

# Revista **Económica**

AÑO XL / N° 193 / SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2025

## **UIA**

LA ENTIDAD PRESENTÓ  
EL NUEVO CONTRATO  
PRODUCTIVO

## **ADIMRA**

LA INDUSTRIA METALÚRGICA  
EN SUS VALORES  
HISTÓRICOS MÁS BAJOS

## **CEPA**

LAS CINCO MEDIDAS QUE  
HUNDIERON LA INDUSTRIA  
Y EL EMPLEO

## **INDUSTRIA ARGENTINA EN CRISIS**

## **Bolsa de Cereales**

RELEVAMIENTO CAMPAÑA  
DE SOJA 2025-26

## **Manpower**

EL AÑO TERMINA CON BAJA  
EXPECTATIVA 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/](https://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).

## ¿Todo marcha de acuerdo al plan?

**A**lgo no estaría funcionando según lo previsto si, después de un año y medio de duros recortes a golpe de motosierra, y aun proclamando el déficit fiscal cero, el gobierno debe recurrir cada vez que las papas queman al FMI, al Banco Mundial, a organismos multilaterales de crédito, a un blanqueo de capitales, a la eliminación transitoria de retenciones al campo o incluso a la asistencia directa del Tesoro de Estados Unidos para obtener los dólares que le den oxígeno. El economista que prometía crecimiento con o sin dinero no estaría encontrando la fórmula y más temprano que tarde eso tendrá consecuencias.

La política de Miel tiene lógica contable -alcanzar el equilibrio fiscal a cualquier costo-, pero carece de lógica macroeconómica, como señalan reconocidos economistas que lejos están de cualquier postura "estatista". En la práctica el modelo Milei-Caputo, produce recesión sin salida, acumula desequilibrios cambiarios, no resuelve el problema de deuda y reservas, y debilita la capacidad productiva, al tiempo que incrementa la conflictividad social.

El candidato en las elecciones de octubre, Alejandro Katz, señaló muy acertadamente que el gobierno generó irresponsablemente cuatro crisis: económica, social, política y financiera. Las dos primeras estaban en el diseño original, formaban parte del plan. Las otras dos son producto de la incompetencia.

Haciendo un breve repaso de lo que no alcanzó hasta el momento podemos contabilizar: el blanqueo que aportó 20.631 millones de dólares; el Dólar Blenda (liquidación de divisas en el CCL), 15.124 millones; los BOPREALES, 10.000 millones; el REPO con bancos privados, 3.000 millones; el primer desembolso del FMI, 12.396 millones; el BONTE, 1.500 millones; la baja temporal de retenciones derivó en una liquidación récord de 21.687 millones entre

enero y julio; la quita fugaz de retenciones al campo 7.000 millones y un desembolso adicional del FMI, pese a incumplir la meta, sumó 2.069 millones, préstamos de organismos internacionales por unos 6.263 millones entre abril y agosto y ahora el Tesoro de los Estados Unidos ¿Swap de 20 mil millones? ¿Recompra de bonos y nuevo crédito? Aún sin definición.

El presidente Miel viene responsabilizando de la situación económica al Congreso y a la oposición asegurando que la economía venía creciendo fuerte -dato más que discutible-, hasta que "del otro lado" decidieron atacar, lo que provocó un aumento del riesgo país, un alza de tasas de interés y, en consecuencia, un freno a la actividad; de que su plan económico es recesivo, enfría la economía y que las inversiones prometidas nunca llegan, "no comments". Cerraron 16 mil Pymes y se perdieron 140 mil puestos de trabajo privado desde el 10 de diciembre de 2023 a la fecha entre otras cosas por la caída del consumo y la apertura indiscriminada de las importaciones.

El gobierno está en su momento más crítico; en lo político con denuncias de corrupción o supuestos vínculos de un ex candidato con el narcotráfico, y en lo económico apostando todo a llegar al 26 con un dólar contenido como única herramienta de estabilidad ¿y a partir del 27, qué?

**"Sin Industria no hay Nación"**  
Carlos Pellegrini



# Sumario



**4 pag.**

**UIA**  
El nuevo contrato productivo



**8 pag.**

**CEPA**  
Las cinco medidas que hundieron la industria y el trabajo



**12 pag.**

**BOLSA DE CEREALES**  
Relevamiento de la campaña de soja 2025-26



**16 pag.**

**ADIMRA**  
La metalurgia en sus niveles históricos más bajos



**18 pag.**

**OMINT**  
Mariano Aguirre ¿Cómo fortalecer el bienestar corporativo?



**22 pag.**

**SINTEPLAST**  
Marysol Rodríguez. Las claves para llevar adelante una empresa familiar



**26 pag.**

**INDUSTRIA PETROQUÍMICA**  
75° años siendo el motor del desarrollo del país



**35 pag.**

**PRENDO**  
Empresa número uno en colocación de préstamos prendarios



**36 pag.**

**MANPOWER**  
Baja expectativa de empleo para el 4° trimestre



**39 pag.**

**RSE**  
Ford - Mastellone - Galicia - Honda



**47 pag.**

**INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**  
Novedades del sector



**6 pag.**

**FONDO COMÚN DE INVERSIÓN CERRADO**  
Promoción de crédito hipotecario en dólares

**24 pag.**

**NATURGY**  
Nueva aplicación para ahorrar consumo energético



**10 pag.**

**SUPRA SEMILLAS**  
Nueva marca con historia; genética con futuro

**28 pag.**

**SUSTENTABILIDAD**  
Lab. Bagó - BBVA

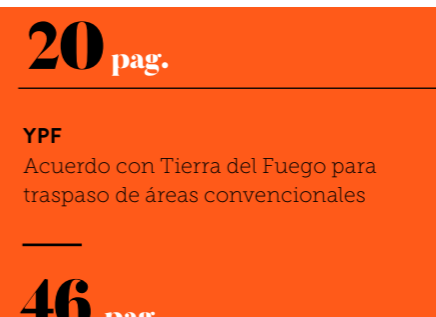


**15 pag.**

**ROCHE Y HOSPITAL AUSTRAL**  
Alianza para tratamiento diabetes tipo 2

**32 pag.**

**NESTLÉ**  
20 años después vuelve a producir tabletas de chocolate en el país



**20 pag.**

**YPF**  
Acuerdo con Tierra del Fuego para traspaso de áreas convencionales

**46 pag.**

**GERDAU**  
La acería más moderna del país

## Staff

**Edición 193**  
SEPTIEMBRE / OCTUBRE 2025

**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  
Nicolás Mercado

**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](mailto:reveconomica@gmail.com)  
[rechax2@gmail.com](mailto:rechax2@gmail.com)  
[www.revistaeconomica.com.ar](http://www.revistaeconomica.com.ar)

# La UIA presentó el “Nuevo contrato productivo”



LA UNIÓN INDUSTRIAL DE CÓRDOBA REALIZÓ SU 17º COLOQUIO INDUSTRIAL COINCIDIENDO CON EL DEL DÍA DE LA INDUSTRIA; EL MISMO CONTÓ CON LA PRESENCIA DE TODA LA CÚPULA DE LA UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA. LA CENTRAL FABRIL QUE DIRIGE MARTÍN RAPPALLINI DECIDIÓ REALIZAR LA CONMEMORACIÓN PRINCIPAL EN ESTA CIUDAD, EN COINCIDENCIA CON EL COLOQUIO, Y PRESENTAR UN DECÁLOGO PARA AVANZAR EN UN “NUEVO CONTRATO PRODUCTIVO”

## La preocupación sectorial

Durante la reunión de Junta Directiva, los representantes regionales y sectoriales de la UIA manifestaron su preocupación por el nivel de actividad económica y reiteraron la necesidad de implementar líneas de crédito que sostengan la producción y el empleo, están reclamando que vuelvan las 12 cuotas de “Cuota simple” cuando bajen las tasas, ya que es necesario impulsar el consumo nuevamente.

## Institucionalidad y vínculo público-privado

El documento resalta que “el desarrollo productivo requiere un marco institucional sólido, basado en la seguridad jurídica, el respeto a los contratos y la devoción al orden democrático, la división de poderes y las instituciones republicanas”. La UIA plantea que la previsibilidad y el respeto a las reglas son la base de la confianza para sostener políticas de largo plazo. Además, enfatiza la necesidad de un diálogo permanente con el Estado para definir y mantener estrategias industriales estables.

“Es fundamental un diálogo fluido entre el Estado y el sector pri-

vado, que permita diseñar y sostener políticas industriales de largo plazo, basadas en la confianza mutua y la previsibilidad”, sostiene el texto. Este principio busca garantizar condiciones para la inversión y el crecimiento sostenido de la industria en un marco democrático y republicano.

## Orden macroeconómico

El decálogo advierte que sin estabilidad resulta imposible proyectar. “La estabilidad macroeconómica, la baja inflación, el orden de las cuentas públicas y externas, la transparencia del Estado y su eficiencia operativa son condiciones esenciales para generar confianza”. Según la UIA, esas condiciones son las que permiten atraer inversiones y ofrecer un entorno favorable tanto para el desarrollo industrial como para el bienestar social.

La visión es que el orden macroeconómico debe funcionar como pilar de todo el sistema productivo. El documento puntualiza que, sin un marco económico estable, no hay condiciones para sostener procesos de inversión ni para mejorar la competitividad de la industria en el tiempo.



Martín Rappallini

## Competitividad sistémica

La UIA recuerda que la industria nacional compite en el mercado global y que necesita reglas claras para hacerlo. “La industria argentina forma parte del sector transable de la economía: compite a diario con productos de otros países en calidad y precio. Por eso, es imprescindible nivelar las condiciones de competencia y eliminar la informalidad para reducir la competencia desleal”. El documento menciona como trabas principales el “costo argentino estructural”, que incluye presión fiscal elevada, infraestructura deficiente, financiamiento escaso y caro, sobrecostos logísticos y brechas en la formación de capital humano. La UIA plantea que enfrentar estas distorsiones es clave para consolidar la competitividad económica, junto con inversiones estratégicas en energía e infraestructura.

## Exportaciones e inserción internacional

El texto señala que “la integración al mundo debe ser una herramienta para el desarrollo, la atracción de la inversión y la generación de empleo y divisas”. Para eso, se destaca el fortalecimiento del Mercosur y la firma de acuerdos con mercados estratégicos que permitan ampliar oportunidades de exportación. También reclama cambios en la política tributaria vinculada al comercio exterior: “Es esencial eliminar impuestos distorsivos a las exportaciones, devolver tributos internos y asegurar condiciones simétricas de competencia frente a otros países”. La UIA plantea que la política comercial debe estar al servicio de la producción, con reglas claras que eviten distorsiones.

## Desarrollo federal equilibrado

El decálogo subraya que “la industrialización debe ser un proyecto federal. Ninguna región ni sector puede desarrollarse de manera aislada”. La UIA impulsa una visión integradora que refuerce cadenas de valor y economías regionales.

El objetivo es reducir asimetrías y promover políticas que potencien las capacidades productivas de cada territorio. El documento propone una agenda de crecimiento donde todas las provincias puedan participar y aprovechar sus ventajas competitivas.

## Modernización laboral

El documento plantea que el marco laboral debe adaptarse a los desafíos actuales. “Es imprescindible adaptar la legislación laboral a los desafíos del siglo XXI, reducir la litigiosidad, disminuir las cargas no salariales, promover la formalización y favorecer el aumento de la productividad interna de las empresas”. Según la UIA, la actualización de las reglas laborales debe darse siempre dentro del marco de respeto a los derechos de los trabajadores. El objetivo es que la modernización se traduzca en mayor formalización y en un aumento sostenido de la productividad.

## Financiamiento productivo

El acceso al crédito de largo plazo es señalado como condición crítica para sostener el crecimiento. “La inversión industrial requiere acceso al crédito de largo plazo. Es crítico contar con instrumentos financieros accesibles para las empresas industriales en general y especialmente adecuados para las PyMEs”. De acuerdo con el documento, solo con financiamiento accesible podrán sostenerse procesos de transformación productiva, modernización tecnológica y generación de empleo. El texto enfatiza que el financiamiento productivo debe estar disponible en condiciones competitivas para todos los sectores.

## Inversión en infraestructura y logística

La UIA resalta que “la mejora de la conectividad física es clave para la competitividad”. Reclama obras estratégicas que reduzcan costos logísticos, integren territorios y faciliten el acceso a mercados internos y externos.

El decálogo agrega que también es fundamental fortalecer los servicios públicos esenciales, que condicionan el desarrollo social y territorial. Infraestructura y logística aparecen así como un pilar central para bajar costos y ampliar la competitividad de la industria argentina.

## Capacitación, innovación y tecnología

El documento remarca que el conocimiento es hoy un factor insustituible para la competitividad. “Debemos invertir en educación técnica, formación continua y vinculación permanente entre universidades y fábricas”. Además, subraya la necesidad de incentivar la innovación y la adopción tecnológica en los procesos productivos.

La UIA sostiene que “la educación técnica, la ciencia y la tecnología son pilares de la industria, ya no del futuro, sino del presente”. Según el decálogo, esa vinculación con el sistema educativo es indispensable para aumentar el valor agregado y favorecer la inclusión laboral.

# Allaria-Lendar

## Primer Fondo Común de Inversión Cerrado el crédito hipotecario en dólares en la Argentina



La alianza entre Allaria, RE/MAX y Lendar dará vida al primer fondo cerrado destinado a impulsar el crédito hipotecario en el país, con una inversión prevista de hasta USD 100 millones para que más argentinos puedan acceder a la vivienda propia.

La Comisión Nacional de Valores (CNV) aprobó - de forma condicionada - el registro y oferta pública del Fondo Común de Inversión Cerrado (FCIC) Allaria-Lendar, un nuevo instrumento que canalizará hacia el financiamiento de créditos en Argentina hasta USD 100 millones. De esta manera, se podrá invertir de manera simple ayudando a otras personas a comprar su casa.

El fondo está estructurado por Allaria -lí-

der del mercado de capitales-, RE/MAX -la red de servicios complementarios a la industria inmobiliaria más grande del país- y Lendar -primera empresa de créditos colaborativos de la Argentina-. Allaria Fondos participará como Gerente del Fondo, estructurando y administrándolo; Allaria Alyc, como organizador y colocador del producto; y el Banco Comafi será el Agente de Depósito y Custodia. El lanzamiento representa un paso hacia la mayor sofisticación del mercado de capitales argentino y una apuesta concreta en soluciones innovadoras para financiar el desarrollo económico del país.

El objetivo es conectar a inversores con la economía real, generando un circuito virtuoso que facilite el acceso al crédito sin depender exclusivamente del sistema bancario tradicional", explica Gonzalo Estivariz, co-founder de Lendar. Y agrega que esta estructura "permite diversificar carteras, generar retornos atractivos y al mismo tiempo impulsar el consumo y la inversión productiva".

Néstor de Cesare, presidente de Allaria Fondos afirmó que "confiamos mucho en la estructuración de este producto porque



*La creación del fondo Allaria-Lendar marca un hito en el mercado financiero argentino, al ofrecer una alternativa innovadora y eficiente para canalizar inversiones hacia el financiamiento hipotecario.*

creemos que las perspectivas del crédito hipotecario en Argentina son muy prometedoras. El mercado de capitales necesitaba tener disponible un instrumento que ayude a potenciar el desarrollo de este mercado con financiamiento para el otorgamiento de nuevos créditos".

Por su parte, Sebastián Sosa, presidente de RE/MAX Argentina y Uruguay, realiza: "Este fondo es un gran paso para potenciar Lendar, una herramienta exclusiva de nuestra red que ya ayudó a más de mil familias a cumplir el sueño de la casa propia. Con esta alianza, nuestros clientes contarán con más oportunidades para acceder a un crédito hipotecario, y eso impacta de forma directa en el crecimiento del mercado inmobiliario y en la economía real del país".

La emisión se realizará en etapas, comenzando con un primer tramo de entre USD 2,5 y 10 millones, y contempla un máximo total autorizado de USD 100 millones. El monto de inversión mínima se establece en USD 500.

Este lanzamiento, estima Estivariz, representa un avance significativo en la sofisticación del mercado de capitales argenti-

no y una apuesta concreta en soluciones innovadoras para financiar el desarrollo económico del país.

Con todo, la creación del fondo Allaria-Lendar marca un hito en el mercado financiero argentino, al ofrecer una alternativa innovadora y eficiente para canalizar inversiones hacia el financiamiento hipotecario. Esta iniciativa fortalece el vínculo entre el capital privado y la economía real, promoviendo una mayor inclusión financiera al facilitar el acceso al crédito fuera del sistema bancario tradicional.

Respaldado por actores líderes en sus sectores, el Fondo representa una apuesta sólida en el crecimiento económico sustentable y el desarrollo del mercado de capitales en Argentina. Mediante este



# Las 5 medidas que hundieron la industria argentina y el empleo

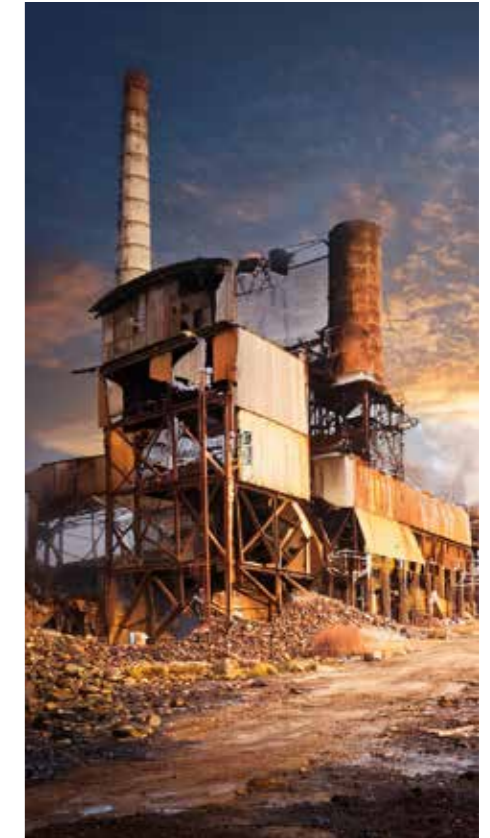


EL PRIMER AÑO Y MEDIO DE GOBIERNO DE JAVIER MILEI DEJÓ UN FUERTE IMPACTO EN LA INDUSTRIA NACIONAL. TARIFAS, APERTURA DE IMPORTACIONES Y CIERRES DE ORGANISMOS CLAVE AFECTARON LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO. LAS PYMES Y LOS SECTORES ESTRATÉGICOS SUFRIERON LAS CONSECUENCIAS MÁS DURAS.

