiente. Esta sinergia es la base de una agricultura moderna, rentable y sustentable.”

**Convergencia regulatoria:
Agenda compartida con Europa**

Uno de los ejes centrales de la misión fue la promoción de la convergencia regulatoria entre Argentina y la Unión Europea. La delegación argentina destacó el rol del Comité Asesor de Bioinsumos de Uso Agropecuario (CABUA), ámbito técnico-científico multisectorial que articula las propuestas normativas del sector y asesora a SENASA y a la Secretaría de Agricultura en el diseño de marcos regulatorios basados en evidencia. Asimismo, se presentaron los avances del comité de bioinsumos en el ámbito del MERCOSUR -una iniciativa de Argentina- orientado a armonizar criterios comunes de registro que, a su vez, deberán articularse con el acuerdo MERCOSUR-UE. La existencia del Sello de Bioproductos -establecido desde 2021 por CABUA- fue también presentada como un instrumento de certificación que refuerza la confiabilidad del sistema argentino.

Una agenda de largo plazo

La misión en Bruselas no es un hito aislado sino el punto de partida de un diálogo estratégico de largo plazo entre Argentina y la Unión Europea en materia de bioinsumos. CASAFE regresa con compromisos concretos de intercambio técnico con las principales asociaciones europeas del sector y con una hoja de ruta clara: profundizar la convergencia regulatoria, facilitar el acceso de los biológicos argentinos al mercado europeo y construir el reconocimiento mutuo sobre la base de la ciencia y la evidencia.

En su agenda próxima, CASAFE moderará dos paneles sobre biológicos en los congresos Maizar y A Todo Trigo, disertará en el Congreso Latinoamericano de Biológicos (Bioestimulants Latam) y organizará dos workshops en Marcos Juárez y Santa Fe sobre innovación en biológicos para el cultivo de soja, acercando estas tecnologías a sus usuarios.



Todos los accidentes por inhalación de **MONÓXIDO DE CARBONO** son evitables.



Más consejos en www.naturgy.com.ar

Brecha de talento: la escasez de perfiles especializados condiciona el desarrollo de la industria minera argentina



Álvaro Parker

Algunos proyectos llegan a emplear hasta 5.000 trabajadores en picos de actividad

La inversión en el sector podría alcanzar los US \$63.700 millones de dólares en 2035, en un país que posee una cartera de más de 300 proyectos. No obstante, menos del 10% están en producción.

En un contexto de creciente protagonismo de la minería en la agenda productiva argentina, persiste un condicionante estructural: la brecha de talento especializado. La industria demanda perfiles técnicos y de liderazgo capaces de gestionar proyectos complejos y de gran escala. Desde la consultora de reclutamiento especializado Michael Page advierten que el país aún tiene un know how específico limitado que desafía el modelo de desarrollo impulsado por el RIGI.

"El crecimiento de estas iniciativas ha sido más veloz que la formación de trabajadores con experiencia internacional y trayectoria en megaproyectos. Si Argentina logra preparar a sus profesionales, a la vez que captar y fidelizar al talento ya especializado, podría posicionarse como un referente en la región" sostiene Álvaro

Parker, Managing Director en Argentina, Chile y Perú de PageGroup.

Perfiles más demandados y estrategias para reducir la brecha

La demanda de talento en minería varía según la fase del proyecto, pero incluye ingenieros, geólogos y especialistas en exploración, así como técnicos y operadores de maquinaria pesada. También se requieren expertos en seguridad, ambiente y relaciones comunitarias, además de profesionales en logística, compras, gerencia de proyectos y "mineros digitales", que operan procesos de forma remota desde centros urbanos.

Pese a la disponibilidad de oferta académica y centros de formación especializados, la industria sigue enfrentando una alta demanda de talento, por lo que las compañías están invirtiendo fuertemente en programas internos de formación acelerada, desarrollo de talento local en comunidades cercanas a yacimientos, capacitación técnica en seguridad, mantenimiento, operación y digitalización.

En cuanto a los perfiles de liderazgo, las compañías vienen impulsando el regreso de profesionales argentinos del exterior,



estrategia que complementan con la incorporación de talento extranjero y ejecutivos provenientes de industrias con operaciones complejas. La caída del 41% en la intención de emigrar de ejecutivos argentinos en el último año, dato que se desprende del informe Talent Trends, contribuye a aliviar la brecha de talento. Parker sostiene que "dirigir grandes proyectos de minería implica conectar de manera simultánea regulaciones, comunidades, sindicatos y gobiernos. No basta con ser un especialista técnico: se necesita un liderazgo integral que, entre otras capacidades, cuente con la sensibilidad necesaria para comprender cómo el proyecto se relaciona e influye en su entorno".

Cómo se remunera y motiva al talento minero

De acuerdo con datos provistos por la consultora, los salarios de técnicos y especialistas oscilan actualmente entre 1.8 a 3.2 millones de pesos brutos mensuales, los de supervisores entre 6 y 8.5 millones, un jefe recibe entre 8 y 10 M y un director de 14 a 20 M. Los sueldos para posiciones críticas o remotas (con esquema de rota-



ción "14 x 14" o para trabajos de alta montaña) pueden llegar a 6 millones por mes. "En el segmento de mandos medios a ejecutivos, los inversores internacionales deben comprender que la propuesta de valor va más allá de la compensación económica. Al talento actual le atraen los proyectos desafiantes y con impacto, junto con posibilidades concretas de crecimiento. De hecho, de acuerdo con el 35% de los profesionales, el desarrollo es una de sus principales expectativas", dice Parker.

Construir una carrera en la industria

Existen varias vías para ingresar y desarrollarse en la minería. Una de las principales es a través de posiciones temporales o por proyecto, una modalidad de trabajo cada vez más utilizada y elegida incluso por quienes asumen tareas de alta responsabilidad como gerentes o advisors. El manejo de inglés y software especializado son muy valorados para interactuar con casas matrices internacionales.

Otra forma de ingresar al sector es a través de la capacitación técnica en seguridad e higiene aplicada a minería, operación de maquinaria de gran porte, mantenimiento industrial, gestión ambiental y/o especializaciones en litio o cobre. Asimismo, muchas carreras se construyen en servicios de perforación, mantenimiento, industriales, logística y catering de campamento, mayormente en proyectos situados en Santa Cruz, San Juan, Salta, Jujuy y Catamarca.

En un contexto donde los minerales críticos empiezan a definir quién va a competir en serio en los próximos años, Argentina tiene una oportunidad enorme frente



a la puerta. "Esa oportunidad no se va a materializar solo con inversiones o anuncios. Va a depender de si somos capaces de formar, atraer y retener el talento que hace que los proyectos avancen", afirma Parker.

"Desde nuestro lugar, vemos todos los días cómo el potencial existe, pero también cómo la falta de perfiles preparados frena decisiones y plazos. Si logramos cerrar esa brecha, profesionalizar el ecosistema y desarrollar un pipeline de talento realmente sólido, Argentina puede dejar de hablar de oportunidades y empezar a ejecutarlas. La chance está hoy y depende, en gran parte, de las personas que seamos capaces de poner al frente de cada proyecto", concluye.

Esa oportunidad no se va a materializar solo con inversiones o anuncios. Va a depender de si somos capaces de formar, atraer y retener el talento que hace que los proyectos avancen.

Experiencia Vistage en China



Con el objetivo de capturar la esencia de la innovación global, Vistage Argentina -la red que conecta y potencia a los líderes empresarios para mejorar sus decisiones y resultados- llevó a cabo la "Experiencia Vistage China" en la que casi 80 empresarios de Latinoamérica se sumergieron durante siete días en las ciudades de Beijing, Shanghai y Shenzhen, donde la tecnología y los nuevos modelos de negocio están redefiniendo las reglas del juego. Esta iniciativa de Vistage Argentina se consolidó como un espacio fundamental para repensar la competitividad y la resiliencia de las organizaciones locales frente a un mundo interconectado. Esta experiencia, que se desarrolló del 18 al 25 de abril, fue diseñada como una plataforma de aprendizaje de alto impacto, permitiendo a los ejecutivos conocer de primera mano las tecnologías y modelos de negocio que están redefiniendo las industrias globales e identificar qué prácticas pueden ser adaptadas para mejorar la competitividad, la eficiencia y la capaci-

dad de innovación en las empresas latinoamericanas. En este sentido, la agenda combinó la riqueza cultural histórica con visitas técnicas a centros de manufactura inteligente, robótica y movilidad eléctrica, entre otros.

Guadalupe San Martín, CEO de Vistage Argentina, destacó la relevancia de la iniciativa: "La Experiencia Vistage China fue una oportunidad transformadora que elevó la mirada estratégica de nuestros miembros. En un mundo interconectado, entender la velocidad y la escala de la innovación china resulta fundamental para liderar organizaciones resilientes en Latinoamérica. Conocer China desde su núcleo y como motor de transformación global nos permite anticipar tendencias y rediseñar el futuro de nuestras organizaciones".

Durante el itinerario, los participantes visitaron la Embajada Argentina en China y recorrieron compañías líderes que marcaron el pulso de la cuarta revolución industrial en pos de profundizar acerca de las oportunidades y desafíos de ha-

cer negocios en ese país. En este marco, conocieron detalles de High Great (UAV) -empresa líder en tecnología de drones y enjambres autónomos para aplicaciones comerciales-; 3NOD -Centro de diseño e innovación en hardware inteligente y soluciones IoT-; SenseTime -una de las compañías de Inteligencia Artificial más valiosas del mundo y líder global en visión computacional-; Zhenhua Heavy Industries (ZPMC), la mayor fabricante mundial de grúas portuarias y maquinaria logística, con sistemas avanzados de automatización e IA desplegadas en puertos de todo el mundo, entre otras.

Lo más destacado por los asistentes fue la potencia del networking regional, un espacio donde nacieron vínculos genuinos entre referentes de América Latina. Este intercambio entre pares se transformó en el corazón de la experiencia, dando lugar a aprendizajes que trascienden fronteras. "Conectar con líderes de este nivel y compartir realidades tan diversas fue, sin duda, el mayor aporte del viaje", destacaron los participantes sobre el valor de esta red colaborativa.

Sobre la Experiencia Vistage China, Daniel Carmona -Coordinador en Vistage que viajó como participante de esta experiencia-, resaltó: "China no es un país que se entienda desde afuera, es algo que se vive desde dentro. Volví con una visión empresarial mucho más integradora y sistémica, donde la innovación convive con un fuerte foco en el cliente y la cooperación entre compañías como condición para crecer. También me impactó ver un sistema que funciona, que fluye, con millones de personas conviviendo con un nivel de orden y respeto realmente impresionante".

A su vez, consideró que "uno de los grandes valores fue el networking: las conversaciones, los vínculos generados y la posibilidad de compartir esta experiencia con otros líderes de la región. Eso también es parte del aprendizaje que nos dejó la visita a China".

Por otro lado, Mariela Vecchi -dueña de Euroservicios- destacó: "Esta inmersión en los ecosistemas de innovación chino confirmó que el futuro se construye hoy a través de la IA, la robótica y la automatización avanzada. Más que replicar modelos,



Acerca de Vistage

Vistage es la red que conecta y potencia a los empresarios. Genera y facilita espacios que permiten a los líderes compartir conocimientos, experiencias y buenas prácticas para que sus organizaciones crezcan, a la vez que generan un impacto positivo en la sociedad. Nació en Estados Unidos en 1957 y hoy tiene presencia en 40 países y cuenta con más de 47.000 miembros en todo el mundo. En Argentina, Vistage es Empresa B certificada funciona desde el año 2000 y actualmente cuenta con más de 2700 empresarios de todo el país.

Uno de los grandes valores fue el networking: las conversaciones, los vínculos generados y la posibilidad de compartir esta experiencia con otros líderes de la región. Eso también es parte del aprendizaje que nos dejó la visita a China.

Ciberseguridad financiera en la era de la IA



Por **Luz Mihanovich**
Directora ejecutiva de
Accenture Argentina

mejorar el cifrado y optimizar las prácticas de almacenamiento de datos. La inteligencia artificial también puede mejorar de forma significativa la detección de amenazas y los tiempos de respuesta, predecir posibles brechas de seguridad y automatizar protocolos de protección de datos sensibles.

En tercer lugar, los bancos deben construir resiliencia cuántica desde ahora. La computación cuántica avanza a gran velocidad y ofrece a la banca oportunidades transformadoras para optimizar portafolios, acelerar el análisis de riesgos y perfeccionar modelos de pricing. Pero estas mismas tecnologías también representan un riesgo importante: pronto los ciberdelincuentes podrían abusar de computadores cuánticos para romper los métodos tradicionales de cifrado. Por ello, los bancos deben comenzar cuanto antes la transición hacia estándares de criptografía poscuántica (PQC), tanto dentro de sus organizaciones como a lo largo de su cadena de suministro.

Sin embargo, ninguna de estas acciones será suficiente sin una cultura de seguridad sólida. Un estudio reciente de Accenture muestra que solo 33% de los bancos a nivel global integra la ciberseguridad desde el inicio de sus iniciativas de transformación. Con demasiada frecuencia, la seguridad se trata como un aspecto posterior, agregado de manera fragmentada. Los bancos deben construir una cultura donde la seguridad sea percibida como una responsabilidad de todos. Esto requiere un enfoque de aprendizaje permanente, capacitando a los colaboradores en todos los niveles para identificar y reportar posibles incidentes, y dotándolos de políticas y procedimientos claros para su gestión.

Así también, nada de lo anterior se puede realizar sin el apoyo claro del directorio. Dada la complejidad inherente del problema, la velocidad de evolución de las amenazas y la necesidad de inversión continua, la construcción de defensas sólidas exige un patrocinio activo del C-Level, que reconozca la importancia de las tres acciones expuestas y avance con decisión hacia su implementación. Solo así los bancos podrán navegar de forma segura en la era de la inteligencia artificial.