**E**n el marco del Día de la Industria 2025 conmemorado recientemente, el Centro de Economía Política de Argentina publicó un informe que analiza la situación de la industria manufacturera durante el primer año y medio de gobierno de Javier Milei. El estudio destaca la caída de la producción, el aumento de importaciones, la pérdida de empleos y el impacto negativo de las políticas públicas sobre las PyMEs y sectores estratégicos, mostrando un panorama crítico para el sector industrial del país.

#### **Aumento de tarifas de luz y gas**

Desde la asunción de Milei, los talleres y pequeñas industrias enfrentan subas significativas en los costos de energía, lo que impacta directamente en su capacidad de producción y en la competitividad frente a productos importados.



#### **Derogación de Ley de Compre Nacional y PRODEPRO**

La eliminación de estos instrumentos eliminó los aportes no reembolsables destinados a empresas que abastecen a sectores estratégicos, debilitando el soporte estatal que protegía y promovía la producción local.

#### **Apertura indiscriminada de importaciones**

La reducción de aranceles y la eliminación de licencias automáticas y no automáticas expusieron a la industria nacional a la competencia externa, especialmente en bienes de línea blanca, neumáticos e insumos plásticos, provocando una sustitución de producción local por productos importados.

#### **Cierre de la Secretaría PyME y desfinanciamiento de programas industriales**

Las PyMEs, que representan el 98% de las firmas del país y generan más del 70% del empleo, perdieron un espacio específico de acompañamiento estatal, mientras que áreas clave como el INTI, INTA y otros institutos de investigación sufrieron recortes de hasta el 77% en sus presupuestos.

#### **Debilitamiento del INTI y organismos técnicos**

La reducción de 733 trabajadores en el

INTI y la intervención en organismos descentralizados limitó la asistencia técnica, la transferencia de tecnología y el desarrollo de normas de calidad, afectando directamente la capacidad de innovación y producción con valor agregado nacional.

Como resultado de estas políticas, y varias más, la industria manufacturera atraviesa una caída sostenida, con pérdida de puestos de trabajo y cierre de plantas en sectores clave como metalúrgico, textil, transporte y materiales de construcción, consolidando una crisis que afecta tanto a grandes empresas como a las PyMEs.

*“La reducción de aranceles y la eliminación de licencias automáticas y no automáticas expusieron a la industria nacional a la competencia externa, especialmente en bienes de línea blanca, neumáticos e insumos plásticos, provocando una sustitución de producción local por productos importados.”*

# Supra Semillas: Una nueva marca con historia, genética con futuro y con todo para crecer



SUPRA SEMILLAS, LA MARCA DE MAÍZ DE GDM, SE PRESENTARÁ EN UNA NUEVA EDICIÓN DEL CONGRESO INTERNACIONAL DE MAÍZ QUE SE HARÁ EN LA CIUDAD DE ROSARIO. CON ALTAS EXPECTATIVAS SOBRE EL FINAL DE LA CAMPAÑA COMERCIAL, LA MARCA ESPERA DAR A CONOCER SU PROPUESTA DE NEGOCIO INTEGRAL QUE ESTÁ EN EL CAMPO CON EL PRODUCTOR.

Con una muy buena perspectiva de márgenes económicos y en el último mes de la campaña comercial, antes de la siembra, que mejor momento que el actual para hablar de maíz.

La tercera edición del Congreso Internacional de Maíz (CIM) y, que se hará en la ciudad de Rosario, entre el 27 y 28 de agosto, plantea esta formidable oportunidad. Supra Semillas, la marca de maíz de GDM, lanzada este año al mercado argentino, estará en este simposio para encontrarse con productores y asesores técnicos.

"Nuestra campaña comercial, la primera de Supra Semillas viene marcada por un mensaje claro: somos una nueva marca con historia, que desarrolla genética con futuro y competitiva, y que está respaldada por una estructura sólida y con vocación de crecer", reconoce Justo MacLoughlin, Brand Manager de la marca.

El gerente analiza más la campaña y dice que, "empezó con cierto ritmo lento, en línea con un mercado más prudente por factores financieros y climáticos, pero en las últimas semanas notamos una significativa reactivación comercial. En muchas

zonas, el productor está tomando decisiones más cerca de la siembra, por eso es clave estar presentes con una propuesta clara, técnica y financieramente atractiva".

En este sentido y a tiempo con la mejorada dinámica de este momento de la campaña, el Brand Manager se refiere al CIM 2025.

"Esperamos que el Congreso Internacional de Maíz sea un punto de encuentro valioso, donde podamos reforzar vínculos, escuchar al productor y también mostrar cómo venimos creciendo. Supra Semillas ya está jugando en las grandes ligas del maíz", resalta.

De este modo, el CIM será un paso más para los objetivos de la marca: "Lo más importante es que estamos construyendo un negocio serio, con foco en el resultado y en el valor que le damos al productor. La expectativa es seguir consolidando esa imagen y seguir sumando socios estratégicos para lo que viene".

El gerente está esperanzado sobre la campaña y también sobre el mensaje que los productores y asesores se llevarán de Supra Semillas desde el Congreso.

"Este simposio será un espacio para hablar de negocios, de estrategia y de futuro. A

quienes nos visiten les vamos a mostrar que Supra Semillas está creciendo en superficie, en equipo y en presencia de la red comercial. Pero más allá de eso, queremos que se lleven un mensaje claro: entendemos lo que implica tomar decisiones en un contexto desafiante y con ello venimos a acompañar con producto, con servicio y con visión comercial", anticipa.

Para concluir, MacLoughlin subraya que, "participar de este Congreso también es una apuesta por seguir construyendo relaciones de largo plazo con los productores". A esta idea, el gerente la conecta inmediatamente con el aspecto agronómico. "Esta construcción también implica aprovechar la experiencia del equipo para ajustar la recomendación técnica".

De esta forma, Supra Semillas mostrará en el CIM que no es solo una marca, es una propuesta de negocio integral que está siempre en el campo con el productor.



## Colores que cuentan historias

TENDENCIAS 2025 / 26



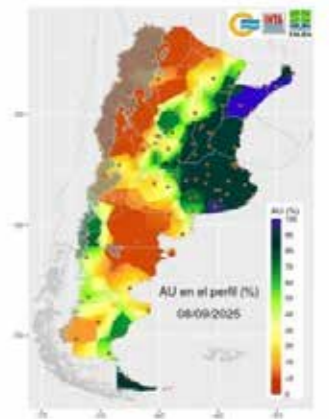
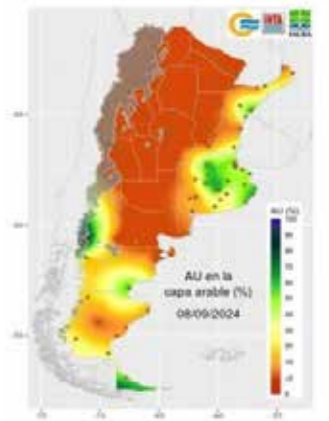
# Bolsa de Cereales Relevamiento campaña soja 2025/2026



PARA LA CAMPAÑA 2025/26 DE SOJA SE PROYECTA UNA SUPERFICIE TOTAL PARA SOJA DE 17,6 MHA, 800MHA INFERIOR, RESPECTO A LA CAMPAÑA ANTERIOR (ES DECIR, UN -4,3 %) EL ÁREA RETROCEDE, PERO PERMANECE ENTRE LAS MÁS ALTAS EN CINCO AÑOS.

**D**urante la primera semana de agosto se dio inicio al relevamiento de pre-campaña correspondiente al ciclo 2025/2026, con el objetivo de proyectar la intención de siembra de soja a nivel nacional, basado en la información proporcionada por nuestra red de colaboradores. En función de los datos relevados hasta el momento, se espera una disminución del área sembrada del 4,3 %, pasando de 18.400.000 a 17.600.000 hectáreas. Se proyecta una caída interanual en la superficie destinada a la oleaginosa, aunque, el área se mantendría como la segunda más elevada de los últimos cinco ciclos y superaría el promedio del mismo período (17 MHa). La reducción estaría explicada principalmente por una menor intención de siembra de soja de primera

Soja: Evolución de Superficie Sembrada\*



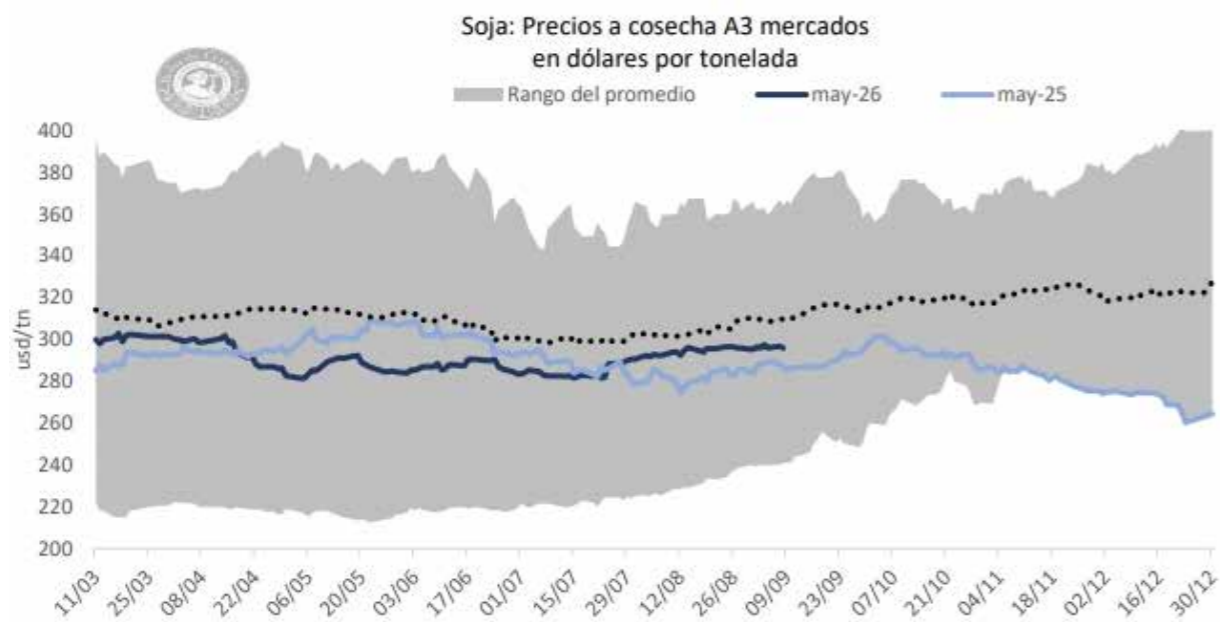
frente a cultivos como maíz y girasol. La recuperación del área de maíz, favorecida por la baja en la presión de *Dalbulus maidis*, junto al incremento del trigo y el buen desempeño del girasol, explican la reducción en los planteos de primera. Sin embargo, el aumento del área triguera impulsa mayores planteos para soja de segunda, moderando la caída a nivel nacional. Es por ello por lo que se prevé una mayor proporción de planteos de segunda en comparación a la previa campaña. Todo esto ocurriría en un contexto climático que, al momento, se perfila como un año con condiciones dentro de los rangos normales de precipitación para la ventana de siembra. Este ajuste, que implica una disminución de 800.000 hectáreas respecto a la campaña previa, además de estar vinculada a factores como rotaciones, una mayor competencia por superficie por parte del maíz y, en menor medida, del girasol, así como un aumento en la superficie triguera, se debe también a factores económicos. Estos continúan siendo determinantes, en un contexto donde la relación insumo-producto y los márgenes

ajustados condicionan la expansión del área sembrada. La intención de siembra de soja para la campaña 2025/26 refleja una disminución respecto al ciclo previo, interrumpiendo

### Situación regional

En el norte del área agrícola se registra la mayor retracción de superficie. El repunte del maíz, tras la disminución del insecto vector, sumado al incipiente avance del girasol en Córdoba, desplazaría parcialmente a la oleaginosa. El aumento en la superficie de cultivos de fina permite compensar parcialmente la caída de los planteos tempranos a través de una mayor participación de los planteos de segunda. En la región central, que incluye ambos núcleos, el Centro-Este de Entre Ríos y el sur de Córdoba, la menor competitividad de los márgenes brutos de la soja de primera frente a maíz, sumado a una mayor siembra de trigo reduce la intención para los planteos de primera de la oleaginosa. No obstante, el incremento del área triguera impulsa planteos de segunda, que atenúan en gran medida la baja en el total

regional, siendo la región donde los planteos de segunda atenúan mayormente a la pérdida en el área de primera. Cabe destacar la situación particular sobre el oeste y centro de Buenos Aires, donde los excesos hídricos acumulados durante el invierno han cobrado protagonismo y generan un marco de incertidumbre. Parte del área destinada a cultivos de fina no logró implantarse y aún se observan lotes anegados. En este contexto, la definición final dependerá del ritmo de drenaje de los suelos para habilitar las siembras tempranas de maíz y girasol. De persistir la saturación hídrica y registrarse demoras en estos cultivos, que compiten directamente con la oleaginosa, podría incrementarse la participación de soja de primera en detrimento del maíz temprano y el girasol. Finalmente, en el sur del área agrícola la reducción de soja es leve y responde a la mayor competitividad de maíz y al atractivo del girasol. En el sudeste bonaerense la sustitución hacia estos cultivos es más marcada, mientras que en el sudoeste los márgenes relativos resultan algo más favorables para la oleaginosa, permitiendo



sostener un nivel relativamente estable de superficie.

**Escenario climático**

Al inicio de la campaña 2025/26, los perfiles de suelo en gran parte del área agrícola nacional se presentan con una adecuada recarga en profundidad, alcanzando niveles cercanos a la capacidad de campo. Esta condición asegura una buena base hídrica para el desarrollo inicial de los cultivos, aunque será necesario que las precipitaciones de primavera mantengan la humedad en superficie para garantizar una correcta implantación de las siembras tempranas.

La perspectiva para el inicio de la siembra de soja de primera durante la primavera en las regiones primicia del norte de Buenos Aires y el sur de Córdoba y Santa Fe muestra un escenario con precipitaciones en niveles cercanos a los valores normales, en el marco de una primavera con circulación tropical en aumento y un patrón climático más equilibrado. En paralelo, se prevén excesos hídricos en sectores del NOA y el Chaco, mientras que hacia fines de la estación podría instalarse un lapso seco y caluroso sobre el centro de la Región Pampeana.

Durante el verano de 2026, coincidiendo con momentos clave para la siembra de los planteos de segunda y el inicio de las labores sobre el norte del país, se prevé un régimen de precipitaciones mayormente

dentro de los promedios históricos en gran parte del área agrícola, aunque con marcados contrastes regionales. Se anticipan excesos hídricos en el norte del NOA y la Región del Chaco. En contraste, el sudoeste bonaerense podría registrar lluvias por debajo de lo normal.

**Escenario económico**

Para la campaña 2025/26, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) proyecta una producción mundial de soja de 426,39 millones de toneladas, un incremento del 0,57% respecto al ciclo anterior. Las exportaciones globales se estiman en 187,44 millones de toneladas, con un aumento del 3%, mientras que los stocks finales se proyectan en 124,9 millones de toneladas, una disminución del 0,23%. Mientras que, las importaciones alcanzarían 185,86 millones de toneladas (+4,22%), aunque con caídas en la Unión Europea, en respuesta a cambios en la demanda interna y a la mayor disponibilidad de otras oleaginosas. En Estados Unidos, se estima una producción de 116,82 millones de toneladas, una disminución del 2% en comparación con la campaña anterior, atribuida a una reducción en el área sembrada asociada al precio y la guerra comercial con China. Por otro lado, en Sudamérica, Brasil lidera con una producción récord proyectada de 175 millones de toneladas, mientras que en Paraguay se estiman 11 millones de

toneladas. El aumento en la oferta global, superado por una demanda que crece a un ritmo mayor, ha provocado una leve caída en la relación stocks/consumo, proyectada en 29%, que implica 1 p.p menos respecto al ciclo anterior. En el caso de la soja, el panorama era particularmente desfavorable: la serie de precios mostraba una tasa de variación inicial de -3%, lo que posicionaba al cultivo como el más rezagado entre los principales granos. Sin embargo, el escenario cambió con la publicación del último informe WASDE, que confirmó expectativas de producción, área y rendimientos récord para el maíz en Estados Unidos. Este shock de mercado generó un efecto alcista sobre la soja, que pasó a registrar una tasa de crecimiento positiva del 2%, reduciendo la caída acumulada de la serie a -1%. De esta manera, la soja recupera protagonismo en la competencia por el área agrícola, reposicionándose como una alternativa frente a otros cultivos. Fig.5: Precipitación Relativa (%) Verano 2026. Fuente: Informe agroclimático estacional, Bolsa de Cereales de Buenos Aires. En el mercado local, el precio durante el periodo de pre siembra de la soja para la posición mayo-2026 se sitúa en 295 USD/tn, lo que representa una suba del 4.2% en comparación con las cifras registradas en la campaña anterior y un 3,4% por debajo del promedio de las últimas cinco campañas.

# Roche y el Hospital Austral se asocian para tratamiento de diabetes tipo 2



El Hospital Universitario Austral y Roche Diagnóstica South American Network (SAN) realizaron una reunión inicial para dar comienzo al camino de diseño e implementación de una Unidad de Práctica Integrada (UPI) orientada a mejorar el abordaje en el ámbito ambulatorio de personas con diabetes tipo 2, una de las condiciones de mayor prevalencia en el sistema de salud argentino.

La iniciativa se basa en el enfoque de Salud Basada en Valor, un modelo de gestión que considera los resultados que le importan a los pacientes en cuanto al impacto que la condición tiene en ellos. Además, el modelo considera los costos de todo el ciclo de cuidados de los pacientes, corriendo el foco actual del servicio basado en volumen por un servicio basado en resultados que aporten valor al paciente, a los profesionales involucrados en los cuidados y al sistema de salud. Por otro lado, esta forma de trabajo permite detectar desperdicio en el uso de recursos permitiendo tomar mejores decisiones de distribución de los mismos.

“Este proyecto surge en un contexto en el que se hace imprescindible migrar del modelo tradicional de pago por prácticas

y consultas -centrado en el volumen de servicios- hacia un modelo de pago por resultados, en el que se priorice el impacto real en la salud y calidad de vida de los pacientes. Para lograrlo, es fundamental alinear a todos los actores del sistema -instituciones de salud, financiadores, industria farmacéutica y productores de tecnología- para hablar el mismo idioma y medir el éxito de manera consistente y comparable.” expresó Santiago Catalan Pellet, Subjefe de Reumatología del Hospital Universitario Austral y uno de los responsables de llevar adelante proyectos de SBV en el Hospital Universitario Austral. La nueva UPI es fruto de la colaboración entre el hospital y el equipo de Salud Basada en Valor de Roche DIA SAN (en este caso en Argentina), con el propósito de integrar a todos los actores del ecosistema sanitario y facilitar un modelo de atención innovador, centrado en el paciente y en la eficiencia del abordaje de enfermedades crónicas.

“La etapa de seguimiento ambulatorio de las patologías crónicas es importante para poder lograr diagnósticos y abordajes más oportunos que permitan disminuir la carga de enfermedad tanto para el paciente, como para el sistema de salud”,

destacó Verónica Peuchot, líder de Value Based Health Care para Roche Diagnóstica para la red sudamericana.

La etapa inicial incluirá diseño participativo, medición de indicadores de proceso y resultado, evaluación de la experiencia del paciente y optimización continua de recursos. El objetivo es que el modelo sea replicable y escalable a otras condiciones y entornos de atención.

“Este tipo de alianzas estratégicas son clave para llevar innovación real a los sistemas de salud. Desde Roche, acompañamos con compromiso iniciativas que priorizan el bienestar de las personas y fortalecen la sustentabilidad del sistema”, agregó Guido Bartalena, Gerente General de Roche Diagnóstica SAN. “Este proyecto representa un paso más en el camino hacia una salud más humana, integrada y efectiva. Una apuesta concreta para mejorar la vida de las personas con diabetes tipo 2, desde un enfoque interdisciplinario, continuo y centrado en lo que verdaderamente importa: su bienestar”, agregó.

# La Industria Metalúrgica en sus valores históricos más bajos

LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES METALÚRGICOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA ADIMRA EN SU ÚLTIMO INFORME DESCRIBE LA COMPLEJA SITUACIÓN POR LA QUE ATRAVIESA EL SECTOR.

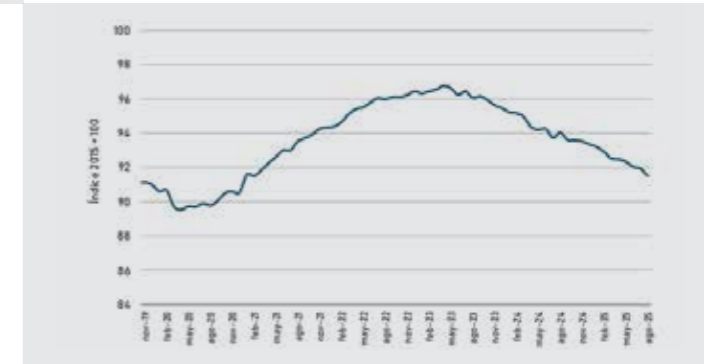
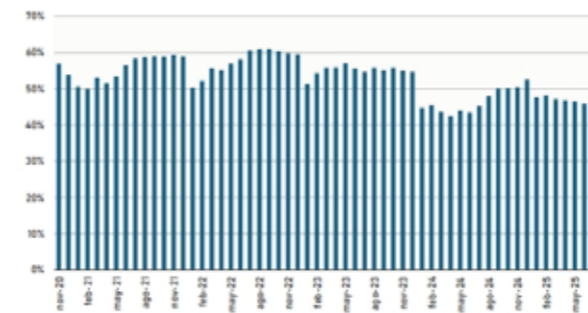
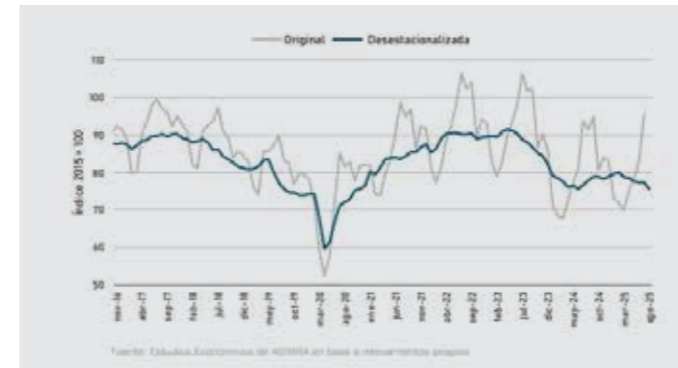


**Nivel general**  
El nivel general Durante agosto del 2025, la actividad metalúrgica registró una variación interanual de -6,1% y una disminución de -2,3% respecto al mes pasado. De esta manera, el sector acumula un crecimiento de 1,6% durante el año, en la comparación contra el mismo período del 2024.

Por otro lado, la utilización de la capacidad instalada (UCI) registró una caída de 3,2 p.p. con respecto al mismo mes del año previo. De esta manera, se encuentra en uno de los valores más bajos en términos históricos. En cuanto al nivel de empleo, se observa una caída en términos interanuales de -2,9%. Con respecto al mes pasado, la cantidad de empleados disminuyó -0,5%.

**Análisis sectorial**

Los sectores de Maquinaria Agrícola (-1,9%) y Carrocerías y Remolques (6,8%), que venían liderando el crecimiento desde comienzos de año, evidenciaron una desaceleración significativa. En el caso de la maquinaria agrícola, el desempeño pasó por primera vez a terreno negativo en 2025, interrumpiendo la tendencia de recuperación. Carrocerías y Remolques, si bien se mantuvo en alza, lo hizo a un ritmo mucho más moderado que en meses anteriores. En contraposición, los sectores de Autopartes (-12,6%), Fundición (-14,4%) y Bienes de Capital (-8,1%) profundizaron sus caídas, consolidando un escenario complejo y sin señales claras de recuperación. Estos rubros continúan siendo los principales focos de debilidad dentro del entramado metalúrgico. El resto de segmentos también mostraron retrocesos: Otros Productos de Metal (-7,1%), Equipos y Aparatos Eléctricos (-3,4%) y Equipamiento Médico (-1,6%) interrumpieron la leve tendencia positiva que habían registrado en los meses previos. En síntesis, la dinámica sectorial de agosto reflejó un cambio de tendencia respecto a la primera mitad del año: los motores de crecimiento como Maquinaria Agrícola y Carrocerías y Remolques



comenzaron a perder impulso, mientras que los sectores más rezagados acentuaron sus dificultades, configurando un panorama de contracción generalizada.

**Expectativas de producción**

Las expectativas de producción a corto plazo (próximos tres meses) muestran un marcado deterioro, reflejando un panorama más frágil hacia adelante. En agosto, el 74,4% de las empresas prevé que su nivel de producción se mantendrá sin cambios o disminuirá, lo que evidencia un aumento en la percepción de estancamiento o caída de la actividad. Este resultado confirma la tendencia negativa observada en los últimos meses, en un contexto de alta incertidumbre y menor dinamismo en la demanda.

Por otro lado, las expectativas vinculadas al empleo también se mantienen débiles, con un creciente número de empresas que anticipan posibles ajustes en su dotación de personal. En este sentido, el 90,5% de las firmas no esperan modificaciones en su plantilla o esperar disminuirla.

**Capacidad instalada**

Por otro lado, la utilización de la capacidad instalada (UCI) registró una caída de 3,2 p.p. con respecto al mismo mes del año previo. De esta manera, se encuentra en uno de los valores más bajos en términos históricos. En cuanto al nivel de empleo, se observa una caída en términos interanuales de -2,9%. Con respecto al mes pasado, la cantidad de empleados disminuyó -0,5%.

Por otro lado, las expectativas vinculadas al empleo también se mantienen débiles, con un creciente número de empresas que anticipan posibles ajustes en su dotación de personal. En este sentido, el 90,5% de las firmas no esperan modificaciones en su plantilla o esperar disminuirla.

**Variaciones interanuales por sector**

Bienes de capital	Otros prod. metal	Equipo médico	Maquina. agrícola
-8,1%	-7,1%	-1,6%	-1,9%
Fundición	Equipo eléctrico	Carroce. y remolq.	Autopartes
-14,4%	-3,4%	6,8%	-12,6%



# Las personas en el centro ¿Cómo fortalecemos el bienestar corporativo?



**Por: Mariano Aguirre**  
Gerente Comercial Corporativo  
de Grupo Omint

## Grupo Omint

**E**n un entorno empresarial cada vez más dinámico y cambiante, la salud y el bienestar de las personas es el pilar humano que cualquier organización necesita asegurar para el crecimiento de los trabajadores, tanto en lo laboral como en lo personal.

Las personas son el espíritu de las organizaciones y la tendencia nos demuestra que para la sostenibilidad de los equipos hay que dar respuesta a la demanda de soluciones de salud más integrales, flexibles y personalizadas. Lo que nos ha llevado a tomar una decisión estratégica fundamental: enfocar nuestros esfuerzos en el segmento corporativo. Las empresas ya no buscan un proveedor de cobertura médica, sino que optan por un socio estratégico que las acompañe, que entienda sus necesidades y que aporte un valor tangible a su marca empleadora.

Para lograrlo, comenzamos en poner el foco principalmente en las PYMES, en pleno proceso de expansión. Es en este segmento donde vemos un enorme potencial de crecimiento y fidelización, y donde nuestra experiencia puede gene-

rar el mayor impacto. Al mismo tiempo, hemos priorizado industrias estratégicas como la minería, las fintech, los servicios financieros y la logística, sectores que requieren de nuestra innovación y del compromiso que implica adaptarnos a su escalabilidad. Sabemos el por qué, pero ¿cómo lo hacemos?

El diferencial de nuestra propuesta corporativa es la diversidad y flexibilidad de nuestra oferta. Diseñamos productos específicos para cada necesidad, como la línea de Planes PYMES, con características superadoras en el mercado como: 50% de reintegro en farmacias, salud mental sin copagos, asistencia al viajero, ortodoncia sin límites de edad, entre otros. También contamos con el Plan Comunidad, una opción que optimiza la ecuación de costos al operar exclusivamente en nuestras clínicas propias del AMBA. En Córdoba, el Plan 1500 facilita el acceso a la salud para un segmento clave de colaboradores, que hoy en día tienen obras sociales sindicales, y están sintiendo el impacto de la carencia prestacional. Pero también entendemos que cada empresa es un mundo, por lo que personalizamos a través de Módulo PLUS, algunos adicionales

que nos permiten ampliar la cobertura odontológica o mejorar los reintegros en prestaciones específicas, adaptándose a las prioridades de cada cliente.

Por otra parte, hace tiempo que en Grupo Omint trabajamos a través de programas y campañas de prevención, brindando herramientas para que cada persona pueda tomar el control de su bienestar integral. Por eso, lanzamos el programa Salud Activa, diseñado para promover activamente la salud de los colaboradores a través de servicios de alto valor, como el de asistencia al empleado que brinda apoyo psicológico, legal y financiero. Además, incluye chequeos médicos in company. Entre ellos: vacunación, charlas sobre prevención y promoción de hábitos saludables, y acompañamiento ante inci-

denes críticos, entre otros.

La propuesta comercial está 100% alineada con nuestros valores. La construcción en una relación con los clientes es un esfuerzo diario y se ve directamente reflejado en la fuerza de ventas especializada por segmento e industria, y una robusta red de canales externos, que actúan como consultores.

Este enfoque en el segmento corporativo no es una táctica a corto plazo, sino el pilar de nuestra visión para los próximos cinco años. Buscamos un crecimiento sostenido, adaptando constantemente nuestros productos y nuestro modelo de atención para seguir siendo la mejor opción.

*“El diferencial de nuestra propuesta corporativa es la diversidad y flexibilidad de nuestra oferta”*

## MODO lanzó QR para pagar viajes en colectivo

**L**os usuarios de MODO también pueden pagar sus viajes en colectivo directamente desde su celular, generando un QR de pago de forma simple, rápida y segura. Esta nueva opción se suma a la funcionalidad NFC, disponible desde diciembre de 2024, y a los pagos con QR en el subte; con el objetivo de seguir simplificando lo cotidiano y construir el hábito de pago digital de millones de personas en todo el país. Esta innovación ya está disponible también en las apps bancarias de Banco Nación, Galicia, Santander, Credicoop, Banco San Juan, Banco Santa Cruz, Banco Entre Ríos y Banco Santa Fe. Próximamente, se irá desplegando de forma progresiva en el resto de las entidades que forman parte del ecosistema. “En MODO creemos que la innovación

verdadera tiene un impacto real en la vida cotidiana de las personas. No es solo tecnología, sino simplicidad, confianza y libertad para elegir. Por eso seguimos desarrollando alternativas que reduzcan fricciones, amplíen las opciones de pago, e impulsen soluciones que hagan más fácil el día a día de los usuarios”, afirma Rafael Soto, CEO de MODO. En esta primera etapa, los usuarios podrán generar el QR y pagar en varias líneas de colectivos del AMBA y en provincias como Santa Fe y San Juan. El mismo se irá desplegando a lo largo de todo el país en los próximos meses.



**Rafael Soto**

# YPF y Tierra del Fuego dan un primer paso para el traspaso de las áreas convencionales



**E**l gobernador de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, Gustavo Melella, y el presidente y CEO de YPF, Horacio Marín dieron inicio formal al proceso de traspaso de la actividad de la empresa petrolera en la provincia, en el marco del plan para focalizar su actividad principal en Vaca Muerta.

Melella y Marín firmaron un Memorando de Entendimiento (MOU) para avanzar en la cesión de 7 áreas convencionales que la compañía opera en territorio fueguino: Los Chorrillos, Lago Fuego y Tierra del Fuego Fracción A, B, C, D y E. También participaron del encuentro el presidente de Terra Ignis S.A Maximiliano D'Alessio y el vicepresidente de Estrategia, Nuevos Negocios y Control de Gestión de YPF, Maximiliano Westen.

El titular de la compañía de bandera nacional destacó que el acuerdo "es un paso importante para potenciar la producción de hidrocarburos en la provincia, al mismo tiempo que nos da la posibilidad de seguir concentrando los esfuerzos de la compañía en el desarrollo de Vaca Muerta".

"Ya veníamos reclamando este traspaso de las áreas a la provin-



cia porque hoy perdemos recursos, se complican el empleo y la producción y queremos que nuestras áreas rindan al máximo. Éste es el primer paso, un traspaso ordenado, cuidando a los trabajadores y proyectando más producción, que serían más recursos", explicó el gobernador sureño quien además estuvo acompañado en la jornada por la ministra de Obras y Servicios Públicos, Gabriela Castillo.

A su turno, D'alessio, de la petrolera provincial, aseguró que "es un proceso que ya arrancó hace un año pero que empieza a ser mucho más intensivo, donde iniciamos un relevamiento ítem por ítem y de manera certificada sobre cuál es la operación que tiene YPF en la isla y los horizontes que vamos a tener para que Terra Ignis asuma esa actividad". "Con una indicación muy clara del Gobernador nos pusimos a trabajar para mantener tres conceptos muy claros que nos pidió: Trabajar arduamente para mantener la mayor cantidad de puestos de trabajo, que no decaigan las regalías y que la provincia pueda avanzar en su soberanía energética", concluyó.

Pablo Carreras Meyer, vicepresidente y gerente financiero de Terra Ignis S.A. se refirió a los recursos que traspasa YPF a la provincia, "que permitirá hacernos cargo de un conjunto de pasivos ambientales, unos cuantos los retiene la empresa, además nos deja un capital adicional para que la empresa pueda desarrollar negocios hidrocarburíferos".