La rápida adopción de la inteligencia artificial está transformando a la banca y desbloqueando nuevas fuentes de valor. Sin embargo, este progreso viene acompañado de riesgos significativos en ciberseguridad, lo que plantea el desafío de encontrar el delicado equilibrio entre velocidad y seguridad mientras aceleran el uso de la IA. A medida que los ciberdelincuentes se vuelven más sofisticados, los bancos deben cambiar su estrategia. El foco ya no puede estar únicamente en la prevención de amenazas. En cambio, debe evolucionar hacia la construcción de resiliencia, mediante una mejor detección, una respuesta rápida y capacidades efectivas de recuperación. En este contexto, hay tres acciones clave que los bancos pueden comenzar a implementar hoy. La primera es el uso de gemelos di-

gitales para asegurar el core digital. El sector bancario cuenta hoy con sistemas centrales legados, un entramado de soluciones y actualizaciones acumuladas por décadas, que no están preparados para la era de la IA. El sector avanza con lentitud debido al temor a los riesgos de intervenir su core digital. Para avanzar hacia una modernización segura, los bancos pueden usar gemelos digitales para probar nuevas arquitecturas, validar la efectividad de las medidas de seguridad y asegurar que el core modernizado cumpla con los estándares requeridos de seguridad y desempeño. La segunda acción clave es proteger la data. Esto implica garantizar el acceso autorizado a los datos, mantener su confiabilidad y asegurar que estén disponibles cuando se necesiten. Los bancos pueden aprovechar la IA para fortalecer los controles de acceso,

- Turismo nacional e internacional
- Viajes a medida

- Salidas grupales
- Viajes de ocio

MOSAICO
DE VIAJES

- Viajes de negocios
- Incentivos para empresas

- Vacaciones en familia
- Lunas de Miel

www.mosaicodeviajes.com.ar

Emprendedores: Motores de la economía y la generación de empleo



Irene Alfiz

Debemos poner de relieve el rol del emprendedurismo como uno de los motores relevantes de la economía argentina y su importancia en la generación de empleo y la creación de riqueza.

De acuerdo con los últimos datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2024/2025), la Argentina presenta una de las tasas más altas de actividad emprendedora de la región, con más del 20% de su población adulta involucrada en iniciativas emprendedoras. Sin embargo, uno de los desafíos que enfrentan quienes emprenden en el país no está en la creación sino en la consolidación: apenas alrededor del 6% de ellos logra sostener sus proyectos en el tiempo, lo que evidencia la necesidad de fortalecer el ecosistema, especialmente en materia de financiamiento.

En este sentido, las estadísticas de universidades privadas vinculadas al mundo emprendedor muestran que casi el 80% de los nuevos proyectos se financian con recursos propios de los fundadores, aportes de familiares y amigos y reinversión de

utilidades. En paralelo está el papel que juegan inversores ángeles y fondos específicos. En cambio, el acceso al crédito proveniente del sistema financiero, clave para expandir la escala y el impacto virtuoso de los proyectos, es una de las fuentes menos utilizadas.

Pero el crecimiento de largo plazo de las pymes emprendedoras depende, en realidad, del financiamiento que esas empresas puedan conseguir –por una cuestión de volumen y disponibilidad de recursos– en bancos y entidades que forman parte del mercado de capitales.

Ahí, el dato positivo para resaltar es que la transformación digital está abriendo nuevas oportunidades para reducir las barreras históricas de acceso al crédito que sufren las pymes argentinas.

Plataformas tecnológicas como LUC, que conectan la oferta y la demanda de crédito en un solo lugar y simplifican los procesos burocráticos que debe cumplir una pyme para obtener fondeo, representan un salto innovador para acercar a los emprendedores a los recursos financieros que necesitan. La tecnología no solo contribuye hoy a reducir la brecha y dotar de mayor agilidad a la gestión, sino que también expande las mismas posibilidades a todo el país, con un enfoque federal.

“Uno de los puntos importantes que puede ayudar al mundo emprendedor es comprender cómo evalúan las entidades financieras a las empresas para otorgarles crédito”, señala María Laura García Conejero, CEO y fundadora de LUC. “Conocer previamente los requisitos que demandan bancos y actores que operan en el mercado de capitales les permite a los emprendedores estar listos de antemano, lo que aumenta sus probabilidades de acceso al financiamiento. Lo mismo ocurre con las ventajas de contar con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)”, agrega.

Ligado con ese aspecto, una herramienta como la funcionalidad “ver cómo te ven”, presente dentro de la plataforma de LUC, es una facilidad que permite achicar la distancia entre las pymes y los provee-

dores de crédito. “A través del “ver cómo te ven”, las empresas pueden conocer sus indicadores crediticios y entender cómo son percibidas por el sistema financiero, a través de información pública. Para una pyme, conocer su propio perfil es muy importante para corregir eventuales desvíos antes de solicitar una línea financiera”, indica Irene Alfiz, directora de Planeamiento Estratégico de LUC.

El financiamiento, en suma, es un instrumento estratégico para crecer y su uso inteligente puede marcar la diferencia entre un emprendimiento que no logra despegar y aquel que se expande. La innovación tecnológica permite hoy que alternativas crediticias no siempre conocidas por una pyme tengan otra visibilidad y estén más cerca, lo cual potencia las oportunidades de crecimiento.

ACERCA DE LUC

LUC es la primera plataforma integral de créditos para MiPyMEs en Argentina y Latinoamérica, diseñada para que accedan a las mejores opciones de financiamiento disponibles en el mercado y puedan avanzar con el trámite de forma rápida, simple y digital. Es un marketplace estratégico que facilita el encuentro entre las MiPyMEs y los productos de entidades financieras –desde bancos y fintech hasta SGRs, fondos de garantía públicos y agentes de Bolsa, entre otros actores oferentes del ecosistema.

Fanta se une a XBOX en el Desafío Global de Gaming para los fans



En el marco del 25° aniversario de Xbox, Fanta lleva su portfolio a otro nivel con una movida gamificada que incluye personajes icónicos de títulos legendarios de Xbox. Por primera vez, esta unión trae el irresistible sabor de Fanta junto con la adrenalina del gaming, a través de desafíos inolvidables, una Fanta con recompensas épicas.

En Argentina, la colección de edición especial viene con una participación icónica de personajes de algunas de las franquicias más importantes de Xbox. Figuras como Ghost de Call of Duty, Master Chief de Halo y El Paladín de Diablo IV se harán presentes en esta edición para copar Fanta, por una razón: en todo el mundo, los fans “quieren Fanta”... y ahora es su turno de venir a buscarla a través de desafíos y activaciones digitales. Además, esta colección nos trae una gran novedad de edición limitada: el delicioso y nuevo sa-

bor Fanta Carmesi. Victoria Castagnino, directora senior de marketing de Coca-Cola Argentina y Uruguay, destacó la importancia de esta iniciativa en el mercado local: “Estamos

entusiasmados de llevar la energía y el sabor vibrante de Fanta directamente al corazón de la cultura gamer en Argentina. Bajo la plataforma ‘¿Querés Fanta? ¡Vení por ella!’,

“Estamos entusiasmados de llevar la energía y el sabor vibrante de Fanta directamente al corazón de la cultura gamer en Argentina. Bajo la plataforma ‘¿Querés Fanta? ¡Vení por ella!’”

Girasol: Advanta propone excelentes alternativas para un mercado atractivo



SOBRE UNA CAMPAÑA 25/26 QUE ESTÁ CERRANDO EN 2,8 M DE HECTÁREAS, EL CULTIVO ES EL GRAN PROTAGONISTA DEL CICLO AGRÍCOLA. ADVANTA SE POSICIONA EN ESTE CONTEXTO CON UNA PALETA DE HÍBRIDOS PROBADOS QUE DESTACAN POR SU RINDE, SANIDAD, ESTABILIDAD Y ALTO CONTENIDO DE ACEITE.

El colapso de los inventarios globales en el Mar Negro y la Unión Europea, sumado a una demanda que se desacopló del mercado energético, configuraron un escenario de rentabilidad estratégica para el productor local; alcanzando en su totalidad una producción récord de 6,5 M TN (+28% vs año anterior).

Partiendo de esta base y con la mirada puesta en la nueva campaña (26/27) de girasol en Argentina, se presentan condiciones que invitan al productor a atender a este cultivo como una oportunidad en su rotación agrícola. Factores como precios internacionales en franca recuperación con una demanda sostenida de aceite en el mundo, márgenes competitivos y un pronóstico climático favorable anticiparían la posibilidad de otro año optimista en la superficie de siembra.

Escenario internacional: el desacople del mercado energético

La nueva campaña 26/27 de girasol comenzará a sembrarse entre los meses de agosto y octubre próximo, donde la siembra del hemisferio norte se encontrará en sus etapas finales de floración y llenado de

granos. Por lo tanto, el inicio de la siembra en nuestro medio se va a dar ya conociendo la situación de productiva del área del Mar Negro y de la Unión Europea, principalmente en los países del este de ese continente. Su éxito o fracaso productivo va a depender, en gran medida de las condiciones del verano boreal, el que, durante años Niño como el pronosticado, presentan riesgos de disminución de precipitaciones y alta temperatura.

El complejo del aceite de girasol está mostrando un fenómeno de desacoplamiento respecto al sector energético. Mientras que los índices del petróleo crudo han registrado una fuerte volatilidad, los futuros del aceite de girasol repuntaron hacia los USD 1.600 en promedio por tonelada. Esta divergencia responde a una reducción en los inventarios físicos globales, con una proyección de caída del 15% en los stocks finales, alcanzando su nivel más bajo en

años, según sitios especializados. Lo antes dicho, sumado a buenas condiciones de abastecimiento hídrico en nuestro medio, lleva a que la próxima campaña de Girasol en nuestro país pueda superar a lo sucedido en el año 25-26, tanto en área de siembra como en producción.

Tecnología y genética adaptada para cada región

Para capitalizar esta oportunidad histórica de precios firmes y alta demanda, la elección de la genética se vuelve una decisión estratégica fundamental. Advanta se posiciona en este contexto con una paleta de híbridos probados que destacan por su rinde, sanidad, estabilidad y alto contenido de aceite.

En la región norte del país, la oferta se apoya en híbridos que ya demostraron su desempeño a campo. Entre ellos se destaca

el ADV 5505 CL, reconocido por su estabilidad y consistencia en rendimiento. A esta propuesta se suma el ADV 5420 CLP, una evolución pensada para ambientes más exigentes, que combina un mayor potencial productivo con un perfil sanitario optimizado, respondiendo a las demandas de planteos más desafiantes. Por el otro lado, en la zona sur girasoleira, el foco está puesto en el ADV 5310 CL, un híbrido que sobresale por su excelente comportamiento frente a Phomopsis, sin resignar altos rendimientos. Junto a este material, se consolidan alternativas como el ADV 5407 CL, que en la última campaña superó las 66.000 bolsas comercializadas y logró posicionarse en el podio de diversas redes de ensayos externas, reforzando su respaldo técnico. Completan la propuesta para esta región el ADV 5505 CL y el ADV 5420 CLP, opciones clave para explorar altos rendimientos y maximizar la bonificación por contenido de aceite.

Más allá de la excelente performance de los híbridos comprobada a campo, la compañía refuerza su propuesta con un acompañamiento técnico integral a lo largo de todo el ciclo. "El productor argentino está frente a una oportunidad. En ese escenario, elegir bien es una decisión estratégica", afirmó Bruno Simonetti, de Advanta, destacando que la cercanía y el asesoramiento como sus diferenciales más valorados por el productor para superar los límites productivos campaña tras campaña.

Simonetti resalta la invitación a todos aquellos productores que eligieron materiales Advanta a hacerse socios del Club Advanta y ser parte de los importantes beneficios que tiene formar parte del Club. Por otro lado, invitó a todos los productores de girasol a participar del segundo Congreso "Puro Girasol" que este año se realizará en la ciudad de Trenque Lauquen. "Pueden seguirnos en @advantasemillas para conocer toda la información del Club Advanta y enterarse los detalles del congreso que se viene" concluyó.



El productor argentino está frente a una oportunidad. En ese escenario, elegir bien es una decisión estratégica

La fintech que desafía a los bancos y alcanza los 2.000 créditos hipotecarios en Argentina



Hernán Resnicoff

Lendar -la plataforma de finanzas colaborativas que ofrece una solución ágil y segura de financiamiento para operaciones de compraventa de inmuebles- está a punto de concretar su crédito número 2.000, un hito que redefine el acceso a la vivienda en el país. Hernán Resnicoff, CEO de la compañía, analiza cómo las finanzas colaborativas están logrando lo que la banca tradicional todavía tiene pendiente: agilidad y previsibilidad.

¿Qué significa para el mercado inmobiliario argentino que una fintech alcance las 2.000 operaciones financiadas?

La cifra es mucho más que un número; es el termómetro de una tendencia que crece con fuerza. Mientras las entidades bancarias mantienen procesos rígidos y tiempos de respuesta que frustran operaciones, nosotros encontramos una grieta para ofrecer soluciones reales. Haber llegado a este volumen demuestra que el modelo de finanzas colaborativas es una alternativa sólida frente a un sistema tradicional que hoy es excluyente.

¿Cuál es el principal cambio de paradigma que proponen frente a los bancos?

La agilidad. En Lendar aprobamos un crédito hipotecario en menos de 7 días. En un contexto económico como el nuestro, el tiempo es el activo más valioso tanto para el comprador como para el vendedor. Además, consolidamos un modelo de tasas fijas en dólares entre personas, eliminando la intermediación bancaria. Así, el inversor recibe la misma tasa que paga el solicitante; es un ecosistema donde todos ganan.



¿Cómo impacta la tecnología en un sector que todavía está muy apegado al papel y a los trámites presenciales?

Llegar a las 2.000 operaciones requirió derribar precisamente esa barrera cultural. Hoy, nuestra plataforma permite que el 100% de la gestión sea online, desde la solicitud hasta la aprobación. Aunque el mercado local todavía arrastra la tradición del encuentro físico, ya logramos que casi la mitad de nuestros desembolsos sean totalmente digitales. Nuestra meta es clara: digitalizar el proceso completo para 2027.

¿El mercado de capitales parece estar mirando con atención este modelo, ¿qué rol juega el reciente acuerdo con Allaria en este crecimiento?

Despertó un interés muy genuino. El lanzamiento de fondos comunes de inversión cerrados demuestra que hay un apetito real por instrumentos que vinculen el ahorro de los inversores con la economía real. Es una forma eficiente de abordar el déficit habitacional y, al mismo tiempo, ofrecer una inversión con respaldo sólido.