## La Refinería de La Plata distinguida como "Refinería del Año"

La Refinería de La Plata de YPF fue distinguida como "Refinería del Año" por LARTC (Latin America Refining Technology Conference), el principal evento de la industria de refinación de la región. Este premio, otorgado por la World Refining Association, reconoce la excelencia operativa y la innovación tecnológica que caracterizan a la mayor refinería del país, desde donde se produce el 41% de las naftas y el 39% del gasoil del país. "Cuando llegué a YPF fui a visitar la refinería de La Plata. Como platense tomé un fuerte compromiso para poner en valor sus instalaciones y trabajar en eficiencias y productividad. Desde el primer momento, nos pusimos a trabajar con ese objetivo y en solo un año y medio logramos posicionarnos a la par de las mejores refinerías del mundo. Hoy, este premio ratifica ese camino. Me



llena de orgullo lo que estamos construyendo juntos.", afirmó Horacio Marín, presidente y CEO de YPF. Próxima a cumplir 100 años el 23 de diciembre, la Refinería de YPF encara un profundo proceso de transformación y modernización que le permitieron aumentar la eficiencia de su producción y los márgenes de rentabilidad. Estos logros fueron reconocidos por la consultora Solomon que ubica a la Refinería de YPF en el primer cuartil a nivel mundial por su margen neto y en el segundo cuartil por su costo de producción. Actualmente, la Refinería de La Plata procesa hoy 210 mil barriles de crudo por día, de los cuales el 70% proviene de Vaca Muerta consolidándose como la más importante de la región. Ubicada en un predio de 400 hectáreas, desde este Complejo se abastece de combustible al 60% del AMBA, entre otras zonas del país. Con este reconocimiento, YPF reafirma su liderazgo en la industria de refinación de América Latina y su compromiso con el desarrollo energético del país.

*"Con una indicación muy clara del Gobernador nos pusimos a trabajar para mantener tres conceptos muy claros que nos pidió: Trabajar arduamente para mantener la mayor cantidad de puestos de trabajo, que no decaigan las regalías y que la provincia pueda avanzar en su soberanía energética"*

# Las claves para llevar adelante una empresa familiar



DEPÓSITO INTELIGENTE DE SINTEPLAST



Por **Marysol Rodríguez**  
Gerente de Asuntos Corporativos de Sintepplast

**G**estionar una empresa familiar es un desafío, sin importar su tamaño. Mantener el legado es un orgullo inmenso y también una gran responsabilidad. En Sintepplast, ese legado comenzó hace 65 años con una visión emprendedora de mi abuelo y hoy, como parte de la tercera generación, tenemos el privilegio y el compromiso de continuar esta historia.

A pesar de su crecimiento sostenido y expansión regional, el ADN de Sintepplast sigue siendo el mismo: innovación, compromiso y una fuerte vocación por el trabajo bien hecho. Con esas premisas, hoy somos más de 1500 empleados, contamos con 13 plantas industriales distribuidas en Argentina y otras 6 ubicadas en Brasil, Bolivia, Uruguay y Paraguay. Producimos más de 95 millones de litros de pintura al año y ofrecemos más de 7500 productos.

Además, contamos con una red de más de 340 franquicias Colorshop que nos permite estar cerca de nuestros clientes en toda la región.

Una de las herramientas para este crecimiento sostenido es el protocolo de empresa familiar. Este documento, que comenzó a implementarse en los años 90, es nuestra hoja de ruta para garantizar la armonía familiar y la continuidad del negocio. Nos ayuda a establecer reglas claras, definir funciones, y separar las emociones de las decisiones corporativas. Este acuerdo se actualiza constantemente para adaptarse a los cambios y al ingreso de nuevas generaciones.

En aquel entonces, entendimos que para proteger la empresa –y las relaciones familiares que la sostienen– era imprescindible establecer reglas claras para todos.



Así nació esta hoja de ruta que define las condiciones de ingreso de nuevos miembros familiares a la compañía, los criterios para su desempeño, las alternativas para quienes no deseen participar activamente, y una serie de mecanismos para abordar temas sensibles que podrían derivar en conflictos si no se tratan a tiempo.

Pero además de este protocolo, adoptamos otros pilares para asegurar la sostenibilidad del negocio.

## Profesionalización

En Sintepplast fomentamos la formación y el desarrollo profesional de los familiares que se incorporan para que puedan demostrar sus capacidades y asumir responsabilidades con compromiso.

## Innovación continua

Más allá de lo tecnológico, la innovación en Sintepplast es un pilar cultural y estratégico. Miramos hacia adelante, atentos a las nuevas tendencias y prácticas más sustentables.

Sintepplast es hoy mucho más que una fá-



brica de pinturas. Somos una red de personas, ideas y valores. Somos conscientes de que nuestro legado no son sólo activos tangibles, sino una cultura empresarial sólida, inclusiva y con propósito. El desafío de liderar una empresa familiar nunca termina. Se trata de honrar el pasado, gestionar el presente con responsabilidad y construir el futuro con una mirada que equilibra el corazón con la razón.

*“En Sintepplast fomentamos la formación y el desarrollo profesional de los familiares que se incorporan para que puedan demostrar sus capacidades y asumir responsabilidades con compromiso.”*

# Naturgy Argentina: una nueva aplicación para ahorrar el consumo energético



Verónica Argañaraz

**A**ctualmente existe un reconocimiento a nivel global sobre la necesidad de ahorrar energía, tanto como un gesto hacia la responsabilidad ambiental, como una herramienta económica que permite reducir costos en hogares y en industrias. En este contexto, Naturgy Argentina, empresa distribuidora de gas natural y electricidad, diseñó una aplicación llamada "El Ahorrador" para que usuarios y profesionales puedan comparar los costos del gas natural, electricidad y el uso de garrafa y tomar decisiones inteligentes respecto al consumo energético.

"El Ahorrador" es una herramienta simple, intuitiva y dinámica que promete convertirse en una aliada fundamental para reducir el consumo energético.

Para gasistas matriculados puede ser de apoyo para sus asesorías y cálculos, mientras que para los clientes de Naturgy es una herramienta que facilita la comprensión y el uso eficiente de su consumo. Además, puede ayudar a quienes estén evaluando otras alternativas energéticas para sus hogares o, simplemente, quieran optimizar los gastos con el recurso energético que ya cuentan.

## ¿Qué se puede hacer con El Ahorrador?

**Comparar costos:** Contrastar de forma sencilla los gastos entre gas natural, electricidad y garrafa.

Los usuarios pueden proyectar la demanda energética de diversos artefactos del hogar para una estimación precisa que los lleve a tomar una decisión más acertada sobre sus consumos.

**Conseguir datos claros y visuales:** la aplicación brinda resultados de las comparaciones de forma gráfica, tanto en pesos



*"El Ahorrador" es una herramienta simple, intuitiva y dinámica que promete convertirse en una aliada fundamental para reducir el consumo energético."*



como en porcentaje, para una rápida comprensión.

Compartir fácilmente: los resultados pueden enviarse por WhatsApp u otros medios, facilitando la comunicación y el análisis conjunto.

Entre las ventajas de la aplicación, se destaca su accesibilidad. Se puede ingresar desde cualquier dispositivo, como computadoras o celulares, y consultar los consumos en cualquier momento y lugar. Así, es posible utilizarla como herramienta para el trabajo de campo.

El Ahorrador tiene potencial para convertirse en recurso invaluable para los usuarios de Naturgy y para el público en general. En palabras de la Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de la empresa, Verónica Argañaraz, el objetivo es "empoderar a las personas para que cuenten con información clara que les permita tomar decisiones informadas sobre su consumo energético y, así, optimizar sus gastos eligiendo la opción más conveniente."

Los usuarios pueden descargar la aplicación ingresando a [ahorrador.naturgy.com.ar](http://ahorrador.naturgy.com.ar) desde el celular o computadora para calcular los consumos energéticos de su hogar.

*"Empoderar a las personas para que cuenten con información clara que les permita tomar decisiones informadas sobre su consumo energético y, así, optimizar sus gastos eligiendo la opción más conveniente"*

# 75° años de la Industria Petroquímica en Argentina: motor de desarrollo para la sociedad y el país



En un contexto de acelerada innovación tecnológica y compromiso creciente con la sostenibilidad, la celebración del 75° Aniversario de la Industria Petroquímica en Argentina reafirma el rol estratégico que la cadena de valor del sector ha tenido en el desarrollo económico, la generación de empleo y la mejora de la calidad de vida de la sociedad. Desde el 26 de agosto de 1950, fecha en la que se inauguró en Campana (Provincia de Buenos Aires) la primera planta petroquímica de América Latina para la producción de tolueno sintético, la industria ha evolucionado hasta convertirse en un motor clave para la transformación de los recursos naturales en productos esenciales para el día a día.

Dado esto, la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®) que fue fundada en 1949 y que en la actualidad representa a 180 empresas asociadas, tiene como objeto representar a las pequeñas, medianas y grandes empresas del sector químico y petroquímico.

Desde su origen, el sector petroquímico ha sido clave en la transformación de recursos naturales en productos esenciales que impactan la vida diaria: plásticos, fertilizantes, insumos para la sa-

lud, la construcción y la movilidad. Hoy, la petroquímica argentina representa el 4,2% del PBI nacional, aporta aproximadamente el 19% de las exportaciones manufactureras y es la segunda más importante de Sudamérica, detrás de Brasil. Además, más del 96% de los productos manufacturados que utilizamos en la vida diaria tienen relación directa con el sector.

En referencia a este importante aniversario, el Ing. Jorge de Zavaleta, director ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®), enfatizó que "hoy celebramos no solo un aniversario, sino 75 años de transformación continua. Nuestra cadena de valor ha impulsado el desarrollo industrial, tecnológico y económico de Argentina. El desarrollo de los recursos de Vaca Muerta y la consolidación de un marco regulatorio como el RIGI representan una oportunidad única para la próxima década. Nuestra industria está lista para liderar una nueva etapa de expansión sostenible, con innovación, eficiencia y compromiso ambiental como ejes estratégicos".

Un sector con potencial de crecimiento. El desarrollo de Vaca Muerta y la expan-

sión de la infraestructura de transporte de gas natural abren una oportunidad histórica para incrementar la producción y exportación de insumos petroquímicos, agregando valor y generando divisas para el país. El desafío está en acompañar este potencial con un marco regulatorio claro y estable, e inversiones sostenidas en tecnología e innovación. En este sentido, Vaca Muerta representa una verdadera bisagra para la industria petroquímica nacional. Sus enormes reservas de gas natural no convencional ofrecen una base competitiva para ampliar la disponibilidad gas natural y sus componentes ricos, claves para la producción de fertilizantes, plásticos y derivados. Aprovechar este recurso permitirá consolidar la "quinta ola" de desarrollo petroquímico en Argentina, generando empleo, exportaciones y un salto cualitativo en la industrialización del país.

## Una gran cadena de valor y generadora de empleo

En Argentina, la industria química y petroquímica está integrada por más de un 50% de Pymes, genera más de 70 mil empleos directos y 280 mil indirectos, y se desarrolla principalmente en 8 polos industriales ubicados en Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Mendoza y Neuquén. Su efecto multiplicador en las economías regionales es uno de los más altos del país.

## La 5ª ola de la Petroquímica Argentina. La historia del sector puede dividirse en "olas" de desarrollo:

La primera, en la década del 40, con la instalación de la planta de Tolueno Sintético en Campana.

La segunda, en los años 60, impulsada por la promoción industrial.

La tercera, con la construcción de los polos de Ensenada y Bahía Blanca.

La cuarta, en los 90, con expansiones y desarrollo de midstream para separar gases ricos.

La quinta, ya en marcha, será consecuencia de la monetización de hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta, especialmente gas natural y sus componentes ricos.

Desde la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®), a través de nuestro Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente® (PCRMA®), reafirmamos el compromiso con la sostenibilidad, con la convicción que la innovación y el desarrollo continuo son factores claves para seguir construyendo un sector fuerte, competitivo y protagonista en el crecimiento de la Argentina.

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.

Jorge de Zavaleta



# Laboratorios Bagó Argentina Reporte de Sustentabilidad



Edgardo Vázquez

**L**aboratorios Bagó presentó un nuevo Reporte de Sustentabilidad enfocado en el avance de su estrategia de gestión sustentable y centrado en el cuidado de las personas y el planeta.

Fundado en 1934, Laboratorios Bagó, es una empresa farmacéutica argentina con fuerte presencia en Latinoamérica y en el mundo. Sus productos llegan a 50 países.

Su misión es la de brindar productos y servicios diferenciados que contribuyan a mejorar la salud de la comunidad de un modo ético y sustentable.

Estructurado sobre los ejes de desarrollo económico, medioambiental y de transformación social, con la ética y la integridad como principios centrales, el nuevo reporte fue elaborado de acuerdo a los estándares GRI (Global Reporting Initiative - Versión 2021) y a los desafíos que plantean los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas. Incluye, además, las iniciativas alcanzadas por la compañía basadas en su Estrategia de Sustentabilidad.

"Este documento muestra, de forma transparente, lo que logramos en 2024 y nuestro compromiso con el desarrollo del país", sostuvo Edgardo Vázquez, Gerente General de Laboratorios Bagó, y agregó: "También refleja nuestras oportunidades de mejora, porque crecer de forma sostenible no es solo una meta, es nuestra manera de construir el futuro, es avanzar con conciencia y propósito".

En línea con el objetivo de crecer de manera sostenible, Hernán Da Cunha, Director de Relaciones Institucionales sostuvo "Desde Bagó buscamos poten-

ciar nuestro impacto positivo en la sociedad principalmente contribuyendo desde el ámbito de la salud y, en este sentido, es clave trabajar en el desarrollo de tratamientos innovadores: en 2024 lanzamos 14 productos en nuestras principales líneas terapéuticas".

## PRINCIPALES RESULTADOS 2024

### Innovación

La innovación es el motor de nuestra transformación, y nos impulsa a adoptar tecnologías y metodologías disruptivas para avanzar constantemente.

Durante 2024, nos enfocamos en el desarrollo de soluciones terapéuticas innovadoras para nuestros pacientes, como proyectos de anticuerpos monoclonales y péptidos sintéticos.

También potenciamos el proceso de desarrollo de nuevas especialidades farmacéuticas mediante la aplicación de herramientas farmacométricas que optimizan el desarrollo de medicamentos mediante modelos predictivos.

En este sentido, inauguramos en nuestra planta productiva de La Plata (Bs. As.) el nuevo Centro Bioanalítico, un lugar especialmente desarrollado y aprobado por ANMAT para la realización de estudios de la etapa bioanalítica del proceso de bioequivalencia para el desarrollo de nuevos productos, es decir, la determinación de si un producto farmacéutico es bioequivalente al producto de referencia.

Por otra parte, presentamos una aplicación para fortalecer nuestra relación digital con los pacientes y optimizar nuestro programa de soporte.

*"Refleja nuestras oportunidades de mejora, porque crecer de forma sostenible no es solo una meta, es nuestra manera de construir el futuro, es avanzar con conciencia y propósito"*

Destacados según los ejes de nuestra estrategia de Sustentabilidad, Desarrollo económico y gobierno corporativo Laboratorios Bagó impulsa su actividad industrial con foco en la excelencia, la innovación y el cuidado de la salud, invirtiendo en el país, generando empleo de calidad

y promoviendo un crecimiento sostenible que beneficia a las comunidades y al planeta.

### Destacados

#### 480 productos

14 lanzamientos de productos ambulatorios y de venta libre que permitieron ofrecer nuevas alternativas terapéuticas y fortalecer el portafolio de la compañía.

39 millones totales de unidades estuchadas producidas.

1.208 proveedores, de los cuales el 85% son proveedores nacionales.

Más 11 mil usuarios alcanzados a través de la plataforma digital Bagó Innova de capacitación médica y científica exclusiva para profesionales de la salud.

96% de calificaciones positivas por parte de pacientes sobre el Servicio de Orientación Integral de Laboratorios Bagó (SOI), lo que refleja una alta valoración del servicio (sobre total de 16.055 interacciones, casi un 15% más que en el año anterior).

### Transformación social

Este eje de nuestra Estrategia de Sustentabilidad impulsa acciones para mejorar la calidad de vida de grupos vulnerables, fortalecer el desarrollo de la comunidad y generar un impacto positivo, tanto en la sociedad como en



nuestros colaboradores.

### Destacados

+ \$247 millones en donaciones para potenciar el sector social en temas de salud y educación (+220% Vs inversión 2023)

+60 alianzas con Organizaciones de la Sociedad Civil

25.600 horas de capacitación (+19% Vs 2023)

+400 Voluntarios Bagó, 1.880 horas donadas (+11% Vs 2023)

### Gestión ambiental responsable

El crecimiento de las personas y las comunidades tiene un impacto sobre el entorno. En Laboratorios Bagó buscamos evolucionar nuestro modelo productivo hacia una gestión más sustentable. Por eso, promovemos prácticas más eficientes y responsables que permitan un uso racional de los recursos y contribuyan a una operación alineada con los valores del desarrollo sostenible.

### Destacados

Agua: es un recurso esencial, también en la industria farmacéutica, donde se utiliza en diferentes niveles de pureza

-potable, purificada e inyectable- tanto como materia prima como en las etapas de limpieza del proceso productivo. En nuestras plantas, incrementamos en un 20% la recuperación y reutilización de este recurso. El agua recuperada abastece la cisterna para incendios, sanitarios y la planta de tratamiento de efluentes.

Electricidad: Reducción del 10% del consumo con respecto al 2023. Durante el año 2024 el consumo total de electricidad correspondiente a nuestras 2 plantas productivas fue de 8.379.206 kWh continuando con el Plan de eficiencia energética con impacto tanto en las instalaciones como en los procesos productivos.

Gas: Reducción del 27% sobre el periodo anterior en el consumo total de gas, siendo en 2024 de 435.374 m3.

El proceso de transformación tecnológica siguió avanzando, con la incorporación de herramientas digitales e innovaciones que promueven un uso más eficiente de los recursos y una mayor sustentabilidad en la producción.

Más información sobre la gestión sustentable de Laboratorios Bagó en [www.bago.com.ar/sustentabilidad](http://www.bago.com.ar/sustentabilidad) o escanea el Código QR.

# Acuerdo BBVA y SAP para mejorar los servicios en banca corporativa y empresas



Hernan Jordán

BBVA Y SAP ESPAÑA HAN FIRMADO UNA ALIANZA ESTRATÉGICA MEDIANTE LA CUAL LA ENTIDAD FINANCIERA INTEGRARÁ LA SOLUCIÓN SAP MULTIBANK CONNECTIVITY PARA FORTALECER SU OFERTA DE SERVICIOS BANCARIOS CORPORATIVOS Y ATRAER NUEVOS CLIENTES DE EMPRESAS. A TRAVÉS DE ESTA SOLUCIÓN, BBVA TRANSFORMARÁ Y OPTIMIZARÁ LA OPERATIVA DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE SUS CLIENTES DE BANCA CORPORATIVA Y EMPRESAS, OFRECIENDO UNA GESTIÓN MÁS EFICIENTE Y ÁGIL.

El acuerdo estará vigente en todos los países donde BBVA tiene presencia. De esta manera, los clientes de BBVA se beneficiarán de esta integración de soluciones a nivel global, para clientes de Argentina, España, México, Turquía, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, Portugal, Reino Unido, Francia, Bélgica, Italia, Hong Kong y Estados Unidos.

SAP Multibank Connectivity se ofrecerá a través del ecosistema de BBVA Pivot, plataforma que optimiza y simplifica la gestión de tesorería para empresas, ofreciendo visibilidad y control centralizados sobre sus finanzas a través de un entorno único y seguro.

De esta forma, BBVA conectará los servicios de sus clientes de banca corporativa, empresas e instituciones y pymes —incluida la gestión de pagos, cobros o working capital, entre otros— con los sistemas de gestión empresarial (ERP, por sus siglas en inglés) de SAP. Esta integración facilitará una gestión centralizada de las transacciones financieras, automatizando procesos bancarios clave y transformando la experiencia de sus clientes, al reducir los tiempos de integración considerablemente.

“Para el mercado argentino, donde la agilidad y la eficiencia en la gestión de la tesorería son cruciales, esta alianza con SAP es un punto de inflexión”, afirmó Hernán Jordán, Director de Banca de Empresas e Instituciones de BBVA en Argentina. “Estamos eliminando la complejidad operativa para que nuestros clientes empresariales puedan gestionar toda su operatoria con BBVA directamente desde su propio sistema SAP. Esto no solo simplifica drásticamente sus procesos diarios de pagos, cobranzas y conciliaciones, sino que les proporciona un control y una visibilidad de su flujo de caja que es fundamental para la toma de decisiones en el contexto local. Es un paso decisivo para consolidarnos como el socio financiero que realmente se integra en el corazón del negocio de las empresas argentinas”

“Gracias a esta alianza con SAP damos un paso decisivo acercando nuestra propuesta de valor a las empresas. Queremos simplificar el acceso a nuestros servicios y soluciones, integrándonos en sus procesos de una forma más fluida e intuitiva. Así reforzamos nuestro compromiso de ser el banco de todas las empresas, acompañándolas no solo con financiación, sino también con herramientas para im-

pulsar su crecimiento y eficiencia”, afirma David Arias, responsable global de Propuesta de Valor de Banca de Empresas e Instituciones de BBVA.

Por su parte, José Vallés, director general de SAP España, señala: “La incorporación de BBVA a SAP Multibank Connectivity permitirá a los clientes corporativos ejecutar automáticamente sus operaciones de tesorería, y pagos directamente desde sus propios sistemas aprovechando las capacidades y servicios bancarios de BBVA. Esta integración facilitará a los usuarios combinar a su gusto las últimas innovaciones de SAP en gestión empresarial como la IA, con servicios financieros avanzados de un banco global como BBVA logrando mayor visibilidad de las operaciones de tesorería, y una operativa más eficiente, que redundan en nuevas ventajas competitivas”.

## Reducción de errores y fraude

Entre los principales beneficios de esta integración se encuentra la automatización de pagos y conciliación bancaria, lo que reduce errores y fraudes asociados a la gestión manual de estos procesos. Además, mejora la eficiencia operativa al simplificar y asegurar el intercambio de información financiera entre las empresas y el banco. Las organizaciones también se benefician de la conectividad con estándares internacionales como EBICS y SWIFT, lo que favorece la interoperabilidad global y refuerza la seguridad en las comunicaciones bancarias.

Al consolidar las transacciones en un sistema centralizado, se refuerza el cumplimiento de las normativas bancarias internacionales en las operaciones globales y se reducen los riesgos regulatorios, sea la operativa local o internacional. Asimismo, las empresas obtienen mayor visibilidad en tiempo real sobre el estado de los



pagos y las posiciones de tesorería, lo que facilitará la toma de decisiones financieras más informadas y basadas en datos. Todo ello redundará, además, en la reducción de los costes corporativos.

Las soluciones de gestión empresarial de SAP se encuentran en miles de organizaciones en todo el mundo, el 87% del comercio mundial pasa por sus sistemas. La alianza de BBVA con SAP abre nuevas oportunidades de negocio para BBVA, de cara a ampliar su oferta de servicios y atraer a nuevos clientes que buscan soluciones financieras más ágiles y optimizadas.

El negocio de Empresas de BBVA es una de las seis grandes prioridades y palanca clave para crear valor en el nuevo ciclo estratégico 2025-2029 de la entidad financiera. Desde grandes corporaciones e instituciones, a empresas y pymes, BBVA acompaña a todos sus clientes empresariales en cada etapa de su crecimiento, ofreciéndoles soluciones accesibles y adaptadas a su realidad y a sus necesidades, una visión global (presencia internacional) y asesoramiento experto.

“Queremos simplificar el acceso a nuestros servicios y soluciones, integrándonos en sus procesos de una forma más fluida e intuitiva.”

# NESTLÉ amplía su propuesta de chocolates en Argentina

DESPUÉS DE MÁS DE 20 AÑOS, LA COMPAÑÍA VUELVE A ELABORAR TABLETAS DE CHOCOLATE EN UNA DE SUS FÁBRICAS EN EL PAÍS, REAFIRMANDO SU COMPROMISO CON LA PRODUCCIÓN NACIONAL Y LA CALIDAD DE SUS PRODUCTOS.



Guillermo Canosa



**N**ESTLÉ Argentina anunció el lanzamiento de tres nuevas variedades de tabletas de chocolate de producción nacional, bajo su marca Chocolates NESTLÉ®, elaboradas en su planta de Magdalena, provincia de Buenos Aires. Se trata de un hito relevante para la compañía, que retoma así la fabricación de este tipo de productos en una fábrica propia en el país, después de más de 20 años. La iniciativa se enmarca en una estrategia más amplia para fortalecer su operación en el país y seguir respondiendo a las preferencias del consumidor argentino. En Argentina, el mercado de tabletas representa hoy el 46% del volumen de la categoría, con un consumo per cápita de aproximadamente 2 kg anuales. Además, se estima que el 70% de las decisiones de compra de chocolate son impulsivas, y que cada consumidor elige, en promedio, seis tipos diferentes de chocolate, lo que refuerza la necesidad de una oferta diversa, atractiva y de calidad.

Las nuevas tabletas de NESTLÉ -chocolate con leche súper cremoso, chocolate con almendras y chocolate semiamargo- se

presentan en prácticos formatos de 25 y 50 gramos. Además de combinar sabor y textura para generar una experiencia sensorial única, están pensadas para responder a una tendencia cada vez más consolidada: consumir porciones más pequeñas, portables y listas para disfrutar en cualquier momento del día. Todo con el respaldo de la calidad y la trayectoria de una marca con casi 100 años de historia en la elaboración de chocolates.

"Desde Chocolates NESTLÉ® nos desafiamos cada día a desarrollar propuestas que respondan a las distintas preferencias de los consumidores. Creemos que cada persona merece encontrar su chocolate ideal, y por eso apostamos por un portafolio cada vez más versátil, innovador y accesible", afirmó Guillermo Canosa, director del negocio de Chocolates de Nestlé Argentina.

"La sustentabilidad también es parte central de nuestra forma de trabajar: seleccionamos cuidadosamente los ingredientes y aplicamos buenas prácticas en cada etapa del proceso productivo. Así, no solo garantizamos la calidad que nos distingue, sino que también buscamos generar un impac-

to positivo en el medioambiente", agregó. Estas variedades se suman a las últimas innovaciones que ampliaron el portafolio de la marca:

En 2023, se incorporó ALPINO, una línea premium inspirada en la tradición chocolatera suiza.

En 2024, la compañía introdujo en Argentina el segmento Chocobakery con la llegada de CHOCO TRIO, una propuesta que fusiona galletitas y chocolate, tras su éxito en Brasil y Uruguay.

Además, este lanzamiento llega acompañado de una campaña bajo el concepto "Suaviza tu mundo", que invita a incorporar pequeños momentos de disfrute en la rutina diaria. Cada tableta está pensada para brindar una pausa indulgente, adaptada a diferentes gustos: desde la suavidad del chocolate con leche, hasta la intensidad del semiamargo o la textura crocante del chocolate con almendras.

Con esta nueva propuesta, Nestlé reafirma su compromiso con la innovación, la cercanía y la producción nacional, fortaleciendo su vínculo con los consumidores argentinos y su apuesta por el desarrollo del país.

- Turismo nacional e internacional
- Viajes a medida



- Salidas grupales
- Viajes de ocio



- Viajes de negocios
- Incentivos para empresas



- Vacaciones en familia
- Lunas de Miel

[www.mosaicodeviajes.com.ar](http://www.mosaicodeviajes.com.ar)

## Electrolux Group Tu primer hogar: ¿cuáles son los electrodomésticos que no pueden faltar?

ELECTROLUX GROUP ES UNA EMPRESA GLOBAL LÍDER EN ELECTRODOMÉSTICOS QUE HA TRANSFORMADO LA VIDA PARA MEJOR EN LOS HOGARES DURANTE MÁS DE 100 AÑOS, POR ESO SEÑALA QUE DAR EL PRIMER PASO HACIA LA INDEPENDENCIA ES UNA DE LAS EXPERIENCIAS MÁS EMOCIONANTES DE LA VIDA.



**A**rmar tu propio hogar implica tomar decisiones, planificar y empezar a construir un espacio que refleje tu personalidad y necesidades. Entre muebles, colores y estilos, hay un aspecto que merece especial atención: los electrodomésticos. Porque más allá del diseño, son los que hacen tu día a día más cómodo y funcional. La elección de los primeros electrodomésticos no tiene que ser un dolor de cabeza. Se trata de pensar en lo esencial, en eso que realmente va a acompañarte en tu rutina y hacerte la vida más fácil desde el primer momento.

Una heladera, por ejemplo, es mucho más que un electrodoméstico: es el corazón de la cocina. Ahí conservás tus alimentos, planeás tus comidas y guardás recuerdos en forma de sabores. Por eso, buscar un modelo que combine funcionalidad, buena capacidad y eficiencia energética es una inversión inteligente. La Heladera Gafa No Frost HGNW251P está pensada para espacios reducidos sin resignar tecnología: su sistema Inverter ahorra hasta un 34% de energía y el sistema No Frost evita la escarcha, para no dedicar ni un día a descongelar el freezer. Además, incorpora dispenser de agua, comparti-

mento extra frío y estantes de vidrio templado, ideales para un día a día práctico y moderno.

A la heladera se le suman otros aliados clave que hacen que el día a día fluya con más facilidad. Un buen lavarropas, por ejemplo, es indispensable ya que te permite ganar tiempo y comodidad, evitándote viajes a la casa de mamá con una bolsa llena de ropa todas las semanas. En ese sentido, el Lavarropas Gafa Carga Superior FuzzyFit combina eficiencia con innovación. Su sistema Fuzzy Logic adapta el lavado según la carga, optimizando agua y tiempo. El tambor de acero inoxidable con diseño Hexa Drum cuida las prendas y su filtro de pelusas con Nano Cobre elimina hasta un 99% de las bacterias. Además, incluye programas especiales para frazadas y jeans, ideal para quienes buscan practicidad sin resignar resultados.

¿Podés elegir la cocina? Apostá por una que te acompañe todos los días. Muchas veces nuestro primer hogar llega con todo listo para la mudanza. Pero si tenés la chance de personalizar, renovar o armar todo de cero, una cocina práctica, duradera y fácil de usar es esencial.

Tener una cocina confiable con horno incorporado es clave para preparar desde una comida casera hasta platos más elaborados cuando quieras agasajar a alguien. La Cocina Gafa CGX56 ofrece todo lo necesario: encendido automático, luz interior, visor, timer, y una mesada de acero inoxidable de única pieza que simplifica la limpieza. Su horno con esmalte autolimpiante y el cajón parrilla deslizante hacen de cada receta un proceso más fácil y cómodo.

Armar tu primer hogar también es una oportunidad para elegir con conciencia. Apostar por marcas confiables y productos pensados para durar en el tiempo es una forma de arrancar con el pie derecho y dar el primer paso a la construcción de tu futuro. Con más de 40 años de historia, Gafa acompaña a los hogares argentinos con productos duraderos, prácticos y pensados para el día a día.



## Prendo se convierte en la empresa número uno en colocación de préstamos prendarios en Argentina

PRENDO SE CONSOLIDA COMO LÍDER EN PRÉSTAMOS PRENDARIOS DEL PAÍS. CON EL 17,8% DEL MERCADO Y SUPERANDO EL 60% EN ALGUNAS PROVINCIAS, LOGRA REDEFINIR EL FINANCIAMIENTO DE AUTOS USADOS EN ARGENTINA.

**P**rendo lidera el ranking nacional de colocación de préstamos prendarios para autos usados, con una participación del 17,8% en el mercado argentino, según los últimos datos publicados por el sistema SIO-MAA, la plataforma que releva mensualmente todas las operaciones de financiación del sector automotor. La posición de liderazgo de la firma se destaca especialmente en provincias de alta concentración de operaciones, como Santa Fe, donde alcanza una participación del 35,51%, Córdoba (21,06%) y Buenos Aires (7%) que, en conjunto, representan casi el 50% del mercado nacional. A su vez, también se consolida como referente en Chaco (61,5%), La Pampa (47,35%), Corrientes (38,41%), Entre Ríos (27,85%), Jujuy (25,19%) y Neuquén (22,97%). Con más de 20 años de experiencia, su casa central en Rosario y 15 sucursales distribuidas estratégicamente en todo el país, Prendo ha construido una red comercial sólida y un modelo de negocio que conecta agencias, concesionarios y compradores en un ecosistema ágil, eficiente y con alto nivel de conversión.

Para entender este liderazgo, Lucas Nardin, CEO de Prendo, explica: "A diferencia de un banco, donde el prendario es un producto más, en Prendo estamos 100% enfocados en este negocio. Contamos con un equipo especializado en puestos clave, formado por quienes más conocen el mercado de préstamos prendarios. Además, tenemos sucursales propias y una propuesta directa, sin in-

Lucas Nardin



termediarios. Esto nos permite cuidar el producto, adaptarlo, capacitar a nuestros colaboradores y mejorar constantemente los procesos".

Gracias a un equipo de desarrollo interno, Prendo diseñó una app pionera en el sector, que permite realizar todas las gestiones de manera online, ágil y segura, tanto para sus más de 2.000 agencias como para clientes. Esta herramienta es fundamental para optimizar procesos y mejorar la experiencia de usuario durante todo el recorrido de financiación.

Un pilar fundamental de este liderazgo es la alianza estratégica con Banco del Sol, que le brinda a Prendo un respaldo financiero sólido para ofrecer un producto competitivo, flexible y adaptable a

las distintas coyunturas económicas del país, aumentando la capacidad de financiamiento y potenciando la innovación. Nardin agrega: "Llevamos más de 20 años construyendo un nombre fuerte en el mercado. A lo largo de los años, el país atravesó distintas crisis, pero nos mantuvimos firmes gracias a nuestra especialización, flexibilidad y la cercanía con clientes y agencias."

En un contexto de reconfiguración del mercado automotor, Prendo se posiciona como un actor clave que facilita el acceso al crédito y acompaña la evolución de todo el ecosistema de autos usados en Argentina.

# Expectativas de Empleo 4º trimestre con bajas expectativas de contratación



Luis Guastini



La Expectativa Neta de Empleo (ENE) para el cuarto trimestre de 2025 es de +5%. Este valor se mantiene sin cambios respecto al trimestre anterior, y refleja un incremento de 1 punto porcentual en la comparación interanual. El sector de Tecnología de la Información lidera las intenciones de contratación, con una ENE de +18%, seguido por Finanzas y Real Estate, con una ENE de +13%. La región que revela la expectativa de contratación más fuerte es Cuyo, con una ENE de +18%, mientras que el AMBA arroja las intenciones más débiles, con una ENE de +3%. ManpowerGroup presentó los resultados de la Encuesta de Expectativas de Empleo correspondiente al cuarto y último trimestre de 2025, que refiere al periodo de octubre a diciembre. Los datos fueron obtenidos tras encuestar a más de 700 empleadores argentinos, quienes reportaron una Expectativa Neta de Empleo (ENE) de +5% ajustado por estacionalidad, es decir el valor se mantiene sin cambios respecto al trimestre anterior, y refleja un incremento de 1 punto porcentual en la comparación interanual. Los resultados revelan que el 27% de los empleadores encuestados planea aumentar sus dotaciones de personal, el 24% disminuirlas, el 45% no espera realizar cambios y el 4% restante no sabe si los realizará

durante el periodo relevado. Cabe destacar que el valor de la ENE se obtiene al tomar el porcentaje de empleadores que espera incrementar sus plantillas y restar el porcentaje de aquellos que proyectan una disminución durante el próximo trimestre. "A pesar de que el contexto económico muestra ciertos signos de estabilidad y proyección, la recuperación en las expectativas de contratación sigue siendo un desafío en Argentina", reflexiona Luis Guastini, Director General y Presidente de ManpowerGroup Argentina y Director de Talent Solutions para Latinoamérica. Y agrega: "Si bien hay ciertas intenciones de proyección en sectores como el de Tecnología de la Información y Finanzas & Real Estate, aún seguimos teniendo las intenciones de contratación más débiles del mundo." **Comparaciones por sector** En seis de las nueve actividades económicas relevadas los empleadores esperan incrementar sus nóminas durante el cuarto trimestre de 2025. El sector de Tecnología de la Información lidera las intenciones de contratación, con una ENE de +18%, seguido por Finanzas y Real Estate, con una ENE de +13%. Por el contrario, el rubro de Servicios de Comunicación reporta las expectativas de contratación más débiles, con

una ENE de -17%. A diferencia del tercer trimestre del 2025, las expectativas de contratación aumentaron en seis de los nueve sectores industriales relevados. El mayor crecimiento reportado corresponde a Tecnología de la Información, con un aumento de 19 puntos porcentuales, seguido por Bienes y Servicios de Consumo, con un incremento de 12 puntos porcentuales. En la comparación interanual, las expectativas se fortalecen en cuatro de las nueve actividades económicas. El aumento más significativo se observa en el sector de Bienes y Servicios de Consumo con 14 puntos porcentuales.