¿Con el crédito 2.000 a la vuelta de la esquina, ¿cuál es el próximo paso para Lendar?

Seguir funcionando como un catalizador para que otros actores del sector —inmobiliarias, escribanías y registros de propiedad— aceleren su transformación. En el camino del "papel al clic", ya encontramos la fórmula para que el sueño de la casa propia deje de ser una espera interminable y pase a ser una realidad de menos de una semana.

Supervielle lanza solución digital para la financiación de vehículos comerciales

BANCO SUPERVIELLE PRESENTÓ SUPERVIELLE RODADOS, UNA PLATAFORMA QUE PERMITE COTIZAR Y PRECALIFICAR EN TIEMPO REAL LA FINANCIACIÓN DE VEHÍCULOS COMERCIALES, CON EL OBJETIVO DE ACELERAR OPERACIONES Y MEJORAR LA EFICIENCIA DE CONCESIONARIOS Y EMPRESAS.



Sebastián Lemos

En un contexto donde la velocidad de ejecución es clave para la competitividad, los tiempos asociados a la financiación de vehículos comerciales pueden convertirse en una barrera para concretar negocios y poner activos en operación.

Frente a este desafío, Supervielle desarrolló una herramienta digital que permite a concesionarios y empresas obtener cotizaciones y respuestas crediticias en tiempo real, reduciendo la fricción en el proceso comercial y acortando los plazos de decisión.

La plataforma habilita a los concesionarios a autogestionar cotizaciones, comparar alternativas de leasing y préstamos prendarios, y definir plazos y anticipos

junto al cliente. Su diferencial es el módulo de precalificación crediticia en tiempo real, que consulta las principales bases de comportamiento financiero y brinda una respuesta inmediata sobre la viabilidad del crédito.

"Con Supervielle Rodados damos un salto cualitativo en la experiencia de nuestros clientes y concesionarios aliados. Somos uno de los bancos líderes en colocación de leasing y prendarios. Esto nos permitió buscar una solución para un proceso que implica múltiples instancias de contacto entre las partes, con varios interlocutores que trabajan en lugares y horarios distintos, lo que extiende los tiempos de las operaciones. Diseñar esta propuesta innovadora nos permite simplificar

procesos y aportar agilidad, certeza y transparencia en cada operación", afirmó Sebastián Lemos, Head del Segmento Empresas en Supervielle.

Con esta propuesta, los concesionarios pueden ofrecer soluciones concretas en el momento, reduciendo la incertidumbre y acelerando la toma de decisiones. Para las empresas, significa menos gestiones, mayor transparencia y más oportunidades de cerrar operaciones con rapidez.

"Esperamos que muchas marcas y concesionarios se sumen a esta innovación, que marca un antes y un después en la financiación de vehículos comerciales", concluyó Lemos.

Los bancos y las crypto



Luis Ayala
Head of LATAM Sales at BitGo

LA CONVERGENCIA ENTRE LOS BANCOS Y EL SECTOR CRIPTO INAUGURA UNA NUEVA FASE DE CRECIMIENTO EN AMÉRICA LATINA.

como cobertura ante una inflación de tres dígitos.

Además, los flujos de remesas regionales -que suman aproximadamente 142.000 millones de dólares anuales- ven cómo una parte cada vez mayor se liquida en stablecoins para evitar la comisión promedio del 6,2% de los servicios tradicionales.

Algunas instituciones están respondiendo al pasar de las finanzas "basadas en mensajes" (SWIFT) a las finanzas "basadas en activos" (stablecoins), lo que permite la liquidación atómica, donde el pago y la finalización ocurren de forma simultánea.

"En los últimos trimestres, hemos visto cómo los bancos han dejado de ver las criptomonedas como una amenaza y han comenzado a reconocerlas como una mejora esencial de sus infraestructuras principales", comenta Luis Ayala, Director Ejecutivo y Head de LatAm en BitGo.

"Los usuarios han demostrado a las instituciones que el crypto es una solución adaptable y rentable", explica. "Ahora, para empresas como BitGo que operan las redes entre instituciones y usuarios, nuestra misión es proporcionar la infraestructura regulada que permita fusionar estos dos mundos."

BitGo ha identificado tres pilares que, en su opinión, continuarán impulsando

Los bancos y las criptomonedas solían verse como rivales, pero esa relación ha cambiado de manera fundamental. Lo que antes era competencia se está transformando en alianza estratégica. Las principales instituciones financieras de América Latina -incluyendo BCP Perú, Banco Santander (Brasil) S.A., Tower Bank, BCP Bolivia, Caja de Valores y B3 -están integrando cada vez más los activos digitales en sus servicios cotidianos. Y muchos ven en esta nueva era de convergencia banco-cripto un potencial de crecimiento significativo para la región. Sin embargo, a diferencia de ciclos tecnológicos anteriores, el cambio está siendo impulsado desde abajo hacia arriba. Según BitGo, la empresa de infraestructura de activos digitales, el motor de

este movimiento no es la estrategia macroeconómica, sino el "cripto cotidiano": el uso de activos digitales para resolver problemas del mundo real, como la cobertura contra la inflación y las remesas internacionales. Los datos de mercado recientes destacan este crecimiento explosivo. El flujo crypto de América Latina se disparó un 800% entre 2021 y 2024, y las stablecoins -las herramientas del "cripto cotidiano"- representaron el 90% de las tenencias regionales en julio de 2025, un aumento considerable respecto al 60% que representaban en 2022. Según un informe de mediados de 2025, Argentina alcanzó una tasa de adopción crypto de casi el 20%, con aproximadamente 8,6 millones de residentes que utilizan activos digitales principalmente



este crecimiento regional desde la base: respaldo institucional, seguridad reforzada y operaciones unificadas.

Proveedores como BitGo, que recibió la aprobación de la OCC para operar como un banco fiduciario nacional con estatuto federal en Estados Unidos, pueden contribuir a establecer un alto estándar en materia de cumplimiento normativo, gobernanza y gestión de riesgos. Esto permite a los bancos y reguladores regionales desarrollar un marco de alta confianza que debería acelerar la adopción local.

Los bancos ya no necesitan navegar solos en el mundo de los activos digitales. Proveedores de confianza como BitGo han construido la infraestructura para respaldar las transacciones de activos digitales con seguridad de nivel institucional, lo que permite a los bancos y sus clientes beneficiarse de experiencias seguras y sin fricciones.

Los proveedores también pueden eliminar los silos operativos integrando los activos digitales directamente en los sistemas bancarios principales existentes mediante integración API. Esto elimina la necesidad de soluciones heredadas "añadidas". BitGo considera que "veremos cada vez más operadores tradicionales o no fintech capaces de incorporar fácilmente las criptomonedas en sus operaciones de back-end y en sus ofertas

de front-end, reforzando la nueva era de colaboración entre fintechs y bancos tradicionales".

"El objetivo ahora no es solo ayudar a los bancos a adquirir crypto", concluye Ayala. "Es proporcionar las redes para la próxima generación de productos financieros -desde cuentas de stablecoins con rendimiento hasta nóminas internacionales instantáneas- dentro de un entorno regulado en el que puedan confiar."



ACERCA DE BITGO

BitGo es la empresa de infraestructura de activos digitales que ofrece servicios de custodia, billeteras, staking, trading, financiamiento, stablecoins y liquidación desde almacenamiento en frío regulado. Desde 2013, BitGo ha trabajado para acelerar la transición del sistema financiero hacia una economía de activos digitales. BitGo mantiene presencia global y múltiples entidades reguladas, incluyendo BitGo Bank & Trust, National Association, el primer banco fiduciario de activos digitales con estatuto federal que cotiza en bolsa. Hoy, BitGo presta servicios a miles de instituciones, incluyendo muchas de las marcas líderes del sector, instituciones financieras, exchanges y plataformas, así como a millones de inversores en todo el mundo. Para más información, visita www.bitgo.com.

Integrador Logístico vs. Courier Tradicional

¿Qué modelo necesita una PyME para importar y exportar?

PROCESOS ADUANEROS COMPLEJOS, EXIGENCIAS REGULATORIAS Y DOCUMENTALES, Y CONTINGENCIAS DIVERSAS SON ALGUNAS DE LAS DIFICULTADES A LAS CUALES DEBEN ENFRENTARSE EN OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN. EN ESE SENTIDO, MAIL BOXES ETC. INTRODUCE UN FORMATO DIFERENCIAL.



Para las PyMEs argentinas, enviar o recibir mercadería implica mucho más que trasladar un paquete de un punto a otro del mundo. Supone atravesar procesos aduaneros complejos, cumplir con exigencias regulatorias y documentales, y gestionar contingencias tanto en operaciones de importación como de exportación. En este contexto, las empresas se enfrentan a un dilema estructural: optar por un servicio de envíos estandarizado o apoyarse en un socio de servicio que gestione envíos priorizando la cercanía, la flexibilidad y el conocimiento del entramado local. La decisión no es menor, ya que impacta directamente en la capacidad de adaptarse, resolver imprevistos y sostener la competitividad en un entorno cada vez más desafiante.

Para entender la diferencia, es clave comprender el concepto de integrador logístico, un modelo que combina la gestión operativa, el soporte documental y el seguimiento personalizado bajo una misma coordinación. Este enfoque operativo lo-

gístico articula el transporte internacional, la preparación y control documental para cumplimiento aduanero, y el soporte humano especializado bajo una única coordinación estratégica.

A continuación, las diferencias reales entre ambos modelos y cuándo conviene cada uno para proteger la competitividad de la operación.

¿Qué es exactamente un Courier Tradicional? El modelo automatizado

Los couriers tradicionales, ampliamente reconocidos, son grandes empresas que poseen la infraestructura física del transporte global: cuentan con flotas aéreas propias, redes logísticas definidas y sistemas de distribución terrestre altamente estandarizados. Su propuesta está pensada para operar a escala, priorizando el volumen y la eficiencia por sobre la personalización o el acompañamiento operativo. En otras palabras, funcionan de manera óptima cuando cada envío se ajusta perfectamente a parámetros preestablecidos. Sin embargo, cuando una operación re-



quiere revisión documental, coordinación entre partes o capacidad de respuesta ante imprevistos, ese mismo modelo puede volverse rígido. Escalar un problema o encontrar una solución fuera de lo previsto no siempre es inmediato.

¿Cómo es un modelo basado en gestión y acompañamiento y por qué es el "tercer modelo"?

Cuando una empresa necesita enviar o recibir mercadería, documentación crítica o insumos clave, no siempre alcanza con que el paquete viaje de un punto a otro. En muchos casos, lo que está en juego es la capacidad de prever desvíos, ordenar la documentación y resolver incidencias antes de que afecten la operación. El integrador logístico no compite con más aviones, sino adoptando un modelo de servicio gestionado. Este "tercer modelo" se apoya en la infraestructura de los grandes operadores, pero incorpora la capa crítica que las PyMEs realmente necesitan: inteligencia documental, coordinación operativa y seguimiento preventivo.

Mientras el común de los servicios de envíos está estandarizado, emergen otras propuestas que buscan devolver lo que se pierde en la sistematización. En la práctica, funcionan como un departamento de comercio exterior externalizado: centraliza la gestión, planifica cada envío antes de que ocurra, monitorea su evolución en tiempo real y anticipa o resuelve fricciones antes de que se conviertan en problemas.

"En una PyME el problema aparece cuando la operación requiere criterio y respuesta personalizada. Si un repuesto urgente (importado) o una muestra comercial crítica (exportada) requiere revisión en origen o destino, en el sistema automático puede quedar frenado el proceso. En ese punto, es difícil escalar el caso a una persona con capacidad de decisión en tiempos útiles; para el circuito automatizado, el envío suele ser un número de tracking más. Es ahí donde está el diferencial del integrador logístico basado en gestión y acompañamiento: planifica todo antes de que suceda para que el envío llegue a destino sin problemas,

explicó Santino Rebuffo, Country Manager de MBE en Argentina.

Un diferencial aún poco desarrollado en Argentina

En Argentina, este tipo de propuesta todavía tiene baja penetración. De hecho, el modelo de red de franquicias aplicado a servicios de envíos y soluciones empresariales es casi inexistente, lo que abre una oportunidad concreta para acercar este tipo de servicio a más empresas.

En ese sentido, la llegada de una red internacional como Mail Boxes Etc. introduce un formato diferencial: una red de centros operados por emprendedores locales, que gestionan envíos y acompañan a empresas en sus operaciones diarias. Este modelo combina cercanía con estándares globales y permite adaptar cada operación a la realidad de cada cliente.

Massey Ferguson inauguró su primera tienda compacta en Argentina



Victoria Inntano

MASSEY FERGUSON, LÍDER GLOBAL EN MAQUINARIA Y SOLUCIONES AGRÍCOLAS, INAUGURÓ SU PRIMERA TIENDA COMPACTA EN EL PAÍS EN CONCEPCIÓN, TUCUMÁN, EN ALIANZA CON TECNOAGRO, CONCESIONARIO OFICIAL CON BASE EN SAN MIGUEL DE TUCUMÁN Y PRESENCIA EN METÁN (SALTA) Y CONCEPCIÓN.

La apertura de esta unidad responde a la necesidad de consolidar la presencia de la marca en una de las regiones de mayor dinamismo productivo del norte argentino, optimizando la operación en territorio y el acompañamiento al productor. Este nuevo espacio, con una superficie aproximada de 800 m², ofrece una prestación integral que incluye comercialización de maquinaria agrícola, provisión de repuestos oficiales y asistencia técnica especializada.

En términos operativos, la tienda funcionará como un nodo estratégico dentro de la red de asistencia técnica, permitiendo reducir los tiempos de atención, agilizar la provisión de repuestos y disminuir el tiempo de inactividad de la maquinaria, un factor clave para la eficiencia productiva.

"Hoy celebramos mucho más que una apertura: celebramos una casa. La casa de la familia Ferro y también la casa de los productores. Un lugar donde no solo se hacen negocios, sino donde hay confianza, cercanía y personas que están cuando realmente se las necesita en el campo. Volver a la Argentina y sentirse recibido como uno más es una emoción enorme. Hay un espíritu de trabajo, de cercanía y de respeto por el campo que se siente en cada encuentro, y

para nosotros es un orgullo poder acompañar a los productores siendo parte de ese camino", expresó Luis Felli, Vicepresidente Senior de Massey Ferguson.

"Esta inauguración representa mucho más que una nueva sucursal: es la continuidad de una historia que empezó con nuestros padres, inmigrantes italianos que nos enseñaron el valor del trabajo, la honestidad y el compromiso. Hoy, como nueva generación, asumimos ese legado con la misma convicción y con la responsabilidad de proyectarlo hacia el futuro. En TecnoAgro creemos que los negocios se construyen sobre vínculos reales. Por eso este nuevo paso junto a Massey Ferguson nos impulsa a seguir creciendo con una mirada de largo plazo, fortaleciendo nuestra propuesta en la región y acercando al productor argentino herramientas que potencian su trabajo y su desarrollo", expresó Walter Svaluto Ferro, propietario de Tecnoagro.

De esta manera, la marca reafirma su compromiso con el desarrollo del sistema agroindustrial argentino, impulsando un modelo de cobertura que combina tecnología, capacidades y despliegue territorial para acompañar de manera directa la evolución productiva del país.



Comprometidos con el desarrollo de la industria farmacéutica nacional



Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos

Av. del Libertador 602 - 6º Piso (C1001ABT) CABA - Argentina
(5411) 4819 9550 / www.cilfa.org.ar

Syngenta presentó Virestinatm, una innovación a nivel mundial en el control de malezas gramíneas

Virestinatm consolida el liderazgo de Syngenta en manejo sostenible de malezas.

Syngenta, una compañía líder global en innovación agrícola, anunció el lanzamiento a nivel mundial de la tecnología Virestinatm (ingrediente activo: metproxibiclon), luego de que Argentina se convirtiera en el primer país del mundo en obtener la aprobación del registro de la tecnología. Syngenta también planea llevar esta innovación a Brasil, Australia, Estados Unidos y Canadá.

Se trata del primer herbicida selectivo a nivel mundial para controlar malezas gramíneas resistentes en soja y algodón en casi 40 años. También puede utilizarse, en aplicaciones pre siembra, en cereales y maíz.

Argentina –tercer productor mundial de soja1– está entre los mercados agrícolas más innovadores del mundo, con productores que suelen ser los primeros a nivel global en adoptar tecnologías agrícolas de vanguardia. La soja, uno de los cultivos más importantes del mundo, tiene una alta concentración de aminoácidos esenciales y es valorada como una fuente clave de alimento animal rico en proteínas.

Las malezas resistentes son una amenaza constante para los productores, ya que sobreviven a las aplicaciones de herbicidas y compiten con los cultivos por nutrientes, luz solar y agua. Al mismo tiempo, estas malezas actúan como un “puente verde” para plagas, virus, hongos y bacterias que infectan los cultivos. Las malezas resistentes pueden reducir drásticamente los rendimientos y bajar significativamente el valor de las tierras agrícolas.

Con la resistencia de malezas en aumento a nivel mundial, la tecnología Virestinatm ofrece una solución urgente para productores que tienen cada vez menos herramientas efectivas. Durante las últimas décadas, se lanzaron al mercado tecnologías



Ioana Tudor

herbicidas limitadas; y la capacidad de las malezas resistentes para metabolizar herbicidas y desarrollar resistencia cruzada agrava aún más el desafío. La resistencia a herbicidas está oficialmente reportada hoy en 75 países y afecta a productores de más de 100 cultivos; las malezas gramíneas representan el 40 por ciento de las 273 especies de malezas afectadas Virestinatm marca una innovación importante en el segmento de herbicidas. En cultivos clave como soja y algodón, la tecnología es altamente efectiva para controlar malezas gramíneas que son resistentes a herbicidas comunes como glifosato y cletodim.

de tecnologías agrícolas-, lo que refleja el conocimiento profundo de Syngenta sobre los desafíos que enfrentan los productores y su compromiso de entregar soluciones efectivas.

“En Syngenta, nuestras innovaciones tienen un rol clave en permitir a los productores abordar algunos de los mayores desafíos que enfrentan”, dijo Ioana Tudor, directora global de Marketing de Protección de Cultivos de Syngenta. “La tecnología Virestinatm demuestra la capacidad de Syngenta para anticipar un desafío una década antes, acelerar nuestro croquis de investigación y desarrollo y



entregar exitosamente una innovación que llega en el momento justo para satisfacer las necesidades de los productores. Estamos muy orgullosos de nuestro pipeline de innovación líder en la industria”.

Visa lanza la primera solución de liquidación con stablecoins en Argentina



LEMON SE CONVIERTE EN EL PRIMER SOCIO LOCAL DE VISA EN IMPULSAR PAGOS TRANSFRONTERIZOS CON USDC, HABILITANDO EL COMERCIO INTERNACIONAL EN TIEMPO REAL CON LIQUIDEZ 24/7.

En un hito sin precedentes para el ecosistema financiero argentino, visa se asoció con lemon para lanzar la primera liquidación de pagos internacionales del país utilizando USDC. Este innovador caso de uso permite a los usuarios de Lemon realizar compras internacionales y pagar suscripciones digitales utilizando pesos locales o dólares digitales, mientras que la liquidación backend entre Visa y Lemon se procesa íntegramente en USDC, marcando el paso desde los rieles tradicionales de dinero fiduciario hacia la nueva generación de dinero programable.

Mediante el uso de tecnología blockchain, esta solución no solo optimiza la experiencia del consumidor –al ofrecer un acceso directo a la economía global– sino que también brinda eficiencia sin precedentes, disponibilidad 24/7 y una conciliación transfronteriza más rápida y transparente.

“Traer la liquidación en USDC a Argentina junto a Lemon representa un avance significativo que moderniza y optimiza la infraestructura financiera local”, afirmó Gabriela Renaudo, Group Country Manager para Visa Cono Sur.

Liquidación con USDC: principales beneficios para Argentina

- **Liquidez inmediata y operaciones 24/7:** Esta nueva solución permite liquidar transacciones internacionales las 24 horas del día, los 7 días de la semana -incluidos fines de semana y feriados- evitando las demoras de 48 a 72 horas propias de las transferencias internacionales tradicionales.

- **Gestión moderna de liquidez y tesorería:** Facilita operaciones de tesorería automatizadas y de nueva generación para las entidades financieras participantes.

- **Interoperabilidad para el futuro digital:** Conecta de manera fluida los rieles de pago tradicionales con infraestructura basada en blockchain, creando un marco sólido y preparado para el futuro que impulsa la innovación y posiciona al sistema financiero argentino frente a la evolución de la economía digital global.



Gabriela Renaudo, Group Country Manager para Visa Cono Sur.

Traer la liquidación en USDC a Argentina junto a Lemon representa un avance significativo que moderniza y optimiza la infraestructura financiera local.

Las ALyC impulsan el financiamiento en el mercado de capitales



LAS SOCIEDADES AUTORIZADAS Y REGULADAS POR LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES (CNV) PARA INTERMEDIAR EN LA COMPRA Y VENTA DE VALORES GANAN IMPORTANCIA COMO PROVEEDORAS DE INSTRUMENTOS CREDITICIOS A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. QUÉ FACILIDADES OFRECEN HOY LAS PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS A LA HORA DE BUSCAR FONDEO.

En los últimos años, las opciones financieras a las que pueden acceder las empresas (y entre ellas, las PyMEs) crecieron en alcance de la mano de la evolución tecnológica. Uno de los motivos que contribuyó a esa expansión fue el impulso que adquirieron las ALyC (Agentes de Liquidación y Compensación) en el mercado de capitales local.

Las ALyC son las sociedades autorizadas y reguladas por la Comisión Nacional de Valores (CNV) para intermediar en la compra y venta de valores negociables en los mercados. Dotadas de la facultad de operar por cuenta propia o de terceros, estas entidades que forman parte del ecosistema financiero son una de las piezas que permiten canalizar el ahorro hacia el fondeo productivo.

En la práctica, las ALyC funcionan como el canal de acceso al mercado de capitales. A través de ellas, tanto individuos como empresas pueden abrir cuentas comitentes, invertir en instrumentos financieros o estructurar emisiones para obtener financiamiento. Se transforman así en un actor que permite democratizar el acceso al crédito y diversificar las fuentes de financiamiento más allá del sistema bancario.

En el caso específico de las PyMEs, las ALyC facilitan la negociación de instrumentos como cheques de pago diferido, pagarés bursátiles (ambos, avalados y no avalados), facturas de crédito electrónicas, fideicomisos financieros y Obligaciones Negociables PyME (ON PyME). De estas herramientas, los cheques de pago diferido y los pagarés son los más empleados hoy por las PyMEs para obtener financiamiento.

Las cifras oficiales muestran mes a mes el peso creciente que el mercado de capitales -del que las ALyC son uno de los actores principales- está cobrando como fuente de recursos para el segmento PyME. En el primer trimestre de este año, el financiamiento creció un 44% medido en pesos constantes respecto del mismo período de 2025, según las estadísticas de la CNV. Expresado en dólares, el financiamiento obtenido por el segmento PyME en el primer trimestre del año equivalió a US\$3608 millones. Cinco años atrás, en 2021, eran US\$892 millones, cuatro veces menos.

“Las estadísticas de crecimiento anual del mercado de capitales confirman lo que observamos en nuestra operatoria diaria: que las PyMEs están buscando cada vez más otras alternativas financieras como complemento al crédito tradicional que

brindan los bancos”, señala María Laura García Conejero, fundadora y CEO de LUC, plataforma que conecta a las PyMEs con proveedores de crédito.

“Una de las ventajas que ofrece la plataforma de LUC es que una empresa puede entrar en contacto en simultáneo con distintos oferentes de crédito, entre ellos las ALyC, para conocer las condiciones de sus productos y conseguir la mejor alternativa para su necesidad”, apunta Irene Alfiz, directora de Planeamiento Estratégico de LUC. “En ese sentido, la tecnología brinda hoy una facilidad de acceso impensada tiempo atrás, que contribuye a difundir y expandir las oportunidades de crédito para el segmento PyME”, agrega.

Descuentos de cheques y de facturas de crédito electrónicas, avales y financiamiento de largo plazo son algunas de las opciones que las empresas pueden encontrar en una plataforma como LUC. En un momento en el que la expansión crediticia resulta clave para estimular el crecimiento económico, la tecnología viene a cumplir un rol como canal de distribución y puente entre las necesidades de las empresas y los oferentes de fondos.

TEMPUS El modelo que redefine el éxito laboral



Por: Vanina Geloz
Gerente Comercial de Bagués

La tendencia hacia una definición de éxito más equilibrada y centrada en el bienestar no es solo una opinión. Diversas encuestas lo confirman: en Argentina, el 87% de los trabajadores considera que el equilibrio entre trabajo y vida personal es un factor clave al evaluar un empleo, incluso por encima de otros beneficios laborales comunes. A nivel global, más del 70% de los trabajadores dice que lograr un equilibrio entre trabajo y vida personal es esencial en su empleo (linearity).

Estos números reafirman el deseo de no sentirse encadenados a una oficina o una agenda rígida. En ese contexto surge TEMPUS, un concepto que propone un cambio cultural: El modelo TEMPUS parte de una premisa simple, pero profunda: el éxito no puede medirse sólo en términos de dinero, sino también en términos de tiempo. Por eso propone que el verdadero crecimiento también incluye la posibilidad de administrar tu tiempo, elegir cómo trabajar y construir una vida con propósito.

El nuevo perfil del emprendedor: menos 24/7, más propósito

El cambio es profundo: el éxito ya no se mide solo por cuánto ganás, sino por cómo

vivís mientras lo construí. Las nuevas generaciones de emprendedores priorizan trabajos que les permitan desarrollarse sin sacrificar su vida personal. Buscan sentido y propósito detrás de lo que hacen, autonomía sobre su tiempo y decisiones y flexibilidad horaria y estructural.

No aceptan que “estar siempre disponible” sea sinónimo de compromiso. De hecho, la disponibilidad permanente muchas veces conduce al agotamiento, no a mejores resultados. Entendemos que la creatividad y la productividad florecen cuando las personas pueden gestionar su tiempo y sus energías con libertad y un propósito claro. En nuestra experiencia, las personas que conectan con un propósito claro son más consistentes, más resilientes y más comprometidas. El resultado económico llega como consecuencia de un proyecto con sentido, porque el propósito transforma la energía con la que se trabaja. Cuando alguien entiende que su actividad tiene impacto -en su comunidad, en sus clientes, en su entorno- la motivación es mucho más profunda y sostenida.

El éxito detrás del modelo TEMPUS

En un contexto donde muchas personas buscan reinventarse laboralmente, TEMPUS se presenta como una oportunidad

DURANTE DÉCADAS, EL ÉXITO PROFESIONAL ESTUVO ASOCIADO A ASCENSOS, JERARQUÍAS Y JORNADAS INTERMINABLES. HOY ESE PARADIGMA ESTÁ CAMBIANDO: LOS NUEVOS EMPRENDEDORES YA NO MIDEN EL PROGRESO ÚNICAMENTE EN DINERO, SINO TAMBIÉN EN TIEMPO, BIENESTAR Y PROPÓSITO.



concreta: emprender con respaldo, con propósito y con un esquema flexible que permita proyectarse sin resignar la vida personal. Los negocios que aplican este modelo y que hoy están siendo valorados -y buscados activamente- combinan: Independencia económica con calidad de vida, acompañamiento, redes de apoyo y comunidad.

Flexibilidad con estabilidad: capacidad de escalar sin perder control de su agenda Autonomía con reconocimiento

TEMPUS no es una moda: es una respuesta a una necesidad genuina de las personas: Hace casi cuatro décadas que impulsamos un modelo donde la vida personal y profesional no están en conflicto sino en diálogo. El modelo de negocio de Bagués representa este cambio cultural en la forma de entender el trabajo. Desde la compañía proponemos: emprender con flexibilidad horaria, independencia económica real, acompañamiento y capacitación constantes, y una comunidad activa y colaborativa.

Una empresa realmente moderna no se mide solo por lo económico: se distingue por acompañar a sus colaboradores a crecer como personas, no como piezas de un sistema.