### Comparaciones regionales

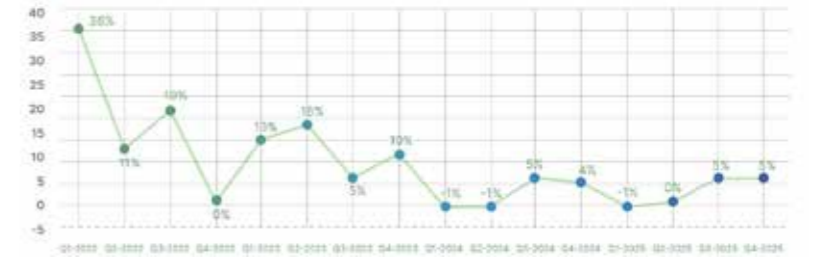
En todas las regiones del país encuestadas los empleadores esperan aumentar sus nóminas durante el último trimestre del 2025. La región de Cuyo lidera esta tendencia, con una ENE de +18%, seguido por la Patagonia, con una ENE +11%; mientras que el AMBA arroja las expectativas de contratación más débiles, revelando una ENE de +3%. En comparación con el período anterior, los resultados indican que las intenciones de contratación se fortalecen en tres de las seis regiones. La región de Cuyo lidera esta tendencia con un incremento de 18 puntos porcentuales; mientras que, por el contrario, el sector de la Patagonia revela una disminución de 20 puntos porcentuales. En la comparación interanual las expectativas aumentan en cuatro de las seis regiones relevadas. El crecimiento más significativo se observa en la región de Cuyo, con un incremento de 18 puntos porcentuales, mientras que el AMBA presenta la mayor disminución, de 4 puntos porcentuales.

### En el resto del mundo

En América, los doce países relevados esperan aumentos en sus expectativas de contratación para el cuarto trimestre de 2025. Brasil revela las intenciones de contratación más altas de la región con una ENE de +36%, seguido por Costa Rica (+35%), Guatemala (+28%) y Estados Unidos (+28%). Por el contrario, Argentina es el país que arroja las expectativas más débiles

## ¿Qué cambios espera en el nivel de empleo de su lugar de trabajo durante el trimestre que finaliza en diciembre de 2025 en comparación con el trimestre actual?

Los empleadores argentinos consultados anticipan una Expectativa Neta de Empleo (ENE) para el cuarto trimestre de 2025 de +5%.



### Comparativa por región

La región que arroja la expectativa de contratación más fuerte es Cuyo.



### Comparativa por sector

El sector de Tecnología de la Información lidera las intenciones más sólidas de la muestra.



### Expectativas de contratación por tamaño de empresa

Los resultados por tamaño de empresa muestran que las microempresas lideran con un 15%, seguidas por las pequeñas empresas con +11%.



de la región (ENE de +5%), seguido por Chile (ENE de +21%), Colombia y Puerto Rico, ambos con una ENE de +16%. A nivel mundial, los empleadores proyectan aumentar sus nóminas en los 42 países y territorios encuestados.

# Sancor Seguros renovó autoridades junto al resto de las empresas del Grupo



Se realizó la 79a Asamblea General Ordinaria de Sancor Cooperativa de Seguros Limitada. Durante el encuentro, que contó con la presencia de delegados representantes de los Asociados de todo el país, se aprobaron los diferentes aspectos previstos en la convocatoria. Además, como ocurre luego del cierre de cada ejercicio económico, se procedió a la renovación del Consejo de Administración para el período 2025/2026, que para el cargo de Presidente, ha sido reelecto el Sr. Carlos Casto. Cabe destacar que en los días previos se realizaron las Asambleas y renovación de autoridades del resto de las empresas que integran el Grupo Asegurador, resultando



Carlos Casto

#### Presidentes electos:

Presidente de Prevención ART S.A., María V. Szychowski

Presidente de Prevención Salud S.A., Federico Ariel

Presidente de Fundación Grupo Sancor Seguros, José Sánchez

#### Consejo de Administración de Sancor Seguros Cooperativa de Seguros Ltda. Período 2025/26

Presidente Carlos Casto Zona Sede Córdoba

Vicepresidente Eduardo Reixach Zona Casa Central

Secretario Francisco Cruz Zona Sede Mendoza

Prosecretario Gabriel Savini Zona Sede Río Negro

Tesorero José Sánchez Zona Sede Rosario

Protesorero Federico Ariel Zona Sucursal Capital Federal

# Ford

## Compromiso con la educación y el desarrollo de talento

Ford Argentina, en su continuo compromiso con la educación y el desarrollo de talento en la comunidad, anuncia la donación de una pick-up Ford Ranger de última generación a la Escuela de Educación Secundaria Técnica (EEST) N° 4 de Don Torcuato. Esta iniciativa busca proporcionar a los estudiantes herramientas de vanguardia para su formación práctica.

“Esta camioneta es para los alumnos, para que puedan estudiar y desarrollarse, para que tengan ese acceso a la tecnología que muy pocos pueden alcanzar. Es un sueño hecho realidad. Con ella, estos chicos van a tener la posibilidad de enfrentar y resolver un sinfín de situaciones en su carrera técnica, forjando un futuro laboral lleno de oportunidades y crecimiento” comenta Cesar Cabaña, director de la EEST N° 4. La donación de esta unidad, fabricada en la Planta Pacheco de Ford, permitirá a los alumnos de la EEST N° 4 acceder a tecnología automotriz de avanzada, enriqueciendo sus conocimientos teóricos con una experiencia práctica directa sobre los sistemas y componentes de un vehículo moderno. Este valioso recurso didáctico es fundamental para preparar a los futuros técnicos en las demandas de la industria automotriz y la Industria 4.0. “En Ford Argentina, creemos que la educación es la herramienta de transformación más potente para el desarrollo sostenible de nuestra sociedad”, afirmó Osvaldo Santi, Gerente General de Comunicaciones de Ford Argentina. “Nos enorgullece especialmente esta donación a la EEST N° 4 de Don Torcuato, una localidad vecina a nuestra Planta Pacheco. Es un reflejo de nuestro compromiso con las



*“Ford Argentina mantiene una sólida conexión con la sociedad argentina desde hace más de 110 años, y considera a la educación como un pilar fundamental en la estrategia de relacionamiento con la comunidad”*

comunidades donde operamos y, en particular, con la formación de los jóvenes que serán los profesionales del mañana”. Con esta entrega, ya son 4 las unidades de Ranger donadas a diferentes escuelas técnicas: la Universidad Tecnológica Nacional – Facultad Regional General Pacheco realizada en octubre del 2024, la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (FIUBA) realizada en febrero del 2025 y a la Escuela Técnica Roberto Rocca en abril del 2025. Esta acción subraya la visión de Ford de estrechar lazos con las instituciones educativas, brindando oportunidades que fortalezcan la calidad de la enseñanza técnica. La EEST N° 4, reconocida por su excelencia y su especialidad en automoto-

tores, se suma así a la red de instituciones que colaboran con Ford para asegurar que los estudiantes cuenten con los recursos necesarios para una formación integral y relevante. Ford Argentina mantiene una sólida conexión con la sociedad argentina desde hace más de 110 años, y considera a la educación como un pilar fundamental en la estrategia de relacionamiento con la comunidad. En ese sentido, lleva adelante múltiples programas como “Educación para un nuevo mañana”, y posee dentro del predio industrial de Pacheco a la Escuela Técnica Henry Ford, que este año cumple 60 años.

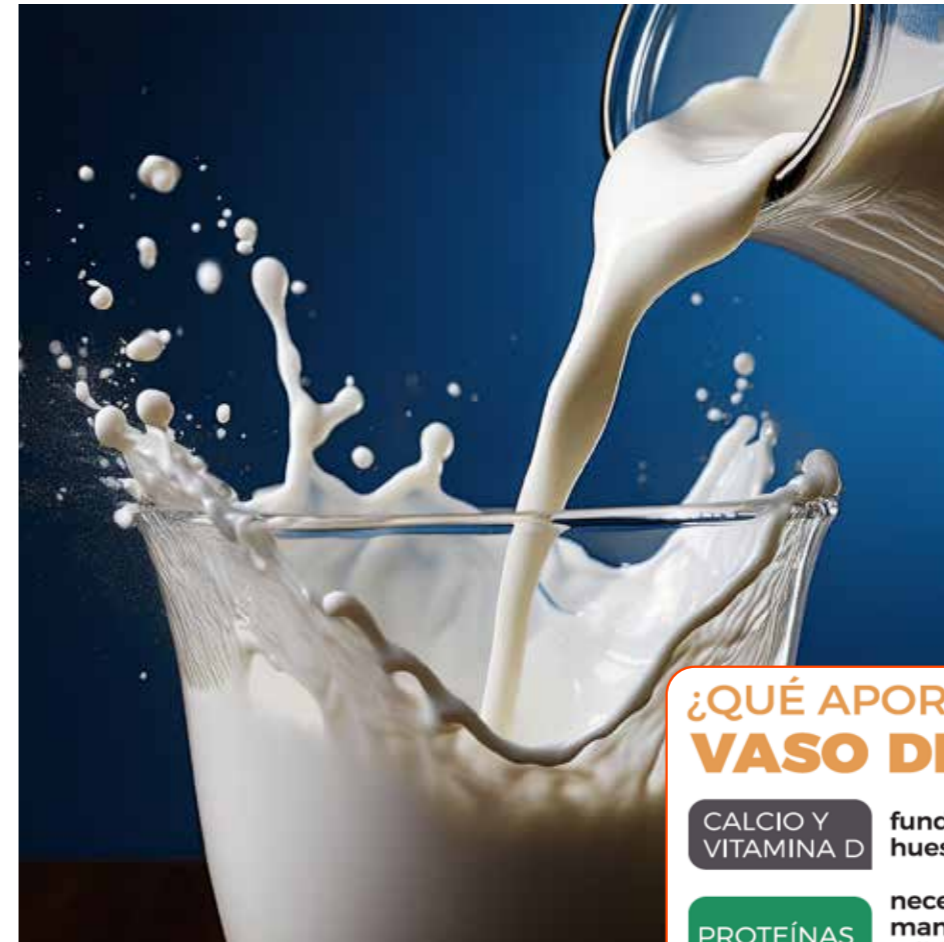
# Mastellone Hnos.

## Programa “La Serenísima va a la Escuela”



**M**astellone Hnos. llegará a más de 500 chicos en una actividad especial con su programa “La Serenísima va a la Escuela” y compartirá información clave sobre la importancia del consumo de leche en edad escolar celebrando así el Día Mundial de la Leche Escolar con esta acción especial para promover hábitos de alimentación saludable. La empresa se suma a una iniciativa impulsada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Así, comparte información sobre la importancia del consumo de leche, especialmente para niños y adolescentes en edad escolar, y suma algunos consejos para incorporarla en la alimentación de todos los días.

A través de su programa La Serenísima va a la Escuela, realizará una acción especial en colegios, alcanzando a más de 500 chicos con un taller educativo, materiales didácticos y actividades para fomentar el consumo de leche y promover hábitos de alimentación saludable desde edades tempranas. De este modo, a través de una serie de juegos los alumnos conversarán sobre distintas temáticas relacionadas con hábitos saludables que pueden incorporar, siendo estas: la importancia de las cuatro comidas diarias, la higiene de los alimentos, la relevancia del consumo de alimentos de diferentes grupos y la actividad física. Asimismo, se comparten los consejos de las Guías Alimentarias para la Población Argentina (GAPA) del Ministerio de Salud



“Se estima que un vaso de leche aporta el 20% de la recomendación diaria de calcio, mineral fundamental para la formación del esqueleto.”

### ¿QUÉ APORTA UN VASO DE LECHE?

- CALCIO Y VITAMINA D** fundamental para fortalecer tus huesos y dientes.
- PROTEÍNAS** necesarias para la formación y mantenimiento de los músculos y tejidos del cuerpo.
- VITAMINA A** que ayuda a mantener sana tu piel y tu vista.
- FÓSFORO** que ayuda a tu memoria.

de la Nación, que recomienda consumir 3 porciones de lácteos por día. Por ejemplo, incorporando 500 ml entre leche y/o yogur más 30 gramos de queso.

La leche es un alimento natural y completo recomendado para todas las etapas de la vida. Su consumo aporta beneficios nutricionales gracias a las importantes cantidades de calcio, proteínas y minerales que aporta, y su versatilidad permite incorporarla en distintos momentos del día. Se estima que un vaso de leche aporta el 20% de la recomendación diaria de calcio, mineral fundamental para la formación del esqueleto. La vitamina D es importante para la absorción del calcio; las proteínas son necesarias para la formación y mantenimiento de los músculos y tejidos del cuerpo; la vitamina A ayuda a mantener saludable la piel y la vista; y el fósforo que ayuda a la memoria.

Para incorporar la leche en la alimentación diaria, existen múltiples opciones. Entre ellas, se la puede consumir sola o

con infusiones sumando frutas o cereales integrales sin azúcar.

También se puede incluir en la preparación de licuados o panqueques y para los almuerzos o cenas con purés, salsas, budines, flanes y postres, entre otras alternativas. Si bien algunas personas pueden ser intolerantes a la lactosa, el azúcar natural de la leche, hoy en día existe una gran variedad de productos lácteos reducidos o sin lactosa que son aptos para su consumo, por lo que pueden seguir consumiendo este grupo de alimentos sin perder sus beneficios y contribuyen a evitar abandonar el consumo de este grupo

de alimentos.

Con esta acción, Mastellone Hnos. reafirma su compromiso con la educación alimentaria y el bienestar de la comunidad, impulsando el consumo de lácteos como parte de una alimentación saludable y reforzando su misión de acompañar el desarrollo de la comunidad.

# Galicia Multiplica Pequeñas acciones generan grandes resultados



GALICIA LLEVÓ A CABO LA 2DA EDICIÓN DE SU "MULTIPLICA DAY", UN ESPACIO DISEÑADO PARA RECONOCER Y POTENCIAR EL PODER COLECTIVO DEL EQUIPO GALICIA Y DE SUS ORGANIZACIONES ALIADAS.

Con el objetivo de potenciar su estrategia sustentable, Galicia celebró la segunda edición del "Multiplica Day", incorporando diferentes propuestas para que sus colaboradores y colaboradoras se sumen a iniciativas y proyectos de impacto y así inspirar, a través del voluntariado, a ser agentes de cambio de la mano de sus organizaciones sociales aliadas. En este marco y con el lema "De la inspiración a la acción", del cual participaron más de 300 invitados entre Equipo Galicia y Organizaciones Sociales vinculadas, se desarrollaron dos propuestas. Por un lado, unas charlas cortas con historias reales significativas o Micro Talks y, por otro lado, una serie de experiencias inmersivas, cuya idea fue involucrar a los participantes a nivel emocional e intelectual. Las mismas fueron moderadas por Ariel Merpert, educador, diseñador multimedial y director ejecutivo de la Fundación Ideas que Transforman, organizador de TEDxRíodelaPlata y creador de programas educativos. A la vez que contó con la participación especial de Sebastián Blasco, coach de la selección argentina fútbol; Joaquín Bernardez de Eidos Global; Carolina Mónaco de

Ecohouse; Pato Gómez Da Silva de Bisblick y Gastón Vigo de Akamasoa. En la apertura del encuentro, Constanza Gorleri, Gerente de Sustentabilidad de Galicia, recordó que: "En Galicia, no pensamos el éxito desconectado de nuestro rol como actor social relevante, impulsamos un modelo de negocio que busca crecer haciendo crecer a aquellos con los que interactuamos y así contribuir con el desarrollo sustentable del país. Trabajamos por el progreso de las comunidades de las que somos parte, a través de una estrategia que pone el foco en 5 ejes de trabajo. Nos comprometemos con el desarrollo local y el trabajo articulado con cientos de organizaciones de la sociedad civil, a través de iniciativas vinculadas a la educación, la salud y la promoción del ecosistema productivo. Promovemos la educación financiera para que todos puedan tomar decisiones conscientes y responsables y así mejorar su salud financiera. Impulsamos la diversidad del talento como motor de innovación. Aportamos al cuidado del ambiente y desarrollamos productos y servicios financieros que promuevan el financiamiento de empresas y proyectos que generen un impacto



ambiental y social positivo. Y agregó "Pero este no es sólo un espacio para contarles el paradigma de triple impacto que el banco impulsa. Este es un espacio para hacerlos inspirarlos a ser parte. Porque cuando actuamos juntos, las ideas se transforman en acciones y la acción contagia y el propósito se multiplica. Porque multiplicar es eso, involucrarse y pasar a la acción".