77° Aniversario de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®)



Jorge de Zavaleta,
director ejecutivo de la
CIQyP®

ducción, el empleo y el comercio exterior, consolidando su rol dentro de la matriz productiva nacional.

Las estimaciones sectoriales destacan que:

- La industria química y petroquímica representa el 12% de la manufactura de la industria local.
- Genera más de 70.000 empleos directos y más de 250.000 indirectos.
- Representa aproximadamente el 19% de las manufacturas de origen industrial.
- Mantiene una alta integración con cadenas estratégicas, siendo proveedor clave de insumos para más del 96% de las actividades industriales.

Actualmente, el sector atraviesa un escenario que combina desafíos estructurales y coyunturales. En este marco, el desarrollo de Vaca Muerta se consolida como uno de los principales factores con potencial para mejorar la competitividad. A nivel internacional, las tensiones geopolíticas que afectan los mercados energéticos -como el reciente conflicto en Medio Oriente- generan disrupciones en la oferta global de los derivados del petróleo y el gas, lo que refuerza el valor estratégico de contar con recursos disponibles a nivel local.

El acceso a gas natural a costos competitivos se convierte en una oportunidad concreta para fortalecer la producción petroquímica, impulsar nuevas inversiones y avanzar en la generación de productos de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, mejora las condiciones para que la Argentina se inserte en un mercado internacional cada vez más exigente en términos de abastecimiento y seguridad energética.

Bajo este escenario, el sector continúa siendo un actor central para el desarrollo industrial, no solo por su capacidad de

Competitividad, actividad y desarrollo industrial

En un contexto económico marcado por la necesidad de recuperar competitividad, atraer inversiones y sostener la actividad productiva, la industria química y petroquímica se posiciona como uno de los sectores más relevantes para el entramado industrial argentino. En este marco, la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®)

conmemora un nuevo aniversario de su creación, renovando su compromiso con el desarrollo del sector desde aquel 12 de mayo de 1949.

A casi ocho décadas de su creación, el sector químico y petroquímico continúa con fuerte presencia en múltiples cadenas de valor, aportando insumos esenciales para industrias estratégicas como el agro, la energía, la salud, la minería y la industria manufacturera. Su desempeño impulsa de manera directa en la pro-



generar valor, sino también por su potencial para impulsar exportaciones. Su integración con otras actividades productivas la posiciona como un componente transversal y esencial del crecimiento económico.

"El sector químico-petroquímico es industria de industrias, y llega a todas las cadenas de valor de la economía productiva. Argentina tiene una rica historia de producción doméstica de químicos y una capacidad profesional relevante que permitió la expansión de la industria desde el siglo pasado señaló Jorge de Zavaleta, director ejecutivo de la CIQyP®. "Esta industria ha mostrado una gran capacidad de adaptación y de aprovechar materias primas competitivas para consolidar un sector que no solo alimenta la demanda local, sino que participa activamente en las exportaciones de manufacturas de origen industrial, siendo la 2da en importancia. Desde hace 77 años en la Cámara seguimos trabajando por una industria sustentable y competitiva, apostando al crecimiento y desarrollo", enfatizó.

Con visión de futuro, la Cámara continúa trabajando en los ejes vinculados a la innovación, la sustentabilidad y la eficiencia en los procesos productivos. La

adopción de nuevas tecnologías, el avance hacia modelos de economía circular y la mejora en indicadores ambientales forman parte de las prioridades, en línea con las tendencias globales.

La CIQyP® promueve la articulación entre el sector público y privado, impulsando iniciativas que contribuyan al fortalecimiento del sector y a la generación de información técnica clave para la toma de decisiones. Asimismo, lleva adelante programas orientados a la mejora continua en materia de seguridad, salud y cuidado del medio ambiente.

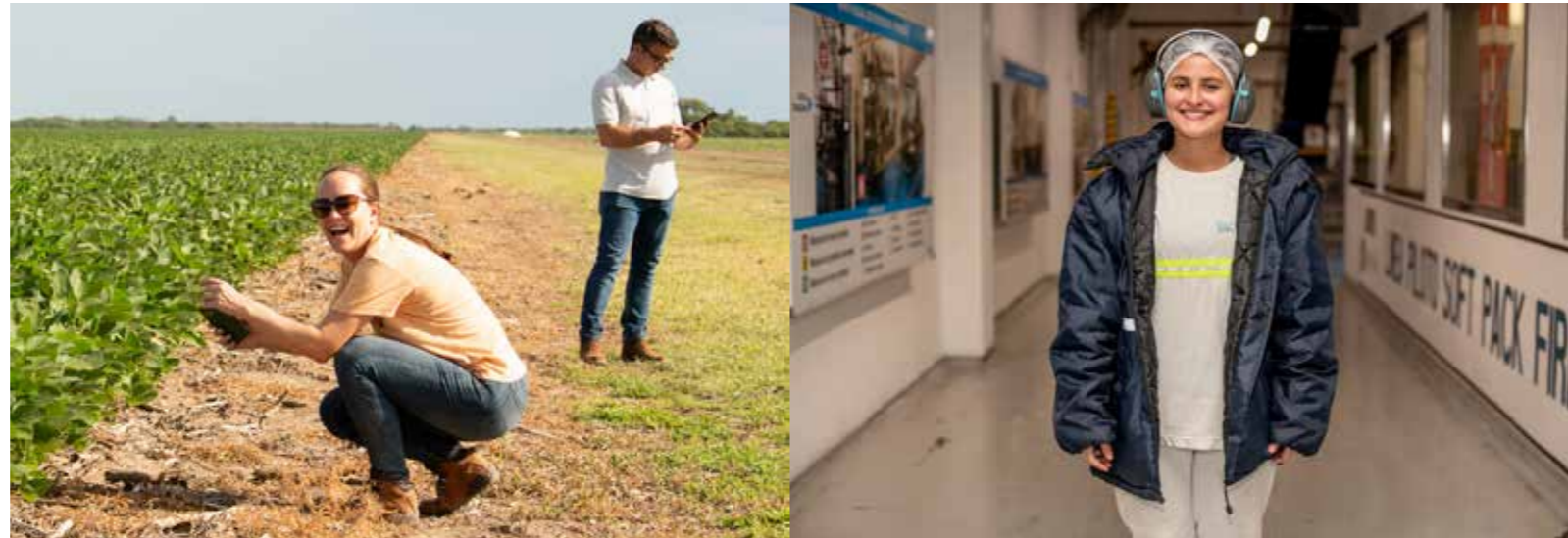
En este nuevo aniversario, la Cámara reafirma su compromiso con el desarrollo de un sector químico y petroquímico moderno, competitivo y alineado con los desafíos productivos y sostenibles del presente y del futuro, con una visión enfocada en el crecimiento industrial de largo plazo.

ACERCA DE LA CIQY P®

La Cámara de la Industria Química y Petroquímica es una asociación civil sin fines de lucro, fundada en 1949 con el objeto de representar a las empresas del sector químico y petroquímico. Agrupa a más de 180 compañías afines que representan el 80% del valor agregado industrial del sector conformado por grandes, medianas y pequeñas empresas de capital internacional y nacional. Promueve el crecimiento y desarrollo sustentable del sector por medio de iniciativas de sus empresas socias y la administración del PCRMA® (Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente®), un programa voluntario que impulsa la mejora continua en seguridad, salud ocupacional y medio ambiente.

Nestlé® promueve transformar la producción de alimentos para mascotas en Argentina

A TRAVÉS DE LA MARCA NESTLÉ® PURINA®, Y CON FOCO EN LA EFICIENCIA PRODUCTIVA Y SUSTENTABILIDAD, LA COMPAÑÍA IMPULSA PROGRAMAS DE AGRICULTURA REGENERATIVA QUE APOYAN SU ESTRATEGIA GLOBAL Y CONTRIBUYEN A RESTAURAR LOS ECOSISTEMAS Y REDUCIR EL IMPACTO AMBIENTAL.



Nestlé®, la compañía de alimentos y bebidas más grande del mundo, impulsa en Argentina programas de agricultura regenerativa orientados a transformar la producción de alimentos para mascotas desde el origen de sus ingredientes. A través de su marca Nestlé® Purina®, la iniciativa busca fortalecer sistemas productivos más eficientes y resilientes, reducir el impacto ambiental y acompañar a los productores en la adopción de prácticas agrícolas sostenibles, en línea con los compromisos globales de NESTLÉ®.

La agricultura regenerativa como eje estratégico en Argentina

A través de este enfoque, la compañía impulsa la agricultura regenerativa en el país para garantizar ingredientes, producidos de manera responsable, con menor impacto ambiental y que contribuyan a una alimentación completa y balanceada para las mascotas.

En ese marco, la producción agrícola fue identificada como uno de los principales focos de impacto ambiental y un eje clave para transformar los sistemas productivos, cuidando la salud del suelo y asegurando su productividad a largo plazo.

Con foco inicial en el cultivo de soja y más reciente también en maíz, los programas de Nestlé® Purina® se desarrollan junto a productores locales e incorporan prácticas como cultivos de cobertura, rotación diversificada, manejo eficiente del suelo y medición de huella de carbono. A través de alianzas técnicas, la compañía acompaña a los productores en la transición hacia modelos productivos que combinen sustentabilidad y productividad.

Cabe señalar que la compañía, además, ya viene impulsando el uso de prácticas de agricultura regenerativa para la producción de leche, siendo el negocio lácteo otro de los más relevantes a nivel local -además del de alimento para mascotas-. Nestlé tiene planeado alcanzar para el año 2030 el 50% de sus ingredientes clave obtenidos bajo prácticas de agricultura regenerativa.

Un compromiso global que potencia el trabajo local

El enfoque que la compañía impulsa en Argentina se integra a una visión global que entiende que la calidad de los alimentos depende directamente de cómo se producen sus ingredientes. En este marco, a fines de enero la compañía anunció

dos nuevas colaboraciones internacionales orientadas a acelerar la adopción de la agricultura regenerativa y a fortalecer el futuro de la producción agrícola a largo plazo.

Por un lado, la alianza con The Nature Conservancy (TNC) tiene como objetivo escalar prácticas agrícolas que contribuyan a mejorar la salud del suelo, proteger la biodiversidad y reducir las emisiones asociadas a la producción de materias primas clave. Por otro lado, la colaboración con Goodwall busca involucrar a jóvenes agricultores y emprendedores rurales, promoviendo el recambio generacional y el acceso a conocimiento y herramientas para una agricultura más sostenible.

Ambas iniciativas refuerzan el compromiso de NESTLÉ® de avanzar hacia sistemas productivos más responsables, que contribuyan a la continuidad y disponibilidad futura de ingredientes y, en Nestlé® Purina®, que permitan seguir desarrollando alimentos que acompañen la salud, la nutrición y el bienestar de las mascotas en el largo plazo.

El Gran Chaco: resultados concretos de la alianza con The Nature Conservancy La colaboración en Argentina con The

Nature Conservancy, en la que se viene trabajando desde hace cinco años, tiene foco en la región del Gran Chaco, una de las zonas más afectadas por la reciente sequía que provocó importantes daños económicos y una marcada degradación ambiental debido a la pérdida de cultivos y vegetación.

Según el último reporte del proyecto, durante 2025 se trabajó junto a siete productores en las provincias de Chaco y Santiago del Estero, alcanzando un total de 16.472 hectáreas bajo acuerdos de manejo alineados con principios de agricultura regenerativa. El acompañamiento técnico durante los años permitió avanzar en prácticas orientadas a mejorar la salud del suelo, optimizar el uso de recursos y sostener la productividad a largo plazo.

A pesar de un contexto climático adverso, como la sequía severa, los productores continuaron profundizando la adopción de estas prácticas. El trabajo incluyó asistencia técnica permanente, análisis ambientales de los campos, incorporación de cultivos de cobertura, rotaciones intensificadas, ensayos junto al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y acciones de restauración de ecosistemas nativos.

Como resultado, el 62% del área del proyecto ya implementa prácticas regenerativas. Estos avances contribuyen a asegurar sistemas productivos más estables y sostenibles, fundamentales para garantizar una producción más responsable de los ingredientes que forman parte de la nutrición diaria de las mascotas.

Sustentabilidad, nutrición y visión a largo plazo

Además de este proyecto junto a The Nature Conservancy, recientemente Nestlé® Purina® se asoció con AAPRESID, una institución de referencia en investigación y desarrollo de prácticas agrícolas sustentables. Este proyecto conjunto abarca unas 1.500 hectáreas en el norte y sur de Córdoba, donde ya se registran la adopción de prácticas como la agricultura sin labranza y la rotación diversificada de cultivos. La implementación del programa implica transformaciones reales para los productores: adoptar prácticas que regeneran el suelo, diversificar cultivos, dejar atrás el uso intensivo de agroquímicos y reducir la huella de carbono.

De esta manera, la experiencia en Argentina refleja cómo las estrategias globales de Nestlé® se traducen en acciones lo-

cales con impacto real. A través del liderazgo de Nestlé® Purina® y del trabajo articulado con aliados estratégicos como The Nature Conservancy y AAPRESID, la compañía avanza en la transformación de su cadena de valor desde el origen de los ingredientes.

Este enfoque contribuye a enfrentar los desafíos del cambio climático y a fortalecer sistemas productivos más eficientes y resilientes. Al promover prácticas agrícolas regenerativas, Nestlé® Purina® busca asegurar ingredientes que acompañen la salud, el bienestar y la calidad de vida de perros y gatos, reforzando su compromiso a largo plazo con las mascotas y con quienes las eligen como parte de su familia.



Genneia invierte USD 430 millones en Mendoza y apunta al sector minero



EL PARQUE SOLAR SAN RAFAEL ALCANZA SU HABILITACIÓN COMERCIAL POR 180 MW PARA ABASTECER CONTRATOS PRIVADOS DE ENERGÍA LIMPIA (MATER). LA COMPAÑÍA YA SUMA 450 MW DE CAPACIDAD INSTALADA EN LA PROVINCIA, CLAVE PARA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA DE LA INDUSTRIA Y LA MINERÍA.

Genneia, la empresa líder en generación de energías renovables en Argentina, anunció la entrada en operación comercial de la última etapa del Parque Solar San Rafael, en la provincia de Mendoza, alcanzando así su potencia de diseño de 180 MW. El proyecto demandó una inversión de USD 180 millones y se posiciona como una pieza clave para abastecer la creciente demanda corporativa de energía limpia a través de contratos de largo plazo en el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER).

Con este hito, los desembolsos de la firma en territorio mendocino superan los USD 430

millones, distribuidos en tres activos solares operativos que suman 450 MW de capacidad total. Esta oferta está dirigida a grandes usuarios industriales y proyectos mineros que requieren energía competitiva, libre de emisiones, y para cumplir con estándares internacionales de sustentabilidad.

Emplazado sobre un predio de 500 hectáreas en el distrito de 25 de Mayo, el parque incorpora 400.000 módulos solares bifaciales de alta eficiencia. El complejo producirá



anualmente más de 500.000 MWh (equivalente al consumo de 135.000 hogares), evitando la emisión de 230.000 toneladas de CO₂ al año. La fase constructiva requirió una dotación de más de 300 trabajadores en su pico de actividad.

La entrada en operación plena de un nuevo parque solar en Mendoza refleja la transición energética que efectivamente está abordando la provincia, con planificación que surge de la sinergia entre la visión del regulador, junto a la inversión y eficiencia del sector", afirmó Jimena Latorre, Ministra de Energía y Ambiente de Mendoza y agregó que este hito "reafirma el posicionamiento de Mendoza como una provincia modelo en energías renovables".

Bernardo Andrews, CEO de Genneia, destacó el foco comercial del proyecto: La habilitación comercial de San Rafael ratifica nuestra capacidad de ejecución a gran escala. Este activo suministrará energía eficiente a la industria argentina, con especial foco en el sector minero de la región, que demanda soluciones de provisión de energía eficiente y competitiva al tiempo que ofrece descarbonización del consumo para viabilizar sus operaciones en los mercados globales.

Acerca de Genneia

Genneia es la empresa líder en la provisión de soluciones energéticas sostenibles en Argentina, con un 23% del total de la potencia instalada, alcanzando el 21% de la capacidad de energía eólica y el 26% de la solar. La compañía tiene en funcionamiento 8 parques eólicos y 6 parques solares. Con estos activos, ha elevado su capacidad total de energía renovable a más de 1.580 MW.

Actualmente, Genneia avanza en la construcción del Parque Solar San Juan Sur, con una capacidad de 129 MW, y se encuentra desarrollando en Buenos Aires dos parques solares en Lincoln y Junín (40 MW en total).

Con la energía limpia, eficiente y competitiva que genera, la empresa abastece a más de 100 clientes corporativos de distintas industrias en el mercado MATER. Asimismo, continúa consolidando su posición como principal emisora de bonos verdes de Argentina, con más de US\$1.280 millones emitidos hasta la fecha, y proyecta superar en 2026 los 1.7 GW de capacidad instalada renovable.

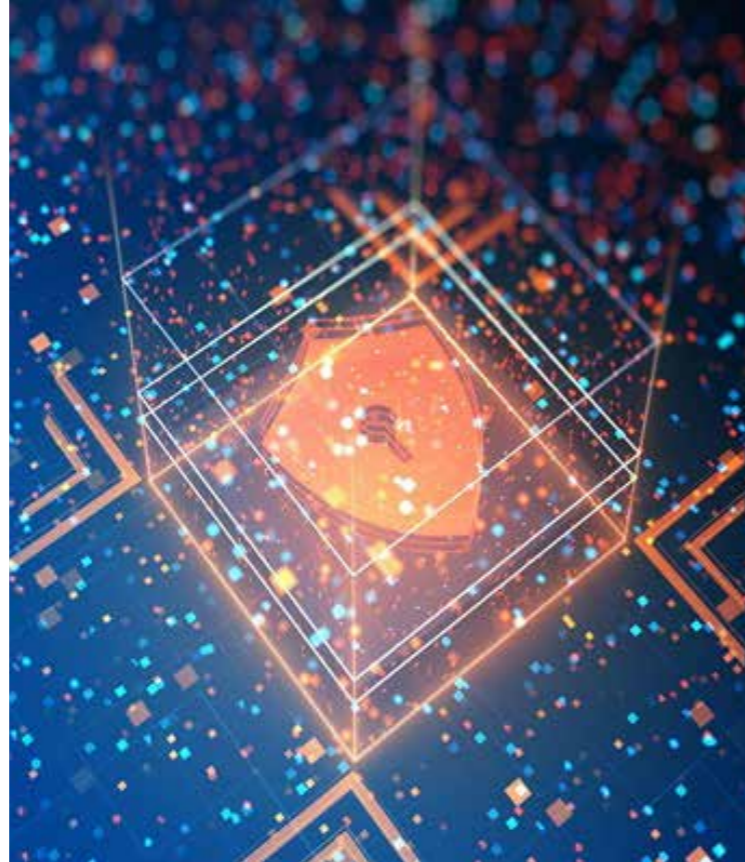
La entrada en operación plena de un nuevo parque solar en Mendoza refleja la transición energética que efectivamente está abordando la provincia, con planificación que surge de la sinergia entre la visión del regulador, junto a la inversión y eficiencia del sector



Ciberataques: el riesgo no termina cuando se apaga el sistema



Por Magalí Dos Santos
Experta en ciberseguridad que convierte lo invisible en evidencia



En un mundo donde los delitos ya no dejan huellas físicas sino digitales, Magalí Dos Santos se posiciona como una de las voces más interesantes de la nueva generación de especialistas en ciberseguridad en Argentina. Ingeniera informática, perito forense y emprendedora tecnológica, su trabajo se mueve en un territorio clave: el cruce entre la tecnología, la justicia y la vida cotidiana.

Con más de 15 años de experiencia en sistemas, seguridad informática y desarrollo digital, Magalí es fundadora de EDS Informática, una consultora desde donde investiga delitos informáticos, realiza peritajes judiciales y asesora tanto a empresas como a particulares en la protección de su información.

Su especialidad no es solo prevenir ataques, sino también reconstruir lo que ya

ocurrió: recuperar evidencia digital, analizar dispositivos y traducir datos complejos en pruebas concretas dentro de procesos legales. En un contexto donde el fraude online, el hackeo y la vulneración de datos crecen exponencialmente, su rol se vuelve cada vez más relevante.

Además de su perfil técnico, Magalí combina una mirada estratégica y de negocio: lideró áreas de sistemas en organizaciones, desarrolló software y aplicaciones, y trabajó en auditorías informáticas integrales.

Su enfoque tiene un diferencial claro: entiende la tecnología no solo como herramienta, sino como lenguaje. Por eso, uno de sus principales desafíos es hacer accesible lo complejo, ayudando a empresas, abogados y usuarios a comprender riesgos digitales que muchas veces pasan desapercibidos.

Hoy, su voz resulta especialmente relevante para hablar de temas como:

- Ciberseguridad en la vida cotidiana
- Delitos digitales y evidencia forense
- Hackeos, fraudes y cómo prevenirlos
- Protección de datos en empresas
- Inteligencia digital aplicada a la justicia

Con una trayectoria que combina expertise técnico, experiencia judicial y visión emprendedora, Magalí Dos Santos representa una nueva generación de especialistas que no solo entienden el mundo digital, sino que trabajan activamente para hacerlo más seguro.

Smurfit Westrock abre primer Centro en Argentina para impulsar la innovación en empaques

EL NUEVO ESPACIO PERMITIRÁ A LAS ORGANIZACIONES COCREAR Y PROBAR PROTOTIPOS DE EMPAQUE, ASÍ CÓMO DESARROLLAR SOLUCIONES MÁS EFICIENTES PARA LA CADENA DE SUMINISTRO Y EL PUNTO DE VENTA.



Rodrigo Longarte



Josefina Barón

Smurfit Westrock inauguró en Buenos Aires su Centro de Experiencia para Argentina y Chile, un espacio diseñado para cocrear junto a clientes de sustentabilidad, innovación, packaging, agro, retail, tecnología, marketing y negocios, soluciones de avanzada para el packaging.

La apertura reafirma el compromiso de la compañía con el país y suma a Argentina a la red global de más de 25 Centros de Experiencia de Smurfit Westrock en el mundo. Se trata de entornos colaborativos, con equipamiento de última generación, donde empresas de distintas industrias pueden analizar tendencias de mercado,

analizar el comportamiento del consumidor, evaluar el desempeño de sus productos o prototipos en el punto de venta, y explorar oportunidades de diseño, eficiencia e innovación.

“La apertura de este Centro de Experiencia es una muestra concreta de la importancia que tiene Argentina dentro de la visión de crecimiento de Smurfit Westrock. La inversión en este tipo de capacidades refleja nuestra confianza en el potencial del mercado y nuestro compromiso de largo plazo con el país, acercando innovación, tecnología y conocimiento para acompañar a las empresas en sus desafíos presentes y futuros”, comentó Rodrigo Longarte, CEO

La apertura de este Centro de Experiencia es una muestra concreta de la importancia que tiene Argentina dentro de la visión de crecimiento de Smurfit Westrock

de Smurfit Westrock Argentina y Chile.

En el Centro de Experiencia, buscamos trabajar codo a codo con los clientes para desarrollar empaques que respondan mejor a sus desafíos concretos. A través de pilares como Shelf Smart, Better Planet Packaging y Supply Smart, podemos combinar análisis, diseño, simulación y co-creación para desarrollar soluciones más eficientes, más sustentables y con mayor impacto en el punto de venta”, agregó Josefina Barón, Jefe de Experience Center de Smurfit Westrock en Argentina.

Un trabajo de Adecco revela un mercado laboral en transformación



Patricio Dewey



Victoria Loza

UN TRABAJO ADECCO REVELA MERCADO LABORAL EN TRANSFORMACIÓN: EL SALARIO SIGUE IMPORTANDO, PERO YA NO ES EL ÚNICO FACTOR QUE DEFINE SI UNA PERSONA PERMANECE O SE VA DE UNA ORGANIZACIÓN.

En este contexto, las organizaciones enfrentan un desafío cada vez más evidente: sostener el compromiso de las personas en un escenario donde las expectativas crecen y las decisiones laborales se vuelven más dinámicas.

El salario importa, pero no es el único factor

La rotación vuelve a ubicarse en el centro de la agenda: el 35% de las empresas proyecta un aumento de las renunciaciones voluntarias en 2026, anticipando un escenario más desafiante para la retención del talento. Según el mismo informe, las tres fuerzas que explican la rotación voluntaria en 2026 son la pretensión salarial, el cambio generacional en expectativas — propósito, crecimiento, flexibilidad — y la competencia intersectorial por talento escaso. Es decir, el trabajador argentino de hoy quiere ganar bien, pero también quiere saber para qué trabaja, crecer dentro de la organización y tener autonomía sobre su tiempo.

“El trabajador argentino de 2026 no es el mismo de hace cinco años. Hoy llega a una entrevista preguntando por el propósito de la organización, las posibilidades de desa-

rollo y la flexibilidad — antes de preguntar por el sueldo. Eso no significa que el salario no importe: sigue siendo determinante. Pero las empresas que solo compiten con dinero están perdiendo talento frente a organizaciones que construyeron algo más: una cultura donde la gente quiere estar”, señala Victoria Loza, Directora de Recursos Humanos de Adecco Argentina.

Lo que más valoran hoy

Los datos del Informe Mercado Laboral 2026 de Adecco también reflejan cómo están respondiendo las organizaciones a este cambio. Cuando se les preguntó a las áreas de RR.HH. cuáles son sus prioridades estratégicas para este año, la respuesta es clara: capacitación y desarrollo encabeza la lista con el 24%, seguida por retención del talento (21%) y atracción de nuevos perfiles (18%).

El bienestar y el clima organizacional aparecen en el cuarto lugar con el 16%. La lectura es directa — las empresas están invirtiendo en exactamente lo que las personas piden: crecer, sentirse valoradas y trabajar en un entorno que las cuide. El salario, representado en los ajustes salariales, aparece

recién en el quinto lugar con el 12%. No por que no importe, sino porque las organizaciones más avanzadas ya entienden que no es suficiente por sí solo.

Las organizaciones que lo están entendiendo

Las empresas que logran mejores niveles de retención comparten algunos rasgos en común: comunican con claridad el propósito de la organización, ofrecen oportunidades reales de desarrollo profesional, y construyen esquemas de trabajo que respetan la vida personal. No son necesariamente las que más pagan — son las que mejor entienden qué motiva a su gente.

“La gestión del talento se volvió una variable directamente ligada a la competitividad del negocio. Sin embargo, muchas organizaciones no cuentan con las herramientas ni con la mirada externa necesarias para abordar este desafío. Ahí es donde el acompañamiento de partners especializados marca la diferencia, al traducir estas tendencias en estrategias concretas de atracción y retención”, afirma Patricio Dewey, Director Comercial & Marketing de Adecco Argentina.

Naturgy

Cómo hacerle frente al “enemigo silencioso”



Con la llegada de las bajas temperaturas en la temporada otoño - invierno, la agenda de las empresas energéticas vira hacia un eje crítico: la seguridad en el hogar. En este contexto, Naturgy ha puesto en marcha su estrategia anual de concientización para combatir los accidentes por inhalación de monóxido de carbono, un riesgo que, según estadísticas nacionales, se cobra más de 200 vidas al año en Argentina.

El monóxido de carbono representa un desafío particular para la salud pública debido a sus propiedades físico-químicas: es un gas incoloro, inodoro e insípido. Su peligrosidad radica en su alta afinidad con la hemoglobina, desplazando al oxígeno en la sangre y provocando intoxicaciones que pueden resultar fatales si no se detectan a tiempo.

Para Naturgy, la prevención es una cuestión de responsabilidad social cuyo pilar de gestión es la seguridad. La distribuidora invita a los usuarios de gas natural a revisar sus instalaciones como modalidad de prevención.

Consejo clave de seguridad

Esta información técnica es clave para que el cliente del servicio mantenga sus instalaciones en condiciones y cuide a su familia.

- **Combustión eficiente:** verificar que la llama de los artefactos sea de color azul. Una llama amarilla o naranja es indicador de una combustión incompleta y presencia de monóxido.

Mantenimiento profesional: realizar revisiones anuales de las instalaciones únicamente con gasistas matriculados es fundamental para la seguridad de los habitantes del hogar.

- **Ventilación permanente:** evitar la obstrucción de las rejillas de ventilación y asegurar la circulación de aire incluso en días de baja temperatura.
- **Ubicación de artefactos:** tener en cuenta que está prohibida la instalación de calefones o estufas de tiro común en baños o dormitorios.
- **Limpieza de quemadores:** evitar la acumulación de suciedad que obstruye la correcta salida del gas.
- **Higiene ambiental:** ventilar los ambientes de forma diaria.

¿Qué hacer ante una emergencia?

Desde la distribuidora subrayan que, ante la mínima sospecha de presencia del gas o síntomas de mareos y náuseas, la acción debe ser inmediata: trasladar a los afectados a un espacio con aire fresco y solicitar asistencia médica urgente.

La seguridad es uno de nuestros valores fundamentales. La prevención empieza por estar bien informados. El bienestar de las familias depende de tomar las medidas precautorias adecuadas como revisar las instalaciones internas de gas con un gasista matriculado sostiene Verónica Argañaraz, Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de Naturgy Argentina.



Naturgy refuerza su compromiso con la comunidad, recordando que la eficiencia en el consumo debe ir, necesariamente, de la mano con la seguridad técnica en el h

La prevención empieza por estar bien informados. El bienestar de las familias depende de tomar las medidas precautorias adecuadas como revisar las instalaciones internas de gas con un gasista matriculado

BBVA Argentina consolidó su posición en el mercado



Carmen Morillo

Con una expansión en el segmento empresas, récord en la movilización de finanzas sostenibles y un marcado aumento del crédito, BBVA corona su gestión de 2025 como referente del mercado y aliado del desarrollo comunitario, un balance general plasmado en la publicación de su Reporte Integrado.

BBVA en Argentina consolidó su posición en el mercado, según detalla la Memoria Anual Reporte Integrado 2025. BBVA alcanzó un resultado neto de AR \$267.420 millones, con un ROE de 7,3% y un retorno sobre activos (ROA) del 1,1%.

El Reporte Integrado representa el compromiso de la entidad financiera con la sostenibilidad, una de sus prioridades estratégicas a nivel global. El informe fue elaborado en conformidad con los Estándares GRI, el marco de referencia The International <IR> Framework del IFRS Foundation y el Estándar de Bancos Comerciales de Sustainability Accounting Standards Board (SASB).

"Este Reporte Integrado muestra que 2025 fue un año de avances muy significativos, resultado de una estrategia clara, una ejecución consistente y, sobre todo, del compromiso de quienes formamos parte de BBVA. Seguimos construyendo un ban-

co preparado para liderar el crecimiento del país, con el propósito de generar valor sostenible a largo plazo para las familias y empresas en Argentina" declaró Jorge Bledel, Presidente Ejecutivo de BBVA en Argentina.

"Durante 2025 consolidamos un crecimiento rentable y mantuvimos una sólida posición financiera a pesar de las fluctuaciones del escenario macroeconómico, logrando un resultado neto consolidado de AR \$267.420 millones, con un ROE del 7,3% y un ROA del 1,1%. Este sólido desempeño se apoyó en una expansión histórica de nuestra actividad comercial, lo que nos permitió lograr un récord de participación de mercado del 11,91% en préstamos al sector privado y alcanzar el 10,04% en depósitos" destacó Carmen Morillo, Directora de Finanzas en BBVA Argentina.

BBVA alcanza una participación récord en el segmento empresas

BBVA logró una de sus metas estratégicas más relevantes del año: posicionarse como la principal entidad financiera para el sector corporativo. Este logro refleja el compromiso institucional por potenciar el desarrollo del tejido productivo local, a través de soluciones diseñadas a la medida de los desafíos reales de cada cliente.

En 2025, BBVA alcanzó el 100% de consumo eléctrico proveniente de fuentes renovables y redujo las emisiones de CO2 (Alcances 1 y 2) en un 90,81% desde 2019 cumpliendo los indicadores principales del Plan Global de Ecoeficiencia con resultados destacados.

Los resultados del Reporte Integrado 2025 respaldan este crecimiento sostenido. Al cierre del ejercicio, el Banco logró una participación récord de mercado del 13,7% en el segmento, lo que marca un crecimiento interanual de 324 puntos básicos. Esto confirma la preferencia de las compañías por un modelo de atención que prioriza la solidez, la innovación y el acompañamiento constante en cada etapa de sus negocios.

BBVA y la transformación digital.

Durante 2025 BBVA adquirió 532.000 nuevos clientes minoristas a través de canales digitales, y alcanzó un 64,41% de clientes digitales minoristas sobre el total. Este logro es el resultado de un trabajo constante para mejorar la experiencia de sus usuarios, ofrecer productos competitivos y brindar herramientas de autogestión. En total, BBVA cuenta con 234 sucursales en todo el país, de las cuales 69 son digitales, y un equipo de 6.689 colaboradores. Su servicio atiende a más de 3,6 millones de clientes individuos, 134.000 PyMEs y emprendedores, 10.000 empresas y 900 grandes corporaciones. Gestión ambiental y lucha contra el cambio climático al interior de BBVA.

Además de financiar inversiones sosteni-



Jorge Bledel

bles, la acción climática mantuvo su protagonismo.

Las inversiones ambientales sumaron AR \$1.083,52 millones, con un presupuesto enfocado principalmente en sistemas renovables, eficiencia energética en sucursales y economía circular.

En 2025, BBVA alcanzó el 100% de consumo eléctrico proveniente de fuentes renovables y redujo las emisiones de CO2 (Alcances 1 y 2) en un 90,81% desde 2019 cumpliendo los indicadores principales del Plan Global de Ecoeficiencia con resultados destacados.

En el transcurso del año 2025, BBVA movilizó AR \$3.238.791 millones en acción climática e inclusión financiera a través de sus distintas bancas. Entre las principales inversiones y líneas de financiamiento a proyectos sostenibles se encuentran energías renovables, agricultura ecológica, eficiencia energética, movilidad sostenible, salud, educación y tecnologías limpias.

En cuanto a la contribución social desde la inclusión financiera, la educación y el emprendedurismo, en 2025 BBVA implementó iniciativas con impacto positivo en las comunidades con una inversión social de AR \$893,54 millones que benefició a más de 2,4 millones de personas.

Dongfeng Argentina

Entrega de nueva flota a municipio de Mendoza



Dongfeng Argentina, junto a su concesionario Asia Trucks, entregó una nueva flota a un municipio de Mendoza. Se trata de dos Captain W 412 Cabina Doble y un Captain W 412 Cabina Simple, incorporadas para reforzar tareas operativas y logísticas dentro del municipio en la ciudad de Mendoza.

Dongfeng, marca representada en Argentina por Magma Automotive en vehículos comerciales, realizó a través de su concesionario oficial Asia Trucks de Mendoza la entrega de tres unidades 0 km de su línea Captain W 412 (dos en versión cabina doble y una en cabina simple) al Municipio de General San Martín. Las unidades se incorporan a la flota municipal con el objetivo de optimizar la operación diaria de los servicios públicos.

"Para nosotros, acompañar al Municipio de General San Martín en la incorporación de estas unidades representa una validación de la confianza que la marca viene construyendo en el mercado argentino. Que un organismo público elija Dongfeng para su operatividad diaria respalda la robustez y confiabilidad de nuestros productos, así como un servicio de posventa local y cercano.", expresó Marcelo Mauro, Country Manager de Dongfeng Argentina.

La incorporación incluyó dos unidades Captain W 412 Cabina Doble, destinadas a la Dirección de Servicios y Obras Públicas. Estos vehículos permitirán trasladar cuadrillas de trabajo junto con herramientas y equipamiento, facilitando la ejecución de tareas como mantenimiento urbano, intervenciones en la vía pública y operativos diarios.

En paralelo, se entregó una unidad Captain W 412 Cabina Simple, incorporada al Depósito Municipal. Esta versión se destaca por su capacidad de carga de hasta 2.045 kg y una caja de más de 3.050 mm de largo, lo que la convierte en una herramienta clave para el traslado de materiales, distribución de insumos y abastecimiento interno.

Ambas versiones comparten un motor naftero de 1.6L, 122 hp de potencia y transmisión manual de 5 velocidades, configuradas para responder con eficiencia a las exigencias del trabajo urbano, optimizando el rendimiento y los costos operativos. Con las diversas entregas realizadas a municipios de todo el país, Dongfeng continúa reforzando su presencia y consolidando su posicionamiento en el segmento de vehículos comerciales. A través de su red de concesionarios, la marca asegura un sólido res-

paldo posventa, servicio local y una garantía de 3 años o 200.000 km.

Para nosotros, acompañar al Municipio de General San Martín en la incorporación de estas unidades representa una validación de la confianza que la marca viene construyendo en el mercado argentino. Que un organismo público elija Dongfeng para su operatividad diaria respalda la robustez y confiabilidad de nuestros productos, así como un servicio de posventa local y cercano.

Grupo Galicia

Reafirma su posicionamiento como la plataforma financiera privada más grande de la Argentina



Grupos Galicia presentó su Informe Integrado 2025, donde consolida su desempeño económico, social, ambiental y de gobierno corporativo, reafirmando su posicionamiento como la plataforma financiera privada más grande de la Argentina.

Bajo su propósito de "mejorar el día a día de más personas", el Grupo continúa evolucionando su modelo de negocio, integrando la generación de valor económico con el impacto social y ambiental. El informe refleja una gestión alineada a estándares internacionales como GRI y SASB, fortaleciendo la transparencia y la rendición de cuentas.

Grupo Galicia opera como un ecosistema de compañías complementarias, entre ellas Banco Galicia, Naranja X, Galicia Más, Inviu, FIMA, Galicia Seguros, Galicia Securities, Nera y Galicia Ventures, que permiten dar respuesta a distintas necesidades financieras y acompañar a millones de personas y empresas en todo el país.

El informe destaca avances en la integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en la estrategia del negocio. En este sentido, se consolidan iniciativas vinculadas a la inclusión financiera, la educación, la inversión social y el desarrollo de comunidades, así como la promoción de finanzas sostenibles.



Entre los principales resultados, el Grupo alcanzó a más de 10 millones de clientes, acompañó a más de 500.000 empresas y brindó atención 24/7 a través de sus distintos canales. Asimismo, más de 2,4 millones de personas fueron impactadas por iniciativas sociales impulsadas por el Grupo.

En el plano ambiental, Grupo Galicia continuó avanzando en la gestión de su huella, logrando compensar el 100% de su huella de carbono operacional, y promoviendo soluciones financieras con impacto ambiental positivo.

El enfoque del Grupo se basa en la creación de valor a largo plazo, entendiendo la sostenibilidad como un eje central en la toma de decisiones. Esto se traduce en el desarrollo

de soluciones financieras responsables, el acompañamiento a clientes y comunidades, y el fortalecimiento de capacidades internas.

El informe también refleja el compromiso de más de 10.000 colaboradores, que diariamente contribuyen a construir un modelo de negocio que genera valor sostenible para la sociedad y el planeta.

En síntesis, el Informe Integrado 2025 muestra a un Grupo que continúa evolucionando hacia un modelo más eficiente, transparente y sostenible, con foco en el impacto positivo y el desarrollo de las comunidades donde está presente.

BMW ARGENTINA

BMW GROUP ARGENTINA INCORPORA UNA NUEVA VERSIÓN DE LA BMW X3

La oferta local de BMW en Argentina continúa su expansión. Tras el lanzamiento, el pasado año, de la nueva BMW X3 a través de las exitosas versiones 20 xDrive y M50 xDrive, BMW Group Argentina estrena una nueva configuración en la gama de su SAV mediano 30 xDrive. Con mecánica mild hybrid de 258 hp de potencia máxima y 400 Nm de torque, la flamante X3 30 xDrive M Sport arriba a nuestro país para posicionarse como una alternativa intermedia que combina dinamismo y confort. A partir de un impulsor térmico de cuatro cilindros y dos litros (255 hp) asociado a un sistema eléctrico de 48V (11 hp) y a la suspensión deportiva M, la nueva variante de la BMW X3 aporta agilidad, acelera de 0 a 100 km/h en 6,3 segundos y alcanza los 240 km/h.



LA BMW M 1000 XR ARRIBA AL MERCADO ARGENTINO

Producto de la colaboración entre BMW Motorrad y M, la letra más potente del mundo y sinónimo internacional de modelos de grandes prestaciones, la BMW M 1000 XR es la propuesta más radical de la familia XR, desarrollada como crossover para ofrecer alta performance tanto en viajes de larga distancia como en circuitos. Con 201 hp de potencia a 12.750 rpm (+31 hp versus la S 1000 XR), 113 Nm. de torque, un gran desempeño aerodinámico y solo 220 kilos con su tanque lleno, la M XR ofrece sensaciones de superbike a partir de un motor de cuatro cilindros y 999 cc., basado en la línea RR, que alcanza las 14.600 rpm. Además, su aceleración se ve beneficiada por un piñón trasero de 47 dientes y una transmisión de seis velocidades que presenta relaciones más cortas en la cuarta, quinta y sexta marchas en comparación con la S 1000 XR.



BMW M3 COMPETITION TOURING M xDRIVE

También llega a la Argentina la nueva BMW M3 Competition Touring M xDrive, la imponente y deportiva variante familiar del M3 Competition Sedán, que llega a nuestro país un día después de su participación en las 24 Horas de Nürburgring. Con idéntica mecánica (530 hp, 650 Nm de torque y 280 km/h de velocidad final) y prácticamente el mismo rendimiento que el modelo de cuatro puertas, pero con la practicidad adicional de su mayor capacidad de carga, su desembarco marca la llegada de la primera BMW M Touring en Argentina.

FORD ARGENTINA

LA EMPRESA INTEGRA UNA NUEVA ESTRUCTURA DE VEHÍCULOS COMERCIALES



Guillermo Lastra

La integración de las operaciones de Ford Pro en Sudamérica y México fortalece la competitividad de la marca para continuar impulsando su crecimiento en la región. Este cambio potencia las sinergias regionales en el desarrollo de productos, tecnologías y soluciones integrales para el cliente comercial. El lanzamiento de la Ranger XL en las versiones Cabina Simple, Chasis y Automática forma parte de la estrategia de expansión de su porfolio. "La industria de vehículos comerciales atraviesa una transformación estructural, con un enfoque creciente en la productividad y el costo total de operación. Con la integración de los mercados de Sudamérica y México duplicamos la escala, optimizamos las inversiones y aceleramos el desarrollo de productos, tecnologías y mejores servicios para fortalecer la propuesta de valor de

la marca", explicó Guillermo Lastra, director de Vehículos Comerciales de Ford América Latina, quien previamente lideró el área en Sudamérica. La expectativa con este cambio es mantener el ritmo de crecimiento de Ford Pro, que inició sus operaciones en Sudamérica en 2021 con la producción de la Transit en Uruguay. En Sudamérica, las ventas de Ford Pro crecieron un 17% y sumaron 28.000 unidades en 2025. La operación de Ford Pro en México por su parte, tiene un volumen equivalente al de Sudamérica.

NUEVOS PRODUCTOS

La ampliación del porfolio de productos es un pilar fundamental en la estrategia de crecimiento de Ford Pro en la región. La gama Ranger se amplía con cinco nuevas versiones XL diseñadas para el uso comercial: las variantes Cabina Simple y Cabina Chasis (ambas con transmisión manual y tracción simple o 4x4) y la versión Cabina Doble automática. Por su parte, la Cabina Doble manual permanece disponible en el catálogo en sus versiones 4x2 y 4x4. Como la pick-up mediana con la plataforma más avanzada de su categoría, la Ranger ahora extiende ese mismo concepto de robustez, desempeño y tecnología al segmento, con un claro enfoque en la productividad del negocio.

HONDA MOTOR ARGENTINA

PRESENTE EN LA 49° FIESTA NACIONAL DEL SURUBÍ CON SUS MOTORES FUERA DE BORDA

La marca estuvo presente por décimo año consecutivo en la 49ª Fiesta Nacional del Surubí, el evento de pesca deportiva más importante del país, que se llevó a cabo en Goya, Corrientes, junto al concesionario local Scheller y Cía, en una edición histórica con récord de embarcaciones y reforzando su compromiso con la náutica y el cuidado del ambiente.

Allí, la compañía contó con un espacio donde exhibió su portafolio completo de motores fuera de borda, destacando el nuevo BF200, que presenta un diseño renovado como principal novedad de la división. Además, los asistentes pueden participar de test drives de los motores BF350, BF90 y del propio BF200, con el objetivo de conocer de primera mano sus prestaciones y tecnología.

Por su parte, están presentes los productos de fuerza de Honda, incluyendo motobombas, generadores, motoguadañas, cortadoras de césped, mochilas fumigadoras, sopladores y productos a batería.

En línea con su compromiso con el cuidado del ambiente, la marca impulsa una acción de concientización invitando a los pescadores a recolectar los residuos generados durante la competencia.

Con su presencia, Honda refuerza su compromiso con la innovación y el desarrollo de soluciones para el ámbito náutico, acompañando a los usuarios en experiencias que combinan rendimiento, confiabilidad y respeto por el ambiente.



MERCEDES BENZ

MERCEDES-AMG CLE 53 4MATIC+ CABRIO LLEGA AL MERCADO ARGENTINO



Prestige Auto, representante exclusivo de Mercedes-Benz en Argentina, anunció el inicio de la comercialización del nuevo Mercedes-AMG CLE 53 4MATIC+ Cabrio. Desde este momento, el modelo ya se encuentra disponible para realizar pedidos a fábrica.

El Mercedes-AMG CLE 53 4MATIC+ Cabrio combina la presencia distintiva de un cabrio con la esencia del AMG Driving Performance. Su motor de seis cilindros en línea, puesto a punto por Mercedes-AMG, entrega la potencia y la fuerza características de la marca, con una configuración orientada a ofrecer una experiencia de conducción deportiva y dinámica. En términos de diseño, el modelo se diferencia claramente de los vehículos de serie con línea AMG Line.

“El nuevo CLE 53 Cabrio eleva las prestaciones características de AMG. El potente seis cilindros, la sofisticada suspensión y la tracción total variable lo convierten en un automóvil increíblemente dinámico con un amplio espectro de usabilidad.

Una gran variedad de detalles de diseño contribuye a su aspecto deportivo. Es un gran vehículo para conducir, no solamente en ruta sino también en los viajes cotidianos”, afirma Martín Idiarte, director comercial de Prestige Auto, representante exclusivo de Mercedes-Benz en Argentina.

Performance y tecnología AMG

El nuevo Mercedes-AMG CLE 53 4MATIC+ Cabrio está equipado con un motor M256M de 3.0 litros y seis cilindros en línea con tecnología MHEV, que desarrolla 449 CV y 560 Nm. Además, incorpora un compresor auxiliar eléctrico que per-



mite entregar un par elevado incluso a bajas revoluciones.

El conjunto mecánico se complementa con la transmisión AMG SPEEDSHIFT TCT 9G y el sistema AMG Performance 4MATIC+, con distribución totalmente variable de la fuerza entre los ejes delantero y trasero, para ofrecer una dinámica de marcha destacada y una tracción óptima durante la aceleración.

El motor de 3.0 litros en línea está asociado al cambio AMG SPEEDSHIFT TCT 9G, con tiempos de cambio cortos, rápida respuesta, función de doble embrague y múltiples reducciones.

SCANIA

SEGUNDO ENCUENTRO JUNTO A “MUJERES AL VOLANTE”

La iniciativa, organizada por Scania junto a la comunidad Mujeres al Volante, volvió a convocar a participantes de todo el país en una jornada de formación, bienestar y manejo de camiones, tras el enorme interés generado en su primera edición.

Scania Argentina llevó adelante el segundo encuentro junto a “Mujeres al volante”, una propuesta orientada a acercar el mundo del transporte a más mujeres y seguir promoviendo su desarrollo en la industria. La actividad se realizó junto a la comunidad Mujeres al Volante, fundada por Luly Dietrich, en el Centro de Capacitación de la Fundación Profesional para el Transporte, entidad académica de la FADEEAC.

Luego del alcance obtenido en su primera edición —a la que se inscribieron 845 mujeres de todo el país—, la iniciativa volvió a convocar a participantes con una jornada que combinó formación, manejo y espacios de conexión personal. Para esta nueva edición, se inscribieron 1.000 mujeres interesadas en participar.

“En Scania trabajamos para ampliar las oportunidades dentro del transporte y generar condiciones reales para que más mujeres puedan desarrollarse en esta industria. Iniciativas como esta nos permiten acercar la experiencia de conducción y seguir fortaleciendo el desarrollo de talento en un sector que necesita cada vez más conductores profesionales”, señaló Sebastián Figueroa, CEO y presidente de Scania Argentina.

“Es una gran alegría celebrar la segunda edición de esta jornada, donde más de 30 mujeres pudieron vivir de primera mano parte de la experiencia del programa ‘Conductoras’ y seguir derribando mitos para promover una industria cada vez más diversa, con más mujeres protagonistas”, explicó Natacha Calero Barber, jefa de Prensa y Comunicaciones, y líder de la beca Conductoras en Scania Argentina.



Es una gran alegría celebrar la segunda edición de esta jornada, donde más de 30 mujeres pudieron vivir de primera mano parte de la experiencia del programa ‘Conductoras’ y seguir derribando mitos para promover una industria cada vez más diversa, con más mujeres protagonista



NEW HOLLAND DESTACA EN AGRISHOW 2026 CON UN PORFOLIO COMPLETO DE SOLUCIONES INTEGRALES



New Holland, marca de CNH, presentó en Agrishow 2026, la mayor feria agrícola de América Latina, que se realiza en Ribeirão Preto (SP), un portafolio completo e integrado de soluciones capaz de atender a diferentes perfiles de productores, desde pequeñas propiedades hasta grandes operaciones agrícolas.

“Como una marca full-liner, que valora la fuerza del agronegocio brasileño, New Holland ofrece al productor acceso a tecnologías capaces de impulsar la productividad y la eficiencia en el campo, con sustentabilidad y brindando soluciones de alto desempeño, pero con simplicidad operativa. Este posicionamiento refuerza la continuidad de nuestras inversiones y nuestra cercanía con los clientes”, afirma Eduardo Kerbauy, vicepresidente de Marketing de CNH para América Latina.

CATTONI ES EL NUEVO PRESIDENTE DEL CÍRCULO DIRCOMS DE ARGENTINA

Hasta abril de 2028, Pablo Cattoni, director institucional de Sidersa, presidirá la institución que reúne a los Directores de Comunicación de las empresas más grandes de la Argentina. Esta es la primera vez que un ex presidente del Consejo Profesional de Relaciones Públicas liderará el Círculo Dircoms, lo que demuestra la evolución en el trabajo conjunto entre ambas instituciones del sector de la comunicación institucional. Mariana Iribarne, gerente de Relaciones Institucionales de YPF Luz, lo acompañará como vicepresidente. Cattoni sucede a Alejandra Martínez, que se desempeñó en el cargo durante los periodos 2022-2024 y 2024-2026.



HUAWEI TRAE A ARGENTINA LA EVOLUCIÓN DE LA SERIE MATE

Ocho años después del lanzamiento del Mate 20 Pro en Argentina, Huawei regresa al mercado nacional con su serie Mate en formato tradicional (o no plegable).

Además, se anunciará la disponibilidad de este celular en las tiendas físicas de Claro y Personal para experimentar el dispositivo de primera mano.

Junto con el Mate 80 Pro, la marca trae al mercado local su WATCH GT Runner 2, el smartwatch diseñado para corredores. HUAWEI Mate 80 Pro y HUAWEI WATCH GT Runner 2. Sumado a esto, la marca, anunció una de las novedades más relevantes de esta etapa, su regreso al canal offline, con la disponibilidad de acceder al Mate 80 en las tiendas físicas de Claro y Personal, donde los usuarios podrán experimentar y manipular el equipo de primera mano, una posibilidad que hasta el momento no estaba disponible en el país.



JOSÉ ARNAUD COELHO ASUME LA VICEPRESIDENCIA DE MERCK AMÉRICA LATINA

Merck, compañía líder en ciencia y tecnología, anunció que José Arnaud Coelho es el nuevo vicepresidente de Merck Healthcare para América Latina. En esta nueva función, Arnaud Coelho sucede a Rogier Janssens, quien continúa su trayectoria profesional liderando la división de Life Science de la compañía en China. En su nuevo rol regional, Arnaud Coelho tiene como objetivo continuar impulsando el crecimiento de América Latina, actualmente una de las regiones de mayor dinamismo para Merck a nivel mundial. Entre sus prioridades se destacan el fortalecimiento del acceso a la salud con soluciones más innovadoras y de alta calidad para millones de personas, el desarrollo del talento regional con proyección internacional y el trabajo colaborativo para responder a los desafíos sanitarios de la región.





NOMBRAMIENTO EN MOTOROLA SOLUTION

Motorola Solutions anunció la designación de Luciano Campolonghi como nuevo Country Manager Argentina y Director de Territorio para el Cono Sur de Latinoamérica (SoLA), región que abarca Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Perú. Desde esta posición, tendrá la responsabilidad de liderar la estrategia de crecimiento y consolidación del negocio en mercados críticos como seguridad pública, defensa, minería, transporte y oil & gas.

LLLEGÓ LA FIFA WORLD CUP 26™ COLLECTION.

La colección incluye el motorola razr fold y el motorola edge 70 fusion, ambos con refinados detalles chapados en oro de 24 quilates que fusionan un diseño premium, tecnología de vanguardia y la cultura del fútbol. Como socio oficial de smartphones de la FIFA World Cup 2026™, los nuevos equipos fueron diseñados para llevar el espíritu, la energía y la unidad global del torneo a las manos de los aficionados, los jugadores y los creadores.



ROAMINGPAY

PagBrasil realizó un anuncio que apunta a cambiar la forma en que pagamos cuando viajamos: lanzó RoamingPay, una plataforma que conecta sistemas de pago instantáneo entre países y permite pagar en el exterior en tiempo real, directamente desde la app bancaria o billetera local, sin fricciones, sin cambios de plataforma y en moneda local.

La principal diferencia de RoamingPay es que no exporta un sistema único, sino que funciona como una capa neutral que conecta redes locales entre sí. Esto habilita una interoperabilidad real y apunta a eliminar las barreras que hoy complica los pagos entre países, haciendo que el dinero fluya con la misma facilidad que las personas en la región.

Con este lanzamiento, PagBrasil, empresa de tecnología especializada en pagos digitales transfronterizos, proyecta un volumen de US\$ 600 millones en su primer año y una expansión a más mercados durante 2026.



SLACK: LA PLATAFORMA QUE SUMA EN LAS EMPRESAS

Salesforce anunció el nuevo Slack, con más de 30 funciones impulsadas por IA que buscan resolver una brecha clave: aunque las empresas ya cuentan con múltiples herramientas inteligentes, muchas veces esa capacidad no se traduce en acción.

La propuesta es integrar la IA directamente en el flujo de trabajo. A través de Slackbot, la plataforma suma un "compañero de equipo" que entiende el contexto, automatiza tareas, conecta aplicaciones y permite ejecutar procesos —desde reuniones hasta gestión comercial— sin salir de una conversación.

Empresas que ya lo utilizan reportan ahorros concretos de tiempo y mejoras en productividad, algunos usuarios indican hasta 90 minutos diarios recuperados. Mientras que en Salesforce los equipos alcanzan ahorros de hasta 20 horas semanales, generando millones en valor.



Energía renovable para tu empresa

En Genneia te ofrecemos la solución más eficiente y competitiva para tus operaciones.

■ Líderes en energía renovable en Argentina, con **+1500 MW** de capacidad instalada.

■ Impulsamos el desarrollo energético del país, con un **23% de la generación eólica y solar**, a través de nuestros **14 parques eólicos y solares**.

■ **+100 empresas de todos los sectores** confían en nosotros para optimizar sus operaciones, reducir su huella de carbono y mejorar su competitividad.



Conectate con nosotros escaneando el siguiente código QR

genneia

#1
EN
RENO
VABLES

NEW

HR-V

LA EVOLUCIÓN DE UNA GRAN ELECCIÓN.



 **HONDA** UTILIZA  **INFINIA**
TURBOCLEAN


HONDA