## La evolución del voluntariado

El Programa Interactivo de Ayuda por Regiones (PRIAR) surgió en el 2002 por iniciativa de colaboradores y ex colaboradores del Banco que buscaban dar respuesta a la crisis económica de ese momento. Desde su creación, más de 180.000 personas fueron alcanzadas por estas acciones. Ese espíritu se mantiene vivo, pero evolucionó hacia Galicia Multiplica: una propuesta en donde cada colaborador puede seleccionar el proyecto de una organización social que sea de su interés y, así, colaborar activamente. Tiene como base los 4 ejes distintos: El primero se denomina "Compartir conocimiento" mediante el cual se brinda la posibilidad a los colaboradores que

formen parte de programas en donde puedan aportar su saber y brindar formación a las personas que lo necesiten. Bajo este eje se encuentran los programas de Educación e Inclusión Financiera, pero también se pueden sumar a talleres o capacitaciones que brinde alguna organización social en donde el colaborador pueda aportar su conocimiento. El segundo eje se denomina "Desarrollar talento" en el cual, se brindan mentorías y acompañamiento a talentos de los programas de inclusión. Por ejemplo, el programa de mentorías a becados de Potenciamos tu Talento. "Participar en PRIAR", el programa de voluntariado con más de 23 años de trayectoria forma parte del tercer eje. Así, los colaboradores realizan acciones a favor de alguna institución de bien público, con el objetivo de dejarles capacidades instaladas que les permitan desarrollarse y generar impactos positivos. Finalmente, "Cuidar el planeta" es el cuarto eje, donde se busca restaurar ecosistemas, promover la conciencia ambiental y fomentar hábitos sostenibles, como la plantación de árboles nativos en el Bosque Galicia.

De esta forma los colaboradores no solamente acompañan un proyecto, sino que se transforman en parte activa del impacto positivo social y ambiental.

## Oportunidades que cambian vidas El impacto transformador del programa de becas de Galicia

A través de esta iniciativa, que la entidad financiera lleva adelante desde 2008, jóvenes talentosos y de bajos recursos lograron hacer una carrera universitaria y cambiar su futuro. Carla Acosta tiene 25 años y acaba de egresar de Ingeniería Agronómica en la Universidad Nacional de Cuyo, convirtiéndose en la primera de su familia en alcanzar un título universitario. Con el diploma en la mano, sus ojos brillan de emoción mientras conversa con otros jóvenes del programa Potenciamos Tu Talento de Galicia. Como ella, los 15 graduados de la camada 2025 fueron los protagonistas del 18° Encuentro Anual, del programa de becas universitarias y mentorías que acompaña a 165 jóvenes de todo el país a alcanzar su sueño de convertirse en los primeros profesionales de sus familias. "Gracias a la beca pude concentrarme

en mis estudios y confiar en mis capacidades. El acompañamiento de mi tutora fue clave en los momentos más difíciles”, revela la reciente Ingeniera.

Desde su creación en 2008, Potenciamos Tu Talento acompañó a más de 700 jóvenes de 11 provincias del país, en articulación con 22 organizaciones sociales especialistas en educación. El programa no solo otorga un estipendio económico, sino que asegura un acompañamiento tutorial personalizado durante toda la carrera. Ese apoyo académico y profesional resulta clave para que los becados puedan sostenerse en momentos difíciles y llegar a la meta. Como parte de su evolución, también ofrece experiencias que fortalecen la empleabilidad. Hasta el momento, 102 jóvenes realizaron prácticas profesionales en Galicia y el 54% continúa hoy trabajando en la organización, cerrando así el círculo entre educación, acompañamiento e inserción laboral.

La jornada de este año sumó nuevas propuestas que amplían la estrategia del programa. Se presentó el Galicia Talent Meet, un espacio donde los becados pudieron conectarse con líderes de la organización, conocer de cerca la cultura Galicia y formarse en temas de educación financiera y marca personal. También se lanzó el Programa de Mentorías Galicia, en el que 50 líderes de la organización acompañan a 50 jóvenes en su desarrollo profesional. Estas iniciativas consolidan un modelo integral que busca potenciar el talento y acercar a los estudiantes a herramientas concretas para fortalecer su futuro laboral.

Uno de los momentos más emotivos de la jornada fue el panel integrado por líderes de Galicia que, diez años atrás, fueron parte de Potenciamos Tu Talento. Sus testimonios dieron cuenta del valor de esta oportunidad en sus trayectorias profesionales y personales, y mostraron cómo el impacto del programa se proyecta en el tiempo. La jornada incluyó además un bloque especial sobre talento del futuro, donde los jóvenes compartieron sus perspectivas sobre el mundo laboral, y una dinámica facilitada por equipos de Talento, HRBPs y mentores Galicia. A través de legos, trabajaron juntos las competencias y habilidades clave para dar sus primeros pasos en la inserción laboral.

Constanza Gorleri, Gerente de Susten-



*“Galicia reafirma que la educación es una prioridad y que invertir en el desarrollo del talento joven no solo cambia trayectorias individuales, sino que multiplica oportunidades para familias, comunidades y para el país”*



tabilidad de Galicia, destacó que: “Hoy celebramos la posibilidad de que estos jóvenes hayan podido alcanzar sus sueños. Nos llena de orgullo verlos tan comprometidos con su formación. El verdadero valor del programa reside en el acompañamiento integral durante toda la etapa universitaria, que demuestra cómo la educación transforma realidades”

#### Educación como prioridad

Con más de 18 años de trayectoria, Potenciamos Tu Talento se consolida como una de las iniciativas educativas más importantes de Galicia. En alianza con organizaciones como Mujeres 2000, Demos, Fonbec, Liga Educación, Brazos Abiertos, Agrupar, Anpuy, Germinare, Bisblick, Fundación León, Reciduca

entre muchas otras, sigue ampliando su alcance y profundizando su impacto en todo el país. A su vez, Galicia impulsa en conjunto con la UBA el programa Becas +Futuro, destinado a estudiantes que comienzan la universidad y que, además de apoyo económico, acceden a herramientas de educación financiera para planificar su futuro.

Con estas acciones, Galicia reafirma que la educación es una prioridad y que invertir en el desarrollo del talento joven no solo cambia trayectorias individuales, sino que multiplica oportunidades para familias, comunidades y para el país

# Honda Motor Argentina

## Compromiso con la educación, concientización y prevención vial



La compañía reafirmó su compromiso con la educación, concientización y prevención vial, siendo la única empresa privada del sector que fue parte del encuentro.

Honda Motor de Argentina participó de la más reciente Asamblea Plenaria del Consejo Federal de Seguridad Vial (CFSV) que se llevó a cabo en Posadas, Misiones, donde autoridades nacionales y provinciales de 24 jurisdicciones debatieron políticas públicas para reducir la siniestralidad en el país y garantizar caminos más seguros. En este marco, Honda fue la única empresa privada del sector invitada y expositora, consolidando su rol como aliado estratégico en materia de seguridad vial.

En su presentación, la compañía compartió los principales programas que lleva adelante en Argentina a través de su departamento de Safety, entre los que se destaca Conciencia en Movimiento, una iniciativa única que involucra a toda la red de concesionarios Honda del país. Este programa certifica a instructores para que cada entrega de motocicletas esté acompañada por una charla de seguridad, ejercicios prácticos de manejo (slalom, equilibrio, frenado) y materiales de apoyo como trípticos y contenidos digitales accesibles. De esta manera, los clientes re-

ciben no solo un vehículo, sino también herramientas concretas para conducir de manera responsable y segura desde el primer día.

Además, Honda desarrolla cursos de manejo seguro, capacitaciones en empresas, charlas en escuelas y universidades, cursos de manejo, clínicas, entre otras actividades. Todas estas acciones forman parte de un plan global de la empresa cuyo objetivo es alcanzar cero colisiones fatales para 2050.

La participación en el CFSV se enmarca en la adhesión de Honda al Pacto de Seguridad Vial impulsado por la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), siendo la primera empresa en sumarse a esta iniciativa que busca articular esfuerzos entre el sector público y privado para promover un cambio cultural hacia una movilidad más segura.

“Para Honda, la seguridad en el tránsito es una responsabilidad compartida. Estar presentes en la Asamblea Federal de Seguridad Vial nos permite reafirmar nuestro compromiso de trabajar junto a autoridades y comunidades para construir un futuro más seguro en la movilidad”, señaló Martín Montenegro, Instructor de manejo de la empresa.



*“Para Honda, la seguridad en el tránsito es una responsabilidad compartida. Estar presentes en la Asamblea Federal de Seguridad Vial nos permite reafirmar nuestro compromiso de trabajar junto a autoridades y comunidades para construir un futuro más seguro en la movilidad”*

# Gerdau Argentina puso en marcha la acería más moderna del país



Ricardo Diab, Guillermo Maglieri, Julio Bitelli y Adriano Botelho



**G**erdau, una de las principales productoras de aceros largos de América Latina, con más de 124 años de trayectoria y presencia en Argentina desde 1998, puso en marcha en Pérez (Santa Fe) la acería más moderna del país, marcando un antes y un después para la siderurgia nacional: fue la primera construcción de una planta de estas características en más de 40 años. Con una inversión de 250 millones de dólares, incorporó tecnología de última generación y los más altos estándares de eficiencia energética, seguridad y compromiso ambiental.

Actualmente, la planta involucra a más de 1.700 personas entre empleos directos e indirectos, de los más de 5.600 que forman parte de toda la operación de Gerdau en Argentina, generando un fuerte impacto económico y social en la región. Desde su llegada al país, la compañía ha contribuido de manera sostenida al desarrollo industrial a través de inversiones, generación de empleo calificado y la producción de acero de alta calidad, fortaleciendo la cadena de valor local.

Durante la visita, el Embajador conoció los avances de Gerdau en innovación, sustentabilidad y compromiso comunitario.

*“Es muy claro que Gerdau trabaja al 100% en esos objetivos, con una integración ejemplar”*

En este marco, se destacó la reciente certificación como Empresa B, un reconocimiento internacional que acredita el cumplimiento de altos estándares sociales, ambientales y de transparencia. Este sello consolida el compromiso de la compañía de demostrar que es posible combinar el crecimiento industrial con responsabilidad social y ambiental, construyendo junto a las comunidades y la cadena de valor una industria más inclusiva, innovadora y sostenible.

“Este tipo de encuentros nos permite mostrar nuestras capacidades productivas y nuestra visión de una industria más sostenible, que nos impulsa a seguir apostando por el desarrollo industrial de Argentina y

región”, destacó Guillermo Maglieri, director ejecutivo de Gerdau Argentina y Uruguay. Por su parte, el Embajador expresó: “Me impresionó la capacidad tecnológica de la planta y el fuerte compromiso con el cuidado ambiental. Es muy claro que Gerdau trabaja al 100% en esos objetivos, con una integración ejemplar. Para mí es un orgullo ver cómo se concreta ese trabajo conjunto y cómo se convierte en un ejemplo de lo que brasileños y argentinos pueden lograr unidos”.

El Embajador Bitelli estuvo acompañado por el Consejero Político de la Embajada de Brasil Adriano Botelho y el Cónsul Honorario de Rosario, Ricardo Diab.

## BMW GROUP

### SE INSTALARON 6 PUNTOS DE CARGA PARA ABASTECER VEHÍCULOS ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS ENCHUFABLES



**E**n su firme estrategia de promover la apertura de tecnologías de impulsión y desarrollar la electromovilidad en el país, BMW Group Argentina comunica la instalación de seis puntos de carga para abastecer a vehículos eléctricos e híbridos enchufables.

Ubicados en prestigiosas y estratégicas locaciones de las zonas norte y oeste del Gran Buenos Aires y la Costa Atlántica, los cargadores colocados en conjunto con Chargebox complementan al wallbox ya disponible en el estacionamiento del Restaurante Selquet de CABA y pueden ser utilizados por cualquier cliente de esta red de carga.

No obstante, los usuarios de vehículos BMW y MINI eléctricos o híbridos enchufables contarán además con membresías gratuitas de hasta 220kw de carga en la red Chargebox, y todos los propietarios de BMW y MINI podrán acceder a descuentos en la instalación de equipos y productos de esta compañía.

“Nos enorgullece colaborar con el proceso de electrificación de nuestro mercado poniendo a disposición puntos de carga para nuestros vehículos BMW y MINI. Desarrollados en conjunto con Chargebox, cuya red de carga es la más extensa del país, nos permiten brindar cada vez mejores soluciones para los distintos tipos de propulsiones electrificadas”, resaltó Ivana Dip, CEO & Managing Director

de BMW Group Argentina.

BMW Group Argentina promueve actualmente una estrategia de apertura de tecnologías con vehículos eléctricos, híbridos enchufables, híbridos ligeros y a combustión. Dentro de su gama electrificada destacan en el país modelos como la BMW iX2, 100% eléctrica, o los híbridos enchufables BMW 550e, BMW X1 xDrive25e y el recientemente lanzado BMW M5, que se sumaron en el último tiempo a productos ofrecidos previamente como los BMW 330e y BMW X3 xDrive30e.

**La lista completa de cargadores se reproduce a continuación:**



Kansas Pilar	Gran Buenos Aires	Pilar	Ruta Panamericana Ramal Pilar Km 43.5	22 KW
Kansas Acassuso	Gran Buenos Aires	San Isidro	Av. del Libertador 15089	22 KW
Remeros Plaza	Gran Buenos Aires	Tigre	Av. Sta. María de las Conchas 4711	22 KW
Kansas Nordelta	Gran Buenos Aires	Nordelta	Av. Agustín M. García 6550	22 KW
Cariló Golf	General Madariaga	Pinamar	Ñandú 964	22 KW
Thays Parque Leloir	Gran Buenos Aires	Parque Leloir	Av. Martín Fierro 3361	22 KW

# CNH INDUSTRIAL

## LA MARCA ES TOP 3 EN INNOVACIÓN EN BRASIL Y LA MÁS INNOVADORA DEL SECTOR



Pionera en innovación para la agroindustria, la construcción y los servicios financieros, CNH se posicionó entre las tres primeras empresas de las 150 más innovadoras del país y obtuvo el primer puesto en el sector automovilístico y de vehículos pesados en los premios Valor Inovação, los más importantes de Brasil en este ámbito. Este es el mejor resultado de la empresa en la clasificación del premio, donde figura entre los primeros puestos desde 2019. Es la cuarta vez consecutiva que lidera su categoría. Innovar con un enfoque en el cliente de sus marcas Case IH, New Holland, New Holland Construction y CASE Construction Equipment marcó la diferencia en el logro.

“Más allá de estar entre los destacados, CNH ha superado sus resultados cada año, lo que confirma el compromiso de nuestro equipo con esta agenda, que se trata de forma prioritaria y estratégica dentro de nuestra empresa. En un contexto global que nos plantea tantos desafíos, entendemos que la innovación es el ca-

mino para crear soluciones para el negocio y la sociedad”, afirmó el presidente de CNH para América Latina, Rafael Miotto, reforzando la presencia transversal de la innovación en la empresa.

CNH invierte globalmente más de 900 millones de dólares al año en I+D y mantiene una cultura que valora al cliente, el conocimiento colectivo y la colaboración en toda la cadena de producción. El 2025 fue el de mayor número de lanzamientos de la empresa, tanto en Case IH como en New Holland.

La empresa ha incorporado la inteligencia artificial de forma estratégica para impulsar la eficiencia, la sostenibilidad y la seguridad en sus operaciones y productos. En la planta de Curitiba, la gestión ergonómica basada en inteligencia artificial ha mejorado considerablemente la experiencia de los operarios y ha acelerado las evaluaciones ergonómicas en un 75%. En e-commerce, la empresa lanzó una funcionalidad innovadora que permite buscar piezas a través de fotos, agilizando el proceso de compra y reduciendo los

*“Más allá de estar entre los destacados, CNH ha superado sus resultados cada año, lo que confirma el compromiso de nuestro equipo con esta agenda, que se trata de forma prioritaria y estratégica dentro de nuestra empresa.”*

errores. En Agrishow, presentó el robot M.A.I.A./G.U.I.A., equipado con IA. En Buenos Aires, como parte de su estrategia de innovación abierta y colaborativa, CNH se incorporó recientemente al Parque de Innovación. Este polo tecnológico reúne a empresas, universidades y startups para potenciar proyectos disruptivos. La iniciativa consolida el compromiso de la compañía con los ecosistemas estratégicos de América Latina, especialmente aquellos orientados al fortalecimiento del sector agroindustrial, y se alinea con su objetivo de brindar soluciones en áreas clave como la productividad, la sustentabilidad, la tecnología y la gestión.

# FORD

## LA PLANTA PACHECO CELEBRÓ LAS 3.500.000 UNIDADES PRODUCIDAS

La Planta Pacheco de Ford celebró la producción de 3.500.000 unidades en total, abarcando todos los modelos fabricados en sus instalaciones desde su inauguración en 1961 consolidándola como un centro manufacturero estratégico en la región.

Con el firme compromiso de satisfacer las demandas de los consumidores de Argentina y la región, Ford continúa invirtiendo en Planta Pacheco, para continuar ofreciendo productos de vanguardia y empleo de calidad.

Recientemente, la automotriz anunció una expansión de su programa de inversiones a 700 millones de dólares.

A lo largo de sus más de seis décadas, la Planta de Ford en Pacheco ha visto salir de sus líneas de producción vehículos que han dejado una huella imborrable en la memoria de los argentinos como el Falcon, la F-100, el Fairlane, el Taunus, el Sierra, la Ranger, Escort, Focus, Orion y, por supuesto, la Ford Ranger, cuya producción nacional se inició en 1996. Esta diversidad de modelos a lo largo del tiempo demuestra la capacidad de adaptación y la excelencia de la Planta de Pacheco.

Dentro de este impresionante volumen, el pickup Ranger representa aproximadamente un tercio del total, jugando un rol fundamental. Cabe destacar que, este año la Nueva Ranger celebró su 30° aniversario en Argentina exhibiendo diferentes generaciones de Ranger en Planta Pacheco, y a su vez, el evento fue acompañado del anuncio de producción de Ranger Cabina Simple y Chasis para Sudamérica, que se lanzarán en el primer semestre del 2026.

La Planta Pacheco se destaca como un centro de producción clave para Ford a nivel mundial, siendo la única planta en la región que abastece a numerosos mercados de América Latina, exportando aproximadamente el 70% de su producción.

### FORD CELEBRA ESTE LOS 60 AÑOS DE LA TRANSIT

La VAN que nació en Europa y se ha convertido en la más vendida del mundo, con más de 13 millones de unidades producidas hasta hoy. Conocida por su robusta capacidad como herramienta de trabajo, también ofrece varias versiones para atender las necesidades de diferentes tipos de negocios.



### NUEVA TERRITORY



*“Con el firme compromiso de satisfacer las demandas de los consumidores de Argentina y la región, Ford continúa invirtiendo en planta de Pacheco.”*

Ford lanzó la campaña de presentación del Nuevo Territory, la versión actualizada del SUV que ya comenzó a venderse en Argentina con renovaciones en el diseño, y mejoras en la tecnología y el confort. La campaña comenzó a difundirse en Argentina a partir de finales de julio, así como también en los otros países de la región donde se comercializa (Brasil, Colombia, Chile y Perú). El Nuevo Territory representa una gran evolución en estilo, equipamiento y acabado interior, que ahora es el más espacioso del segmento y aún más tecnológico y sofisticado. Todo esto se traduce en actitud, y eso está muy bien expresado en esta campaña”, afirma Marcel Bueno, director de Marketing de Ford Sudamérica.



# HONDA MOTOR CO

## NUEVA HONDA HR-V

**H**onda Motor de Argentina presentó la nueva Honda HR-V, un modelo que desde su primera generación revolucionó el segmento de los SUV y se consolidó como un verdadero referente por su calidad, seguridad y sofisticación.

La nueva HR-V introduce novedades en su diseño y prestaciones que refuerzan su competitividad en el mercado. En el interior, ofrece un estilo mucho más funcional y sofisticado, con mejoras en la ergonomía y la consola central, la adopción de puertos USB-C y cargador inalámbrico en el lado del acompañante además de una nueva pantalla multimedia, que brinda una experiencia más moderna, e incluye la actualización de la cámara de marcha atrás.

La HR-V llega a la Argentina en dos versiones LX y EXL que ofrecen diferentes niveles de equipamiento, adaptándose a las necesidades de cada cliente.



### Fastport una solución de micromovilidad

Se trata de una nueva unidad de negocio B2B de Honda en Estados Unidos y está liderada por un argentino. Su primer producto, Fastport eQuad, un innovador vehículo eléctrico creado especialmente para circular en ciclovías y optimizar la logística urbana, ya fue distinguido con el premio internacional "Red Dot: Best of the Best 2025" por su innovador diseño. Desde su nacimiento en julio de 2023, el proyecto Fastport está liderado por José Wyszogrod, un argentino de larga trayectoria en la compañía, lo que pone en valor la participación del país en proyectos de innovación con impacto global dentro de Honda. La producción está proyectada para comenzar a fines de 2025 en el Honda Performance Manufacturing Center en Ohio (EE.UU.), con una fabricación en gran escala.

### Fastport eQuad: tecnología, seguridad y comodidad

Impulsado por las baterías intercambiables Honda Mobile Power Pack (MPP) y con funciones de vehículo definido por software (SDV), el Fastport eQuad permite a las empresas afrontar los desafíos de la congestión urbana y responder a la creciente demanda de entregas rápidas y frecuentes. programada para el verano de 2026.



*La producción está proyectada para comenzar a fines de 2025 en el Honda Performance Manufacturing Center en Ohio (EE.UU.), con una fabricación en gran escala*

# MERCEDES BENZ

## LA MINERÍA IMPULSA SU DESARROLLO CON CAMIONES MERCEDES-BENZ

**E**n la minería, el transporte cumple un rol central para movilizar toneladas diariamente en terrenos exigentes, donde la eficiencia y la disponibilidad son esenciales: cada camión sostiene operaciones que, muchas veces, funcionan las 24 horas sin pausas.

Para atender estos desafíos, la compañía, junto a su concesionario oficial Rolcar, que opera estratégicamente en el norte del país, brinda asistencia técnica y capacitación en terreno, acompañando a cada cliente de manera personalizada y adaptando el mantenimiento y la formación de conductores y técnicos a las particularidades de cada operación y sector productivo.

"En la minería no hay margen para paradas. Por eso trabajamos junto a nuestros clientes para ofrecer soluciones reales, adaptadas a las condiciones extremas de cada operación. El taller móvil es un ejemplo concreto, llevamos nuestros servicios hasta el corazón del trabajo para que cada camión siga en movimiento", expresó Paula Díaz, Gerente de Servicios al Cliente y Conectividad de Mercedes-Benz Camiones y Buses.

Como parte de esta estrategia, la compañía implementó un Taller Móvil in situ, montado sobre un Atego 1726 4x4 adaptado a las exigencias de la actividad minera en Catamarca.

Paralelamente, en la mina se llevó a cabo el programa Truck Training, donde conductores y técnicos trabajaron durante tres jornadas aprendiendo a optimizar el rendimiento del Atego y otros modelos.



*En la minería no hay margen para paradas. Por eso trabajamos junto a nuestros clientes para ofrecer soluciones reales, adaptadas a las condiciones extremas de cada operación*



### MERCEDES-BENZ CAMIONES Y BUSES CELEBRA LAS 9.000 PIEZAS REMAN ENTREGADAS

Crece el éxito de la primera y única planta de Reman del país. Los motores y cajas de velocidades REMAN son elegidos por su calidad original, eficiencia en tiempos de entrega y contribución con el medio ambiente.

Luciano Maiolino, Gerente de Venta y Marketing de Postventa, expresó: "Superar las 9.000 piezas remanufacturadas es un reflejo directo de la confianza de nuestros clientes y de la calidad de nuestro equipo. REMAN es una propuesta única en el mercado argentino, y nos permite acompañar a nuestros clientes de camiones y buses con una solución eficiente y confiable."



# NISSAN ARGENTINA

## EL BLANCO MARCA TENDENCIA: EL COLOR QUE CONQUISTA EL PORTFOLIO DE NISSAN EN ARGENTINA



La elección del color de un vehículo va más allá de lo estético. Para muchos usuarios, representa una declaración de identidad, un gesto que sintetiza funcionalidad y carácter. Además de su impacto visual, el color influye en la percepción de modernidad, limpieza o sofisticación, y puede convertirse en un factor decisivo al momento de comprar un auto. Analizar las preferencias cromáticas permite, así, tomar el pulso de las tendencias que marcan el comportamiento del consumidor local.

En este contexto, el blanco se consolida como la tonalidad más elegida dentro del portfolio de Nissan en Argentina. En 2025, este color representó el 45,8% de las unidades comercializadas por la marca en el país, frente al 42,7% registrado en 2024. El crecimiento refleja una inclinación cada vez más clara hacia un estilo visual que combina sobriedad, tecnología y elegancia. "En 2025, casi 1 de cada 2 vehículos Nissan vendidos en Argentina fue blanco. El 45,8% de nuestras entregas correspondieron a esta tonalidad, lo que representa un crecimiento de más de 3 puntos porcentuales frente al año anterior. Con este resultado, Argentina se posiciona entre los mercados de la región con mayor preferencia por el



blanco dentro del portfolio de Nissan", señaló Gastón Forbes, Gerente de Producto de Nissan Argentina.

La preferencia por el blanco no es azarosa. Esta tonalidad suele asociarse con innovación, pureza y diseño contemporáneo, atributos alineados con la propuesta de Nissan. Además, destaca las líneas de los vehículos, acentuando la silueta y los detalles de cada modelo. Desde el punto de vista funcional, ofrece ventajas como una mayor visibilidad en ruta, buena respuesta frente al calor y una percepción constante de prolijidad.

*"En 2025, casi 1 de cada 2 vehículos Nissan vendidos en Argentina fue blanco. El 45,8% de nuestras entregas correspondieron a esta tonalidad, lo que representa un crecimiento de más de 3 puntos porcentuales frente al año anterior."*

# SCANIA

## ENTREGA DE UNIDADES



Con base en Termas de Río Hondo, la empresa sumó 10 unidades de la nueva gama Scania Super, con el objetivo de reducir costos operativos y optimizar el rendimiento en el traslado de cargas refrigeradas y bebidas. Scania entregó 10 unidades Super R500 6x2 a Transporte Manlla, con el objetivo de mejorar la eficiencia de sus operaciones en el norte del país y en los envíos de carga refrigerada hacia la Patagonia. Con esta adquisición, la empresa familiar suma un total de 25 unidades, de las cuales 22 son Scania.

"La expectativa es experimentar el 8% de ahorro en consumo de combustible que ofrece esta nueva línea, lo que representa un beneficio directo sobre nuestra rentabilidad operativa", expresó Juan Antonio Manlla, titular de la compañía, y agregó: "además de la eficiencia, el respaldo humano fue clave para elegir a Scania: siempre nos trataron con cercanía y profesionalismo. En paralelo, las unidades proyectan una imagen sólida frente a nuestros clientes y aportan seguridad en cada viaje".

Los vehículos adquiridos incorporan la última tecnología en seguridad activa a través del sistema ADAS 2.0, que incluye control crucero adaptativo mejorado, alerta de punto ciego, detección de usuarios vulnerables y frenado de emergencia avanzado. También cuentan con suspensión neumática integral, lo que aporta mayor confort de conducción, menor desgaste de neumáticos y una mejor protección de la carga.



*"La expectativa es experimentar el 8% de ahorro en consumo de combustible que ofrece esta nueva línea, lo que representa un beneficio directo sobre nuestra rentabilidad operativa"*

# STELLANTIS

## NUEVOS PEUGEOT BOXER Y CITROEN JUMPER

Stellantis Argentina anunció el lanzamiento de las nuevas generaciones de los utilitarios Peugeot Boxer y Citroën Jumper. Los Boxer. La evolución de estos modelos incluye ahora un nuevo motor Turbo Diésel 2.2 litros Blue-HDi de 140 CV, que se combina con una transmisión manual de seis velocidades y ofrece un torque máximo de 350 Nm, garantizando un excelente equilibrio entre rendimiento, consumo y capacidad de respuesta para los desafíos del trabajo diario.



### Presentaron la Citroën Jumpy y el Peugeot Expert en su versión Mixta

Stellantis Argentina anuncia la renovación de dos referentes de utilitarios dentro del segmento de VANS medianas: Las Nuevas Citroën Jumpy y Peugeot Expert en su versión Mixta, vehículos diseñados para responder a las necesidades de profesionales, pymes y empresas de logística que buscan versatilidad, eficiencia y confiabilidad. La evolución propone la incorporación de un nuevo impulsor Diésel 2,2 L Blue HDI de 150 CV, asociado a una caja manual de 6 velocidades, con un torque máximo de 370 Nm.



### Stellantis inicia en El Palomar la producción de vehículos con tecnología Híbrida

La Unidad Productiva de Stellantis en El Palomar (Buenos Aires) inicia la producción de los Peugeot 208 y 2008 equipados con tecnología híbrida, destinados al mercado brasileño. El Palomar se transforma en la primera planta del mercado de Argentina en producir vehículos electrificados.



### Nuevo Peugeot 308 y Peugeot 308 SW

En Europa, se lanza con una gama completa de sistemas de propulsión electrificados, refinados y eficientes, incluido el Peugeot E-308 100% eléctrico que ahora ofrece hasta 450 km de autonomía.

## DISTINCIÓN PARA HAVAS ARGENTINA

Havas, uno de los grupos de comunicación más importantes del mundo, logró certificarse como uno de los Mejores Lugares para Trabajar™ Mujeres 2025. Great Place To Work®, la autoridad mundial en cultura organizacional, reconoció a Havas en el puesto número 11 del ranking nacional conformado por 50 empresas.

María José Ezquerro, CEO de HAVAS Argentina, afirmó: "Entre todos los rankings que vemos a diario en las noticias, este tiene un especial valor para mí, ya que representa que el trabajo que hacemos de manera constante y firme se ve reflejado en impacto real en Havas, nuestro lugar de influencia profesional, para hacer de la industria y el mundo un lugar más igualitario, equitativo, seguro y de bienestar para las mujeres. Es un logro que me llena de orgullo y satisfacción como líder, como persona y como madre de mujeres".

**Havas Argentina**  
en el puesto #11  
del Ranking  
Mujeres 2025



HAVAS

## NOMBRAMIENTO EN GRUPO INDRA



Marcelo Bernardino ha sido nombrado director de Indra Group en América Latina con el objetivo de acelerar el crecimiento en la región. El nombramiento se enmarca en la expansión internacional prevista en el Plan Estratégico "Leading the Future" de Indra Group, que establece los mercados latinoamericanos como altamente prioritarios para el Grupo.

"El nombramiento de Marcelo Bernardino se inscribe en la nueva estructura organizativa internacional y de gobernanza de Indra Group, creada para acelerar nuestra presencia global con foco en mercados clave como América Latina", ha afirmado Pedro Rodríguez Veiga, director general de Internacional de Indra Group.

## LENOVO Y AMD PRESENTAN NUEVA GENERACIÓN DE NOTEBOOKS

Lenovo y AMD anuncian la llegada de la nueva generación de notebooks equipadas con los procesadores AMD Ryzen™ AI Serie 300, diseñados para ofrecer experiencias de inteligencia artificial premium, máximo rendimiento y eficiencia energética. Esta alianza busca potenciar la productividad, la creatividad y el entretenimiento, acercando al mercado argentino equipos de última generación.

La nueva línea de procesadores Ryzen AI Serie 300 incluye modelos Ryzen AI 7 y Ryzen AI 5, que brindan potencia, autonomía y capacidades avanzadas de IA en notebooks de diferentes segmentos, desde las opciones más premium hasta alternativas más accesibles. Entre las novedades, se destacan los modelos de las líneas de Lenovo Legion, Yoga y IdeaPad, pensados para distintos tipos de consumidores que priorizan velocidad, eficiencia y una experiencia inmersiva e impulsada por la IA.



## MCDONALD'S ABRE SU PRIMER LOCAL EN TANDIL

McDonald's anunció la apertura de su primer restaurante en Tandil, marcando un nuevo hito en su estrategia de crecimiento nacional. El nuevo local, que es el N°228 en Argentina, refuerza el compromiso de la compañía con seguir llegando a más ciudades y acompañando el desarrollo local con una experiencia gastronómica moderna, familiar y de calidad.

"Es un verdadero orgullo abrir este local en Tandil. Sabíamos que la ciudad lo esperaba y lo preparamos con mucho entusiasmo para que cada cliente tenga una gran experiencia. McDonald's quiere ser parte de la vida cotidiana de Tandil, acompañando momentos en familia, con amigos, en la rutina o en una salida especial", expresó Alejandro Crupi, franquiciado de McDonald's en Argentina.



## SAMSUNG



Los innovadores aires acondicionados Split Inverter de Samsung fueron diseñados para brindar confort, salud y eficiencia energética durante todo el año. Gracias a su tecnología Digital Inverter, mantienen la temperatura deseada de forma constante sin los encendidos y apagados tradicionales, lo que mejora la durabilidad del equipo y promueve un uso más sustentable, acompañado por la garantía de 20 años en el compresor.

Además, incorporan modos avanzados de uso pensados para la vida cotidiana: Fast Cooling que enfría hasta un 16 % más rápido que los modos convencionales y Good Sleep que ajusta automáticamente la temperatura para garantizar un descanso óptimo.

## NACE SANTA FE BIO PARA LA PRODUCCIÓN DE COMBUSTIBLES RENOVABLES PARA LA AVIACIÓN

El directorio de YPF SA aprobó la creación de Santa Fe Bio para la producción y comercialización de bio-combustibles de última generación. La producción se orientará fundamentalmente a SAF (Sustainable Aviation Fuel) para la aviación y alternativamente a HVO (Aceite Vegetal Hidrotratado), con propiedades similares a las del gasoil.

Con una inversión estimada en 400 millones de dólares, que se prevé será estructurada mayoritariamente por financiamiento del proyecto, Santa Fe Bio aprovechará la infraestructura existente en la refinería de San Lorenzo, donde se instalará una planta de pretratamiento de materias primas y la Biorrefinería de última generación. También, se adecuarán instalaciones del complejo industrial para llevar adelante la producción. El proyecto se desarrollará en dos fases y se prevé la aplicación al RIGI.

Estos bio-combustibles se producirán a partir del procesamiento de aceites vegetales y residuos, grasas animales, entre otros.



# Multiplicando nuestro impacto

# ELLA ESTÁ PARA VOS TODOS LOS DÍAS. NOSOTROS TAMBIÉN.



SALÍ SIEMPRE PROTEGIDO

25%

EN TU COBERTURA  
DE **RESPONSABILIDAD  
CIVIL**



**Consultá hoy mismo  
con tu Productor Asesor de Seguros**

**EL VALOR DE  
DAR RESPUESTA**



**SANCOR  
SEGUROS**

**MOTO**

Nº de inscripción en SSN  
0224

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gov.ar/ssn](http://www.argentina.gov.ar/ssn)



**SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN