

COMO AMPLIAR EL MERCADO DE CAPITALES

AÑO 27 - N°164 - 200.-

alzas & bajas

EN EL MERCADO DE CAPITALES

27° ANIVERSARIO

Bancos y fintech

**IDEAS
PARA MEJORAR
ARGENTINA**

INVERSIONES POSTPANDEMIA

A large oil pumpjack is silhouetted against a bright, low sun, creating a lens flare effect. The scene is set in a vast, flat landscape under a hazy, orange-tinted sky. The pumpjack's long arm extends diagonally across the frame.

ENERGÍA RESPONSABLE

#HoyMásQueSiempre

Mantenemos las operaciones en forma segura
y abastecemos de petróleo, gas natural y combustibles
para que el país siga en marcha.

Pan American
ENERGY

Energía responsable

PAN-ENERGY.COM

Director Editorial

Raúl Giberman
r.giberman@alzasybajas.com.ar
+54 9 11 4071 6377

Publicidad

+54 11 4522 2682

Diagramación

María Martínez

Colaboraciones

Gabriel Castro

Informes de entidades

Economática
IAMC (Instituto Argentino
Mercado de Capitales)
FicScr

Suscripciones

Administración – Suscripciones
Alejandra Sanchez
suscripciones@alzasybajas.com.ar
Coronel Diaz 2241 Piso 10 "D" – (1425) - CABA
WhatsApp 11-6435-9400

DOSIS ACONSEJADA

Este medio, tomado en dosis normales, no posee contraindicaciones. Todo exceso, al tergiversar, mal utilizar las opiniones vertidas, o interpretar indebidamente el alcance previamente estimado por los editores, es riesgo exclusivo del interesado. Se trata de una revista de opinión, la que puede caer en equivocaciones, o posiciones rebatibles. La Dirección puede, o no, compartir conceptos de los columnistas, aunque no ejerce censura alguna. Por tanto, no se responsabiliza por las mismas.

Alzas & Bajas

editada por Publicitaria del Sur S.A.

Reg. de la Propiedad Intelectual en trámite
Impreso en Taddeo Hnos. S.R.L.

Entre la incentidumbre y la esperanza

En líneas generales los análisis y pronósticos de expertos, empresarios, economistas, funcionarios oficialistas y de la oposición, trazan un panorama ciertamente preocupante con respecto a nuestro país, en el corto y mediano plazo y algunos llevan este pesimismo mucho mas allá.

Entonces pensamos que en lugar de lamentarnos y afligirnos por tales pronósticos podemos pensar en ideas superadoras que nos acerquen luces mas alentadoras, no como simple voluntarismo, sino basada en la potencialidad que nuestro país ofrece y que muchos otros envidiarían.

No por repetido es menos cierto que tenemos enormes recursos naturales y humanos.

La dirigencia política en general no ha estado a la altura de las circunstancias y está en deuda con la sociedad.

Todos veríamos con beneplácito signos de austeridad para que el esfuerzo no lo hagan solamente los ciudadanos.

Los ejemplos vienen de arriba hacia abajo y hasta el momento no se perciben.

Decidimos convocar a referentes de distintos ámbitos detrás de una idea COMO MEJORAR ARGENTINA

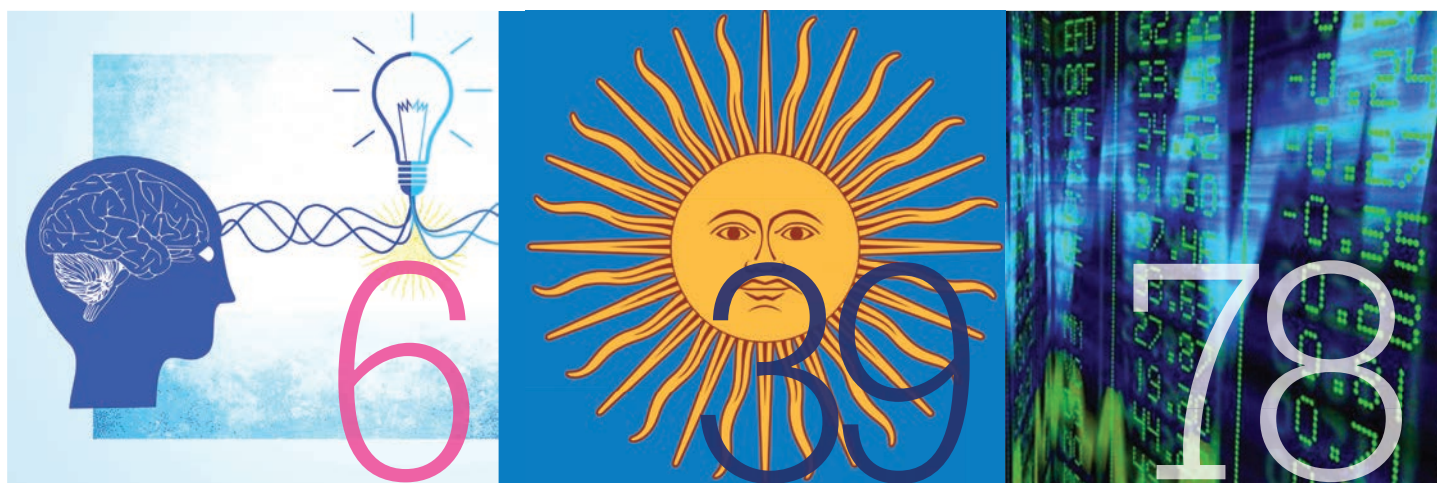
Esperamos que estos aportes sirvan para apreciar el futuro con una mejor perspectiva.

Raúl Giberman

Director de Alzas y Bajas

Hasta el próximo número.

SUMARIO 164



Por una nueva argentina	6
Cifras	12
Objetivo: dos dígitos	14
Se aceleran cambios en los medios de pago	16
Camara argentina de fintech	19
La actualidad del leasing en argentina	20
5 Ideas para mejorar argentina	22
Sostener una política fiscal consistente	23
Los bancos ya comenzamos un proceso de adecuacion	24
La necesidad de un plan de largo plazo	28
La transformacion digital un aspecto clave para nuestro pais	32
Lo urgente es salud, alimentacion y vivienda	33
Transformarse ágilmente para crecer	34
Eliminar los pensamientos binarios	35
Priorizar el combate a la pobreza	36
Se necesita un proyecto de largo plazo que ofrezca previsibilidad	38
La importancia del uso de fuentes de energia renovables	40
Para superar la crisis, necesitamos entidades empresariales fuertes	41
La educacion es crucial	42
La educacion como prioridad	44
El fruto del trabajo debe ser para quien trabaja y para quien arriesga	46
El camino mas largo comienza con el primer paso	48
El costo o beneficio politico de las reformas económicas	50
Digitalizando procesos: la acelerada transformación de la banca	52
Tendremos un nuevo perfil de cliente bancario	54
Bancos	56
Tecnología	66
Novedades del mundo empresario	72
Empresas y comunidad	76

Tu red de cajeros automáticos mucho más cerca.



Ya contamos con **450 nuevos Cajeros Express instalados** en todo el país.

Podés operar **sin cargo adicional** con cualquier tarjeta de débito.

Somos **la primera red** de cajeros automáticos **NO bancaria** de la Argentina.



YA PODES UTILIZAR CAJERO EXPRESS EN:

Estaciones de servicio de YPF, AXION y SHELL. Empresas de cobro RAPIPAGO, PAGO FACIL, RIPSa, PRONTO PAGO, MULTIPAGO. Sucursales de RIBEIRO, CARREFOUR, VITAL. Casas de Cambio DOS ARROYOS, DAVSA y AUSTRAL. Tarjetas de Crédito CREDI SI, ULTRA, DATA y FAVACARD, BANCO DE DESARROLLO DE JUJUY



Si querés saber más sobre
Cajero Express, escribinos a
info@cajeroexpress.com.ar

Superar la grieta

POR UNA NUEVA ARGENTINA

La consigna es la de exponer ideas sobre qué se debería hacer en Argentina para revertir su constante decadencia de tantas décadas. Claro, hay tantos problemas: democracia, educación, pobreza, pobre crecimiento, y muchísimas otras, uff, tantas áreas para atacar. ¿Cuáles son entonces los puntos más importantes para encarar? ¿Y si el principal fuera uno solo y éste no fuera ninguno de los mencionados?

Argentina y la grieta

Veamos, quién haya destinado aunque sea muy poquito tiempo a leer alguno de mis artículos pasados tendrá alguna idea de cómo pienso. En esta Argentina agrietada, sabrá perfectamente de qué lado estoy.

En los últimos tiempos los dos grupos políticos más importantes también se definían de qué lado de la grieta estaban y contribuían en cada caso a enfatizar los beneficios para la Argentina de mantenerse firmes porque los que estaban del otro lado destruirían a la Argentina. Es decir, dos extremos, la misma estrategia, haciendo lo posible para agrandar la grieta. Aún cuando el gobierno actual pone énfasis comunicacional con el "Argentina Unida", en la práctica toma acciones que permanentemente contribuyen a que los que están del otro lado se sientan muy mal, no hay acción alguna para tratar de unir a los argentinos como dicen pretender.

Algunas pocas voces se alzarán contra la grieta, especialmente en el último tiempo. Pero siendo tan claros los fundamentos o creen-



Por Gabriel Castro
Contador y analista bursátil

cias de uno y otro lado, ¿cómo podríamos pensar en terminar con la grieta?

Una de las características más notorias de los que están de uno y otro lado es que la intransigencia crece permanentemente. La idea de que la posición de mi bando es la verdad absoluta. No se debe negociar porque nuestras consignas son la única verdad. Las convicciones son tan firmes que podrían ser comparables a las diferencias entre árabes e israelíes.

Hace poco (13 de setiembre) Infobae publicó una entrevista

a Emilio Monzó. Tuve interés en tratar de entender su postura, la de una de las figuras importantes dentro de Cambiemos y a quién yo no comprendía. Uno de los políticos importantes, pero con la imagen de ser un enemigo infiltrado.

A poco de leer empiezan a aparecer algunas ideas de su pensamiento: "Siempre tuve tendencia a buscar acuerdos políticos con la oposición", lo que en buen romance se debería entenderse como "negociar con los que están del otro lado de la grieta". Disquisición entre los conceptos de mesura y tibieza. ¿Se puede ser mesurado con los del otro lado de la grieta? Creo que allí decidí dejar de enterarme de qué pensaba Monzó. No valía la pena seguir leyendo.

Una eterna grieta

Si bien el concepto de la grieta luce como algo nuevo, ciertamente ésta tiene cerca de un siglo en Argentina. Se han visto distintas acciones, pero ningún resultado. Peor aún, cada vez la separación se hace más preponderante.

La caída de Hipólito Yrigoyen en 1930 marca claramente una intransigencia entre las posturas

Cuando nadie te decía **leasing**, **NOSOTROS SÍ.**



TCC | THE CAPITA
CORPORATION

CON EL RESPALDO DE
BANCO COMAFI 

En **The Capita Corporation** llevamos 25 años ofreciendo soluciones de financiación que se adaptan a la necesidad de cada empresa o individuo. 25 años facilitándote lo que necesitás para equipar tu negocio o brindar movilidad a tu equipo, y permitiéndote pagarlo mientras lo usás. Además de ser los primeros en decir leasing en Argentina, somos los únicos que brindan servicios asociados a los bienes en leasing.

25 AÑOS | *llegando antes*

de unos y de otros. Desde entonces la historia argentina muestra la fuerza creciente de esa intransigencia, en principio manifestada con golpes de Estado: Uriburu, Ramírez y Farrell, Lonardi y Aramburu, Onganía, Levingston y Lanusse, Videla, Viola, Galtieri y Bignone. Pero la grieta no se aprecia solo por golpes de Estado. La Unión Democrática que intentó competir contra Perón-Quirano con la fórmula Tamburini – Mosca, la versión 1946 del Cambiemos actual, mostraba ya la existencia de dos posiciones muy enfrentadas, un blanco o negro, ya que el mero objetivo era evitar el triunfo de Perón.

Los argentinos decimos que hemos superado los 37 años de el último período democrático (conmemorando la salida del último gobierno militar), pero estos procesos de corte democráticos que dirimen posiciones en las urnas no han logrado superar las diferencias, las que más que seguir vigentes se han exponenciado. En la práctica, las alternancias políticas solo agravan la situación pues cada partido que gana las elecciones intenta mostrar las virtudes de estar de su lado. Y cuando gana la oposición deshace todo para enfatizar las virtudes de su posición. Es decir la mejor forma de no avanzar, el hacer y deshacer constantemente. Continuos procesos de ida y vuelta.

Tampoco los golpistas han cambiado nada a pesar de contar con el pleno poder. Por ejemplo, la proscripción de Juan Domingo Perón a partir de 1955 de nada sirvió y finalmente logró llevarlo a un tercer mandato ungido por casi un 62% del electorado. Y además que su partido fuera el que comandara la mayor parte del período democrático post 1983.

Si el peronismo fuese el problema por sí solo, los gobiernos de Illía, Alfonsín, De la Rúa o Macri no han ayudado a un cambio más allá del efecto temporal. Peor aún, quizás ayudaron al triunfo de la oposición con un espaldarazo del electorado para dar marcha atrás con los cambios introducidos. Lo mismo ha sucedido con gran parte de los cambios realizados por

Lograremos la antigrieta

Carlos Saúl Menem, con líneas de acción claramente contrarias a las sostenidas por su partido.

En resumen, ni los militares ni la democracia han logrado gobiernos y oposiciones con diferencias medidas. ¿No habrá entonces solución posible?

Se dice que la pobreza y la mayoría de un electorado con bajos niveles de educación son las culpables por la facilidad del voto prebendario. Y tantos otros problemas. Pero éstos y tantos de los demás posibles culpables no lucen como solucionables de corto plazo. Y si no hay un acercamiento el tiempo irá agravando los problemas. ¿Qué hacer?

¿Acercar posiciones tan disímiles será posible? No es fácil. Pero el que sea difícil no es lo verdaderamente importante. Lo importante es el acercamiento, sino será la destrucción.

Grietas hay por doquier en este mundo, muchas lucen con posiciones irreconciliables. Pero afortunadamente hay ejemplos, como los acuerdos de Egipto e Israel que parecían imposibles. Y ¿qué decir de otro acuerdo que parecía imposible en Argentina con el Partido Radical, la Coalición Cívica, el PRO y una porción minúscula del Justicialismo unidos?.

Lamentablemente esta coalición ha sido una mera unión electoral en contra del Kirchnerismo (la grieta). Han faltado acuerdos que dejen más claro la posición frente a determinados aspectos. Un acuerdo largoplacista.

Da la sensación de que podría unir a otros disidentes peronistas. Pero todo indica que eso solo se buscó desesperadamente previo a las elecciones pasadas y no se siguió –aparentemente– avanzando. Nuevamente con el objetivo

meramente electoralista. Pero no se buscó o logró unir a partidos minoritarios quizás con ideas más afines.

Es decir, la contienda no termina. Sin un acuerdo marco, que incluya a un porcentaje mayoritario Argentina jamás progresará, continuará yendo y viniendo en el círculo vicioso.

Uno no puede ser iluso de pensar que quien detenta el poder o tenga presunción de liderar gran parte del tiempo, el Kirchnerismo, aceptará condiciones de la oposición. Por eso es probablemente un mejor camino inicial es que la oposición, que ya ha logrado una adhesión de importancia sea la que haga el esfuerzo de crecer, acordando objetivos. E ir acordando con la oposición en todos los aspectos que sean factibles.

Finalmente hube de volver al artículo de Infobae a leer las opiniones de Monzó. Pero ahora, en otro artículo de ese mismo diario del 1 de noviembre aparece una entrevista al desaparecido Iturbey. Él deja en claro que siendo opositor al Kirchnerismo se rehusó a formar parte de Juntos por el Cambio porque se niega a la grieta y reconoce que ese es el problema más importante.

¿Iremos a un período de mayor grieta o a uno más anti-grieta? Parte de las diferencias internas dentro de Juntos por el Cambio están claramente ahora con este dilema.

Las negociación, una práctica continua durante toda la vida

El negociar forma –o debería formar– parte de la vida misma de cualquier ser humano. Se negocia casi toda la vida: con los padres, la pareja, los hijos, los amigos, los profesores, los alumnos, los jefes, los empleados, los clientes, El fomentar la grieta es la anti negociación, es el “esto es así y se acabó”.

Quizás el apostar a la grieta sea una buena estrategia cortoplacista que sirva a cada parte como identificación. Pero una contienda con el corazón, un Boca-River, no será fructífera en el mediano y largo plazo.

A woman with curly brown hair and glasses, wearing a white top and a blue beaded necklace, is smiling and looking at a tablet. A young boy with blonde hair and glasses, wearing a white shirt, is pointing at the tablet and smiling. They are sitting on a blue and white patterned surface.

Cuando le damos sentido a la
tecnología vivimos otro tipo de conexiones.
Pasamos de la selfie, a la foto grupal.
De chatear, a conversar.
De los Me gusta, a los me gustás.
Y en vez de compartir stories,
compartimos historias.

**Es cuando las conexiones
se vuelven más humanas.**

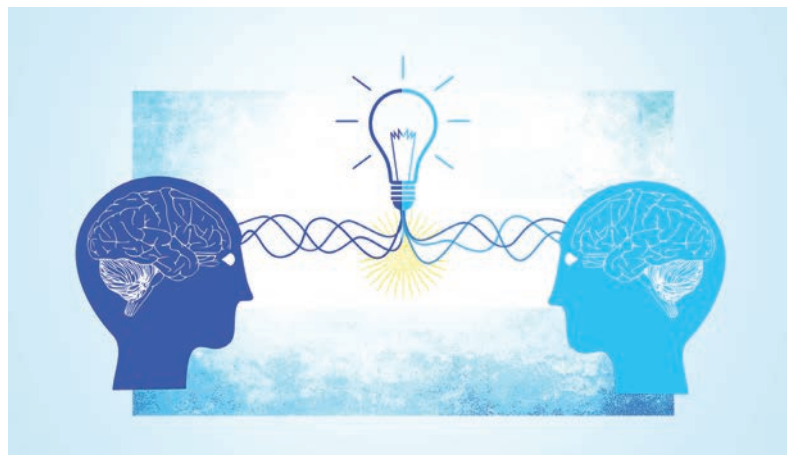
www.movistar.com.ar

Se supone que se requiere negociar en aquellos aspectos en que las partes tienen ideas o intereses opuestos. Por ello no es necesario aclarar que el negociar no será nada sencillo. Lo importante no es que no sea fácil, lo importante es si es o no necesario. Si hay o no otro camino. Las marchas y contramarchas desde tantas décadas en la Argentina muestran a las claras de que es algo necesario.

El negociar es muy complicado en un mundo que es cada vez más complejo. Las redes facilitan enormemente la comunicación, la involucración de muchos ciudadanos. Y también colabora a acentuar la intransigencia.

Para los que estamos del lado de la educación, del esfuerzo, del trabajo, del mérito, de la propiedad privada, sueña descabellado hacer un esfuerzo por acordar con quienes estén en la vereda de enfrente. Podrá lucir descabellado, pero lo cierto es que ese segmento de la población ha demorado mucho en darse cuenta de que había que pelear por los ideales. Los que estuvieron del otro lado han usado un discurso muy elaborado e inteligente para convencer al electorado. Han educado a la ciudadanía durante décadas y por el momento son mayoría. Guste o no.

Como dicen Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton en su libro *Obtenga el sí, el arte de negociar sin ceder*, hay que centrarse en intereses y no en posiciones. Definir éstos, los intereses, no es tampoco sencillo, pero encontrar y acordar los intereses (de la nación) es claramente un requisito para negociar. Si el interés es unir, el acordar pasa a ser el interés principal. Cuando se analizan los intereses de la nación y no los sectoriales como los de los políticos, de los empresarios, de los sindicatos, de los jubilados, y aún los de los ciudadanos que pretendan soluciones cortoplacistas olvidando el interés los de sus descendientes (es decir las generaciones futuras) serán más claras las acciones que deberían efectuarse. Negociar y acordar, aún con quienes piensan lo contrario, por más loco que suene tendrá seguramente aspectos



que luzcan negativos, pero lo positivo estará del lado de tener una dirección clara y evitar las marchas y contramarchas.

¿Cómo empezar?

El peronismo ha estado hablando de un Pacto Nacional en algunas oportunidades. Al principio se hablaba de los Pactos de la Moncloa (en relación a los pactos ocurridos en la España post franquista). Pero nunca ha pasado más allá de ser algo meramente embrionario y sin considerar a los intereses nacionales como aquí se presenta.

Mientras terminaba de escribir este artículo fue la misma vicepresidenta la que salió nuevamente al ruedo con la idea de lograr un Acuerdo. Una gran oportunidad para que la oposición acepte el reto y negociar algunos aspectos importantes como los proyectos de cambios en la justicia.

Macri (y lo menciono solo a él porque no puedo asegurar que su posición haya sido una postura de toda la coalición) no tuvo voluntad. Extrañamente, ya que un empresario neto no puede ignorar la necesidad y del beneficio de negociar. No lo consideró. Creyó que haciendo rutas, cloacas, el MetroBus, es decir: hechos, obras, lograría convencer al electorado remiso. Evidentemente se equivocó y mucho. Se perdió una gran oportunidad. Perdimos todos una gran oportunidad.

Que gane la oposición al Kirchnerismo y muestre una posición de darle la oportunidad a sus con-

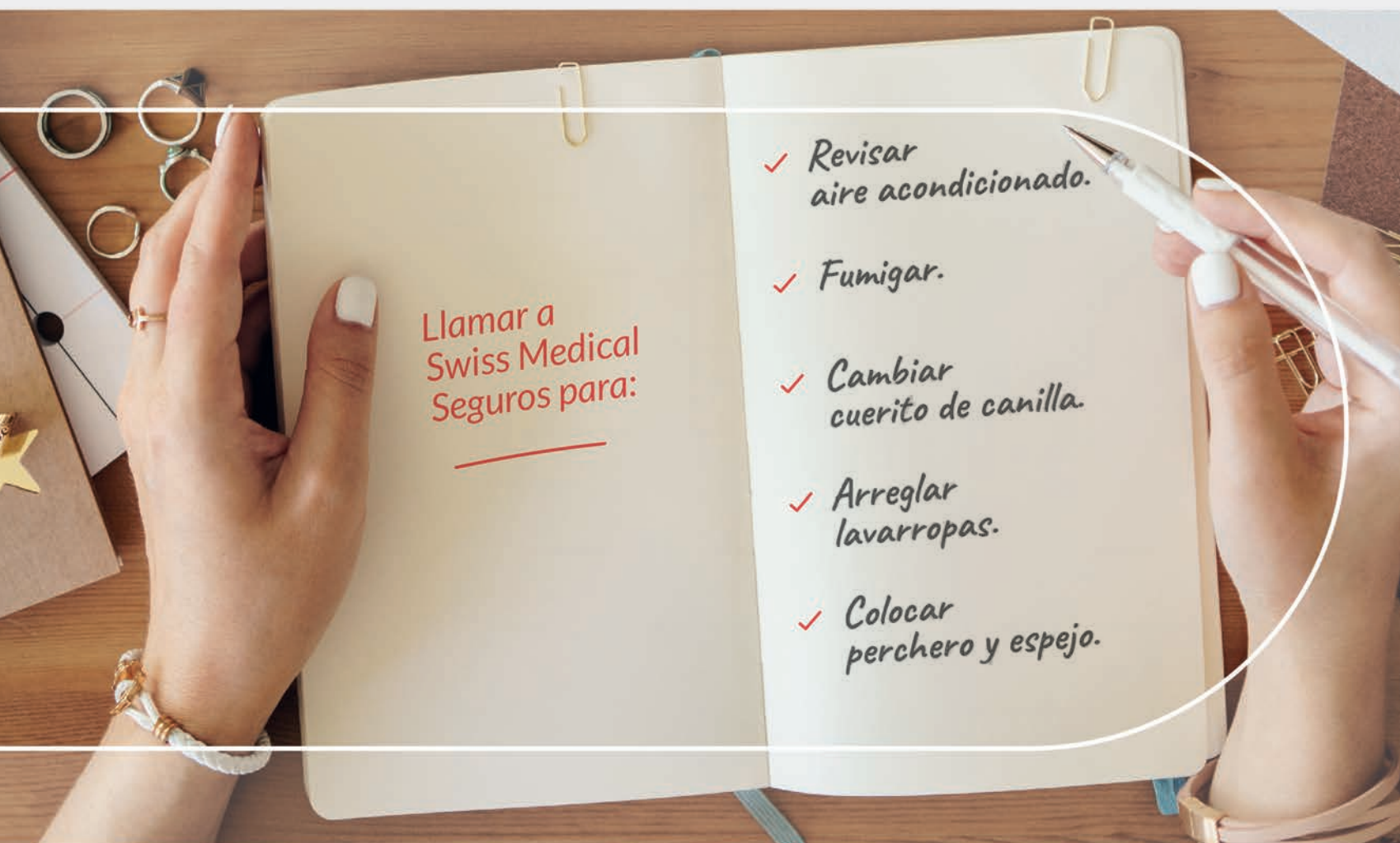
trarios a lograr un acuerdo consensado podría darle fuerza. Pero no actuará como un corderito y podría tratar de forzar las cosas. Como se sugiere en *Obtenga el Sí*, es conveniente armar previamente lo que llama un AMAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado), el que debería contener las acciones a desarrollar en caso de no obtener un acuerdo.

Se ha perdido hace poco una gran oportunidad. No sabemos si habrá otra antes de que tengamos una Argentina aniquilada en un momento tan difícil como el actual. Lo cierto es que Cambiemos tuvo un pequeño incremento en su coalición al transformarse en Juntos por el Cambio, pero Macri no tuvo éxito en lograr la adhesión de otros sectores peronistas opuestos al Kirchnerismo y otros sectores que lucen afines pero que al no integrarse le restaron fuerza a la coalición. Pero aún queda tiempo para un nuevo proceso electoral, pero no tanto si se quiere cohesión para lograr tener un bipartidismo que evite la alta disgregación actual. La aparición de frentes como Desafío 2021 no es más que disgregar fuerzas.

Hay que lograr consensos, lograr acuerdos, cerrar la grieta todo lo posible. El Nunca Más es otro aspecto que debería analizarse. La conformación de un grupo independiente de notables podría ser de una enorme contribución, claro que luce como que la grieta arrastró a muchos notables a definirse de qué lado estaban.

Nuevo seguro de hogar con servicios express

Además de protegerte ante siniestros y emergencias domiciliarias,
nuestra cobertura te ayuda en el día a día.



Hacemos las cosas **más simples.**

www.swissmedicalseguros.com




SWISS MEDICAL
SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN
0002

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

CIFRAS

12
alzas & bajas 164

Cifras en Mu\$	Empresa	ID	F° Ult Balce	Enterprise Value (EV)	Capitaliz Bursátil (CB)	CB/EV	Patrim Neto	PM / VL	Retorno 1 año USD	c/M.Ar	P/U
Siderur & Metalur	Aluar	ALUA	03/20	1146,0	809,1	70,6%	394,0	205%	-31,9%	97,2%	-1165,5
Transporte Servic	Autopistas del	AUSO	03/20	28,1	37,2	132,4%	68,4	54%	-78,5%	-37,9%	-0,5
Software y Datos	Boldt	BOLT	07/20	83,3	75,1	90,1%	46,4	162%	0,7%	0,0%	-35,5
Agro & Pesca	Carlos Casado	CADO	03/20	23,6	23,4	99,1%	31,3	75%	-34,3%	90,0%	45,1
Energía Eléctrica	Capex	CAPX	07/20	227,3	68,6	30,2%	149,8	46%	-57,4%	0,0%	-11,1
Petróleo y Gas	Carboclor S.A.	CARC	03/20	0,0	13,4		10,0	134%	-68,9%	-10,1%	-
Energía Eléctrica	Enel Generacion	CECO	03/20	0,0	62,5		132,9	47%	-60,2%	15,3%	-
Papel y Celulosa	Celulosa	CELU	08/20	92,1	12,5	13,6%	32,0	39%	-58,4%	0,0%	-2,5
Energía Eléctrica	Central Puerto	CEPU	03/20	843,0	358,8	42,6%	741,5	48%	-73,3%	-22,8%	3,5
Petróleo y Gas	Camuzzi Gas Pam	CGPA	03/20	0,0	49,9		51,4	97%	-78,7%	-38,3%	-
Otros	Comercial del P	COME	03/20	84,0	49,8	59,2%	214,9	23%	-51,7%	39,8%	14,1
Agro & Pesca	Cresud	CRES	03/20	4655,8	154,5	3,3%	105,8	146%	-72,9%	-21,5%	-0,4
Construcción	Consultatio	CTIO	03/20	384,7	289,8	75,3%	352,3	82%	-41,4%	69,5%	33,3
Electroelectronic	Domec	DOME	01/20	0,0	2,5		3,3	76%	-46,0%	56,4%	-
Construcción	Dycasa	DYCA	03/20	14,6	13,1	89,4%	10,3	127%	-56,0%	27,2%	-104,4
Energía Eléctrica	Edenor	EDN	03/20	0,0	161,9		746,7	22%	-81,3%	-45,8%	-
Alimentos y Beb	Bodegas Esmeral	ESME	03/20	155,6	182,8	117,5%	60,0	305%	10,6%	216,1%	17,8
Otros	Ferrum	FERR	03/20	26,4	25,7	97,4%	43,5	59%	-40,8%	71,4%	18,6
Otros	Fiplasto	FIPL	03/20	0,0	2,6		2,9	89%	-56,8%	24,7%	-
Química	Garovaglio	GARO	03/20	4,0	2,8	69,3%	0,5	539%	-37,7%	80,4%	-1,2
Petróleo y Gas	Gas Natural Ban	GBAN	03/20	59,7	77,9	130,5%	195,2	40%	-70,7%	-15,1%	2,8
Otros	Grupo Clarin	GCLA	03/20	35,2	27,7	78,8%	122,3	23%	-73,4%	-23,1%	-1,3
Textil	Grimoldi	GRIM	03/20	7,9	9,1	115,2%	13,4	68%	-61,8%	10,5%	-2,4
Minerales no Met	Holcim Argentin	HARG	03/20	0,0	214,8		201,7	107%	-73,6%	-23,5%	-
Agro & Pesca	Inversora Juram	INVJ	03/20	64,8	63,2	97,4%	150,8	42%	-56,6%	25,6%	-26,5
Otros	Irsa Propiedade	IRCP	03/20	615,0	184,6	30,0%	576,1	32%	-68,4%	-8,5%	-0,8
Otros	Irsa Inversione	IRSA	03/20	4255,7	180,2	4,2%	333,4	54%	-68,4%	-8,6%	-0,5
Agro & Pesca	Ledesma	LEDE	02/20	240,0	76,2	31,7%	92,3	83%	-45,0%	59,3%	-54,6
Electroelectronic	Longvie	LONG	03/20	10,2	5,6	54,9%	7,2	78%	-38,9%	76,8%	-4,3
Petróleo y Gas	Metrogas	METR	03/20	179,0	85,2	47,6%	253,9	34%	-68,7%	-9,4%	5,1
Vehículos y Pieza	Mirgor	MIRG	03/20	1270,1	1293,3	101,8%	107,0	1209%	-7,8%	166,9%	20,2
Alimentos y Beb	Molinos Rio	MOLI	03/20	277,4	157,8	56,9%	95,0	166%	-26,1%	113,8%	-6,1
Alimentos y Beb	Morixe	MORI	08/20	0,0	19,9		6,7	295%	92,5%	0,0%	-
Transporte Servic	Grupo Concesion	OEST	03/20	31,5	33,5	106,5%	38,6	87%	-68,4%	-8,4%	-0,7
Energía Eléctrica	Pampa Energia S	PAMP	03/20	2248,7	638,0	28,4%	1422,9	45%	-69,8%	-12,6%	1,6
Comercio	Import. Y Expor	PATA	03/20	164,6	140,4	85,2%	177,1	79%	-47,5%	51,5%	35,6
Construcción	Polledo	POLL	03/20	0,4	0,5	100,2%	-0,9	-48%	-58,0%	21,7%	15,6
Minerales no Met	Rigolleau	RIGO	02/20	0,0	106,2		26,4	402%	-21,5%	127,3%	-
Química	Instituto Rosen	ROSE	03/20	4,4	2,8	64,2%	1,4	204%	-54,1%	32,5%	-2,6
Agro & Pesca	San Miguel	SAMI	03/20	284,1	79,6	28,0%	204,2	39%	-42,4%	66,7%	-13,4
Alimentos y Beb	Semino, Mol J	SEMI	02/20	10,6	7,9	75,0%	12,0	66%	-40,7%	71,8%	8,7
Telecomunicación	Telecom Argenti	TECO	03/20	5186,7	3414,5	65,8%	3837,5	89%	-50,8%	42,5%	-71,0
Otros	Tglt S.A.	TGLT	03/20	52,2	8,5	16,3%	69,2	12%	-73,3%	-22,9%	-0,2
Petróleo y Gas	Transp Gas de N	TGNO	03/20	185,1	140,5	75,9%	546,8	26%	-79,9%	-41,7%	2,6
Petróleo y Gas	Transp Gas Sur	TGSU	03/20	1157,6	789,8	68,2%	622,9	127%	-62,9%	7,4%	4,9
Energía Eléctrica	Transener	TRAN	03/20	163,8	93,7	57,2%	224,3	42%	-79,4%	-40,4%	1,9
Siderur & Metalur	Ternium Argenti	TXAR	03/20	1100,0	1109,7	100,9%	1946,7	57%	-26,6%	112,6%	9,5
Petróleo y Gas	Ypf S.A.	YPFD	03/20	8867,5	2074,6	23,4%	6872,3	30%	-70,3%	-13,9%	-9,4

Los valores de Balances se convierten a dólar oficial, los correspondientes a valores de mercado a dólar informal desde la vigencia de restricciones cambiarias

ROE	ROCE	ROCE	EBITDA	EBITDA	EBIT (RO)	EBIT (RO)	RN	EV	EV	Deud	Posicion	Act	Activos	PPEN
PN12m		EBIT	12m	Tax/Intere	12m	12m	12m	/	/	Financ	Financiera	Ctes		
		-1año		-Capex		-1año		EBITDA	EBIT (RO)		Neta			
-0%	7%	36%	94,2	93,9	41,5	214,9	-0,7	12,2	27,6	-357,1	-336,9	431,9	961,0	507,5
-30%	-65%	100%	-102,3	34,7	-103,6	159,5	-76,2	-0,3	-0,3	0,0	9,1	71,7	159,0	9,4
-2%	-2%	21%	1,3	3,0	-1,3	11,9	-2,3	66,0	-64,4	-10,2	-8,2	23,6	67,3	15,6
1%	-0%	7%	0,2	-0,2	-0,1	2,5	0,5	115,1	-295,0	-0,3	-0,2	4,1	35,2	26,4
-2%	2%	33%	41,4	44,8	6,4	127,1	-6,8	5,5	35,6	-19,5	-158,7	59,9	405,3	252,5
4%	7%	12%	1,4	0,9	0,9	1,8	0,5	0,0	0,0	0,0	13,4	5,2	14,2	9,0
18%	16%	58%	69,7	23,0	38,4	135,0	32,4	0,0	0,0	-42,3	62,5	82,5	276,1	177,4
-10%	6%	8%	8,6	-7,5	8,6	11,1	-5,3	10,7	10,7	-48,9	-79,5	49,1	184,8	113,3
11%	35%	58%	387,2	166,6	339,6	558,6	99,4	2,2	2,5	-477,9	-484,2	266,0	1439,4	735,1
-38%	-18%	55%	-33,2	32,3	-46,2	142,5	-51,8	0,0	0,0	-1,1	49,9	123,6	259,3	95,2
1%	4%	-6%	25,4	4,9	15,0	-20,3	4,0	3,3	5,6	-33,5	-34,2	78,2	367,4	187,5
-57%	-2%	7%	63,3	-11,0	-99,7	395,6	-361,6	73,6	-46,7	-864,1	-4501,3	2275,4	6695,1	645,2
2%	4%	8%	27,5	-31,4	23,1	49,5	8,4	14,0	16,6	-10,5	-94,9	175,2	600,7	20,3
11%	18%	0%	1,0	-0,1	1,0	0,0	0,3	0,0	0,0	-0,1	2,5	4,9	5,5	0,5
-10%	3%	11%	1,7	1,0	0,7	3,0	-1,6	8,5	20,6	-3,5	-1,6	15,8	31,0	5,2
20%	18%	1%	338,0	-28,2	276,8	8,9	158,0	0,0	0,0	-22,1	161,9	249,9	1518,5	1265,1
11%	14%	17%	16,7	-6,9	14,4	18,1	9,9	9,3	10,8	-0,2	27,3	88,7	106,2	14,2
2%	8%	6%	7,3	0,4	5,0	3,5	1,3	3,6	5,3	-12,5	-0,7	45,7	72,9	24,4
-21%	16%	-2%	2,0	-0,1	1,2	-0,1	-1,1	0,0	0,0	-6,0	2,6	5,4	13,3	7,0
-61%	-8%	8%	-0,6	2,4	-1,2	1,2	-2,2	-7,0	-3,4	-0,9	-1,2	9,4	16,5	4,4
12%	9%	29%	0,0	-0,6	27,4	88,5	26,9		2,2	-6,9	18,2	101,4	308,5	189,9
-11%	-1%	10%	11,2	2,0	-2,1	21,7	-21,2	3,2	-16,5	-26,6	-7,4	130,9	249,2	69,4
-16%	18%	28%	7,0	0,2	5,5	8,5	-3,7	1,1	1,4	-7,1	1,2	28,7	38,0	7,5
8%	8%	11%	39,7	32,3	24,1	34,3	18,2	0,0	0,0	-1,4	214,8	53,7	303,1	241,9
-1%	4%	5%	13,0	2,8	10,4	12,4	-2,1	5,0	6,2	-4,3	-1,7	55,4	238,2	167,5
-21%	17%	39%	210,5	36,1	207,7	485,8	-224,7	2,9	3,0	-48,1	-430,5	214,8	1286,8	5,4
-35%	-3%	6%	-7,6	42,1	-165,7	331,5	-362,5	-562,8	-25,7	-872,1	-4075,5	2071,5	6108,6	392,6
-1%	24%	15%	53,7	8,1	40,5	24,2	-1,3	4,5	5,9	-164,1	-163,9	192,6	330,4	112,8
-11%	-12%	-28%	-1,1	0,6	-2,0	-4,5	-1,3	-9,7	-5,1	-4,5	-4,6	15,6	20,8	4,2
5%	14%	14%	107,6	14,5	86,7	89,5	16,1	1,7	2,1	-132,3	-93,8	235,0	761,7	477,7
33%	9%	-22%	38,5	3,6	30,5	-73,5	34,3	33,0	41,7	-5,8	23,2	293,8	344,6	39,1
-16%	-4%	-1%	5,9	-7,6	-7,7	-2,1	-25,2	47,1	-35,9	-123,7	-119,6	163,5	331,9	124,4
6%	25%	19%	4,5	0,4	4,0	3,0	0,6	0,0	0,0	-11,4	19,9	16,7	27,6	8,2
-30%	-68%	171%	-60,6	21,1	-61,3	153,6	-47,0	-0,5	-0,5	-0,3	2,0	41,9	89,9	2,4
29%	10%	10%	669,3	187,8	390,1	394,9	419,0	3,4	5,8	-173,8	-1610,8	916,3	4134,2	2580,7
2%	1%	2%	17,3	10,0	3,3	7,0	3,8	9,5	49,5	-53,5	-24,3	200,3	396,4	183,5
-2%	-252%	-310%	-0,1	-0,0	-0,1	-0,1	0,0	-3,7	-3,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
-9%	4%	26%	5,8	-0,4	1,6	11,6	-3,7	0,0	0,0	-20,3	106,2	36,4	65,3	28,9
-32%	-5%	16%	-0,0	-0,0	-0,2	0,7	-1,0	-133,0	-19,9	-1,5	-1,6	4,7	6,1	1,4
-2%	2%	17%	7,2	24,4	6,7	53,2	-5,7	39,3	42,3	-190,4	-204,5	178,5	500,1	310,5
6%	11%	19%	2,0	0,0	2,0	3,3	0,9	5,4	5,4	-3,1	-2,6	11,5	20,5	8,4
-1%	39%	-40%	0,0	-138,0	2030,0	-2068,5	-46,7		2,6	-2069,5	-1772,2	747,9	7267,7	3018,2
43%	2%	-3%	0,0	-7,7	2,5	-4,2	-19,6		20,7	-43,6	-43,7	54,3	172,6	1,5
7%	11%	16%	141,3	20,0	76,4	113,5	52,1	1,3	2,4	-84,6	-44,6	103,4	787,2	607,9
19%	21%	31%	288,2	125,1	239,2	364,2	158,8	4,0	4,8	-29,5	-367,8	245,3	1189,2	942,6
16%	29%	42%	0,0	-37,3	90,9	132,9	48,9		1,8	-68,5	-70,1	111,9	386,4	264,9
4%	5%	8%	203,2	24,1	114,0	164,3	113,0	5,4	9,6	-88,4	9,7	575,6	2249,4	714,6
-2%	-2%	4%	2275,4	2242,1	-274,4	754,2	-213,4	3,9	-32,3	-1921,2	-6792,9	3760,2	19289,7	13187,2

Los cambios en las regulaciones globales y locales impactan sin duda en los costos

OBJETIVO: DOS DÍGITOS

Cómo podemos subir el porcentaje de población que invierte en bolsa en América Latina

Actualmente, el porcentaje de la población que invierte en bolsa en los distintos países de América Latina no pasa en la mayoría de los casos del 1%. Para poner esta cifra en contexto, podemos compararla con la que tienen mercados más maduros como los de Europa Occidental (más del 30% de la población, en algunos casos) o Estados Unidos (más del 50%). Claro que en estos países el nivel de riqueza y ahorro en promedio es mucho mayor, pero eso no explica tanta diferencia.

Parece claro que, en general, en la región falta tener esa cultura de que si generas ahorro, es sano invertirlo. Entender que tu dinero, que tanto trabajo te cuesta ganar, puede trabajar para ti. Hay razones muy sólidas para que parte de tu ahorro lo inviertas en bolsa, pese a no ser de "las élites".

La principal es que, invirtiendo de forma consistente, te va a ir bastante mejor que metiendo el dinero debajo del colchón. Además, estarás financiando a empresas locales e internacionales que ofrecen productos y servicios que usamos todos; y colaborando a crear un círculo económico virtuoso que te beneficia a ti y también a la sociedad: más inversión, más crecimiento, más trabajo, más ahorro, y vuelta a empezar.

También hay que derribar concepciones muy arraigadas sobre el acceso a los mercados financieros, en concreto las que tienen que ver con la dificultad de contar con información relevante a tiempo y con los costos de asesoramiento y montos mínimos de inversión, que solían ser altos.

Hoy en día, la tecnología ha con-

Borja Menéndez Muñoz

Fundador y CEO de Goonder

seguido reducir o directamente anular esas barreras y costos, y es capaz de poner en tus manos (literalmente: todo está en tu celular) la posibilidad de acceder a los mercados financieros de una forma barata y sencilla. Entonces, ¿por qué la situación no varía?

La respuesta a esa pregunta es compleja y tiene múltiples partes. Por una parte, está la concepción muy arraigada de que invertir en bolsa es una cuestión de especulación, y no de inversión en la propiedad de las empresas.

Por otra, es necesario invertir mucho más en tecnología por parte de los grandes actores de los mercados financieros: bancos, agentes y casas de bolsa, las propias bolsas y las distintas plataformas de inversión, etc.

También, y de forma crítica, las instituciones educativas no parecen estar haciendo nada nuevo para formar financieramente a la generación que viene, que es ya 100% digital.

Otra causa aparentemente invisible pero que afecta al 50% de la población es la brecha de género en la inversión: ¿por qué, dentro de la población económicamente activa, las mujeres no acceden a los mercados financieros en la misma proporción que los hombres?

¿Qué se puede hacer? Las respuestas están implícitas en la definición de los problemas: difundir, educar, construir. Verbos que no riman en absoluto con las políticas

de corto plazo, otro de los males endémicos de la región. Y no solo hablamos de las políticas económicas de los gobiernos, sino también de la visión de los propios actores del mercado.

Y es que una de las claves para desbloquear la situación está precisamente en cómo se entiende el mercado por sus propios actores. Las empresas e instituciones encargadas de la operación y la distribución en el mercado financiero deberían entender que pueden ganar mucho más cooperando para crear un mercado de un tamaño muchas veces superior al actual que compitiendo por las migajas de un mercado minúsculo.

Por eso es necesario que todos sigamos ayudando a transmitir este mensaje. Todos: las instituciones, los ejecutivos tanto de las grandes entidades como los de las startups de tecnología financiera, los educadores, los influencers y sobre todo los pequeños ahorradores que ya han dado el paso y han empezado a invertir.

Porque el objetivo de pasar del 1 al 10% de la población de América Latina invirtiendo en bolsa solo está muy lejos si se mira desde una óptica continuista. Sin embargo, basta con estudiar casos históricos parecidos para entender que los cambios se van construyendo poco a poco y luego llegan de golpe. Porque cuando se crea una masa crítica y la tecnología lo permite, la cultura cambia y todo se acelera vertiginosamente.

La tecnología ya lo permite. Ahora, ayudemos a construir la masa crítica para cambiar la cultura financiera en la región. Objetivo: dos dígitos.

Acompañamos a las Pymes con tasas especiales

Descontá **e-Cheq** a través de
Banca Internet Provincia BIP.

Tasa Nominal Anual

14% (*) Hasta
90 días



Conocé más en
bancoprovincia.com.ar



Banco Provincia

*CFTEA 14,76%

(COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL) PARA MÁS INFORMACIÓN CONSULTE EN WWW.BANCOPROVINCIA.COM.AR. BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. CUIT 33-99924210-9 CALLE 7 N°726, LA PLATA, BUENOS AIRES. **CARTERA COMERCIAL.**

Mercados y finanzas

SE ACELERAN CAMBIOS EN LOS MEDIOS DE PAGO

Latinoamérica es la segunda región mundial, después de Asia Pacífico, con mayor potencial de crecimiento.

La extensión del comercio electrónico y una mayor inclusión financiera son las principales causas de este aumento del pool de ingresos.

A escala global, los ingresos anuales por pagos podrían alcanzar US\$ 1,8 billones de dólares para 2024 en un escenario de recuperación rápida, según un informe de Boston Consulting Group

La extensión del comercio electrónico y una mayor inclusión financiera son las principales causas de este aumento del pool de ingresos.

Aunque la crisis de COVID-19 ha remodelado en parte la forma en que los consumidores y las empresas realizan transacciones, tendencias favorables como el cambio a los pagos sin contacto, la creciente adopción de billeteras digitales y el uso más generalizado de la automatización de los pagos entre empresas, elevará las perspectivas de la actividad a mediano plazo, según un nuevo informe de Boston Consulting Group (BCG), titulado “Global Payments 2020: salto hacia el futuro”.

“En la industria de pagos, la pandemia ha acelerado cambios en la adopción de pagos electrónicos que hubiesen tardado varios años en materializarse”, señala Alejandro Tfeli, managing director y socio de BCG, coautor del reporte. “Esto supone una oportunidad para que las empresas de pagos más talentosas superen a la competencia, ganen escala y generen impacto en el cliente. Aquellas que actúen con decisión lograrán una ventaja competitiva frente al resto”, añade.

Patricia Gutiérrez

Marketing Manager
Boston Consulting Group

Perspectivas del mercado global

Dada la incertidumbre que rodea a la pandemia que aún se desarrolla, las estimaciones de BCG para la industria de pagos incluyen tres escenarios de crecimiento de ingresos basados en el desarrollo del PIB mundial. En un escenario de recuperación rápida, la perspectiva de BCG sugiere que el grupo de ingresos de pagos globales se expandirá de US\$1,5 billones en 2019 a US\$1,8 billones en 2024, a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 4,4%.

Aunque sólido, esta CAGR es mucho más baja que el crecimiento anual de ingresos del 7,3% que la industria disfrutó de 2014 a 2019. En un escenario de recuperación lenta, el grupo de ingresos globales alcanzaría US\$1,7 billones para 2024, a una CAGR del 2,7%. En un escenario de impacto más profundo, el grupo de ingresos crecería solo a una tasa compuesta anual moderada de 1,1%.

Sin embargo, la segunda mitad de la década parece considerablemen-

te más auspiciosa, impulsada por la expansión económica, los avances en las infraestructuras de pagos, el crecimiento del comercio electrónico y una mayor inclusión financiera.

De 2024 a 2029, los ingresos por pagos globales deberían aumentar entre un 4,4% y un 5,6% anual (según el escenario), aproximadamente 1,5 veces más rápido que el crecimiento de los ingresos bancarios en general. Para 2029, el pool de ingresos podría aumentar a entre 1,9 billones y 2,4 billones de dólares, dependiendo del alcance de la recuperación económica.

Perspectivas de la actividad

En el caso de América Latina, de 2019 a 2024 los ingresos por pagos podrían crecer hasta un 4,9% anualmente, una tasa que es sólo superada por la región de Asia Pacífico. La innovación en el comercio electrónico y los esfuerzos para promover mayor inclusión financiera son los principales impulsores de este crecimiento.

“Las billeteras digitales se están convirtiendo en una fuerza considerable en todo el continente. Así mismo empieza a emerger una tendencia de jugadores pan-regionales en LatAm (ej.: Mercado Pago y RappiPay). Mercado Pago con presencia relevante en ocho países sigue desarrollando planes de crecimiento agresivos por país, como por ejemplo la campaña comercial en Chile”, señala Alejandro Tfeli, coautor del informe.



**115 años de liderazgo.
Distinguidos por la trayectoria,
guiados por la innovación.**



Según se explica en el reporte, hasta la fecha estos jugadores pan-regionales, se han centrado en un conjunto de funcionalidades verticales como la entrega de alimentos y el comercio electrónico. Pero iniciativas bancarias regionales como el sistema de pagos instantáneos PIX, desarrollado por el Banco Central de Brasil, o la nueva plataforma para pagos electrónicos Modo, de un consorcio de bancos argentinos, podrían abrir nuevas oportunidades y mayor competencia.

En este entorno de innovación y mayor competencia, se señala iniciativas tanto por parte de entidades bancarias como por parte de gigantes tecnológicos (ej. Whatsapp Pay en Brasil).

En cuanto al negocio de adquirencia, Sudamérica está transitando un cambio de modelo hacia adquirentes multimarca, fomentando competencia y generando ingreso de terceros.

“Esto comenzó en Brasil en 2010, se extendió a Argentina y Chile (donde hace poco se puso en marcha un modelo de cuatro partes competitivo) y se espera que continúe en Perú y Colombia”, indica Federico Muxi, *managing director* y *senior partner* de BCG. “Hay varios ejemplos de ingreso de jugadores agregadores como Naranja X y Todo Pago en Argentina, Izipay y VendeMás en Perú o CompreAquí en Chile. Un mercado más competitivo podría desafiar el

dominio de algunos jugadores incumbentes y conducir a una mayor actividad de fusiones y adquisiciones en el futuro”, añade Muxi.

Asegurar el crecimiento futuro de los pagos retail

El informe dice que, a corto plazo, los emisores y adquirentes en la mayoría de los mercados enfrentan una mayor probabilidad de morosidad y contra-cargos a medida que los clientes y las empresas luchan con las consecuencias financieras de la pandemia. Para atraer a los clientes a las tiendas físicas, encontrar las mejores formas de llegar en línea y discernir qué promociones pueden atraerlos más, será necesario experimentar y aprender rápido.

Resolver los dolores de los clientes en los pagos mayoristas

Según el reporte, es probable que la crisis del COVID-19 acelere la digitalización de transacciones de pago mayoristas, un conjunto de servicios que incluye pagos domésticos y cross-border, administración de efectivo, financiamiento comercial y soluciones de capital de trabajo.

La naturaleza crítica de estas actividades para las corporaciones y la experiencia requerida para apoyarlas impulsarán el crecimiento de los ingresos en la mayoría de los mer-

cados principales. Al centrarse en algunas acciones a corto plazo, los bancos y los proveedores de pagos mayoristas tienen la oportunidad de convertirse en parte de la solución general de la crisis, fortaleciendo las relaciones, lo que puede generar dividendos a largo plazo.

Estas acciones incluyen convertirse en un socio proactivo en la gestión de crisis, colaborar para lograr velocidad y escala, proporcionar soluciones para transacciones mayoristas y mejorar las capacidades de gestión de riesgos.

Ganar el futuro

El informe de BCG explica que el panorama de pagos es un espacio vibrante poblado por diversas instituciones. Desde las grandes tecnológicas hasta las fintechs, desde los emisores hasta los procesadores, desde los proveedores de servicios completos hasta los jugadores de nicho, todos los competidores en este ecosistema en rápida evolución enfrentan sus propios desafíos.

Sin embargo, cinco imperativos generales los unen. BCG dice que los ganadores en el mundo post COVID-19 serán las empresas que lideren el campo al abordar las siguientes prioridades ahora:

- Reequilibrar la cartera de productos y clientes
- Perseguir fusiones y adquisiciones estratégicas, asociaciones y oportunidades ecosistemas
- Convertirse en una organización basada en datos
- Reforzar la gestión de riesgos
- Acelerar la transformación digital

“Las crisis obligan a menudo a las empresas a repensar cómo hacen negocios”, afirma Tfelti. “La crisis COVID-19 no es diferente. Los líderes en la industria de pagos deben estar atentos a las oportunidades que puedan surgir en el mercado, así como realizar movimientos audaces que les sirvan para asegurar la continuidad y prosperidad de su negocio a largo plazo”, señala el *managing director* y socio de BCG.

Ixpandit Fintech Factory

CAMARA ARGENTINA DE FINTECH

Tenemos un gran aliado que es la tecnología y mucho talento local

La industria Fintech es uno de los sectores más dinámicos del mundo y Argentina se convirtió en la tercera economía Fintech de Latinoamérica, luego de México y Brasil, claramente con mayor población que la nuestra. Desde noviembre 2018 hasta la actualidad, se logró duplicar la cantidad de empresas en el país alcanzando un total de 270 compañías, y tenemos un gran camino por delante.

La Cámara Argentina de Fintech fue creada con el objetivo de impulsar este sector y lograr, así, mayor inclusión financiera en los sectores menos favorecidos de la sociedad. Y para esto consideramos que es muy importante el rol multiplicador que desempeña el sector educativo, para impulsar y colaborar con las iniciativas de formación y capacitación sobre esta temática.

Para acompañar y promover esta iniciativa, la Cámara creó el área de Vinculación Académica para trabajar en conjunto con distintas universidades, centros de investigación y entidades educativas, llevando adelante programas ejecutivos, encuentros y charlas. Todas estas actividades están orientadas a emprendedores, estudiantes, científicos o a cualquier interesado que desea iniciarse o especializarse en el mundo fintech.

Actualmente, el área de Vinculación Académica cuenta con el apoyo y la participación de más de 18 empresas predispuestas a generar actividades que ayuden al creci-

Matías Friedberg

Co-Fundador de
Ixpandit Fintech Factory



miento de esta industria. Estos lazos y proyectos despiertan un gran interés por un público que desea saber más e involucrarse en el ecosistema fintech.

En este sentido, hemos establecido una alianza con la Universidad de San Andrés (UdeSA), que se materializó en el “Programa Ejecutivo Fintech: Innovación en Servicios Financieros”, que acaba de terminar su segunda edición; y con quienes

se están desarrollando dos programas nuevos: Ciberseguridad e Insurtech. Con el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), generamos el Programa de Python para Entidades Financieras y una Diplomatura en Fintech, con el objetivo de analizar las distintas tecnologías que están revolucionando el mercado fintech.

Además, realizamos un ciclo de Jornadas de Iniciación a las Finanzas Digitales organizado en conjunto con la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), dirigido a estudiantes, jóvenes profesionales y emprendedores. Paralelamente, trabajamos en un proyecto con la Universidad Siglo 21 para el próximo año, que apunta a federalizar la iniciativa, ya que notamos mucho talento a lo largo de todo el país. Finalmente, junto al GCBA generamos un ciclo de exposiciones llamadas “Demo Day Científico” en donde distintos científicos del Conicet muestran avances de investigación y tecnología a las empresas del sector.

Generar estos vínculos de formación académica es muy importante para el crecimiento de la industria fintech. La realidad es que tenemos un gran aliado que es la tecnología y mucho talento local. Si todos los sectores de la industria trabajamos en conjunto, es una gran oportunidad para todos. De esta forma generamos buenas bases, y vamos a tener el doble impacto en el futuro. Hacia allá apuntamos y nos dirigimos.

Facilitar el financiamiento

LA ACTUALIDAD DEL LEASING EN ARGENTINA

Podemos cumplir un rol importante en la recuperación económica

Si uno observa la variación interanual de la cartera del Leasing en Argentina, según datos de la Asociación de Leasing de Argentina -ALA-; a junio 2020 la cartera registra una caída interanual del -7,0% (\$28.940 millones a junio 2020, vs \$31.160 a junio 2020); lejos del -12,6% de contracción que registra el PBI de Argentina en lo que va de la primer parte del año (*).

Esto habla de la importancia del Leasing como herramienta, que de cierta manera opera de forma contra cíclica a una coyuntura económica que no atrae a la inversión. La respuesta a esto viene en parte a una ventana de oportunidad que aprovechan las empresas, y que estamos teniendo en este momento de inestabilidad cambiaria, en adelantar la adquisición y renovación tecnológica, ya sea adquiriendo nuevo equipamiento, recambio de vehículos y su flota; o en definitiva, optando por adquirir bienes que naturalmente tienen un alto componente de resguardo frente a la devaluación.

Esto se da frente a la posibilidad existente que tienen las entidades dadoras del Leasing, entre ellas The Capita Corporation, en facilitar como alternativa el financiamiento del Leasing en Pesos y con canones fijos a mediano o largo plazo.

Otro de los motivos que venimos observando que impulsan la demanda del Leasing, en el marco de la Pandemia, responde a la necesidad que tienen las Empresas que se encuentran en la cadena de valor del sector Salud y de Servicios de incorporar bienes de capital (equipamiento de Salud y, vehículos

Gabriela Tolchinsky

Directora The Capita Corporation y
gerente Banca Empresas de Banco
Comafi

para “última milla”, entre otros).

Yendo a los números; si observamos la composición de la cartera de ALA al 30 de Junio del corriente año y relevamos el tipo de financiamiento; nos encontramos con que el 27% responde a bienes relacionados al Transporte y Logística (vehículos afectados a actividad productiva, camiones, utilitarios, camionetas) y un 15% a Vehículos; por lo que podemos decir que aproximadamente un 42% de lo financiado en Leasing responde a atender a necesidades de movilidad de las Empresas; cifras que ratifican lo mencionado con anterioridad.

Todo esto sin dejar de mencionar la demanda increscendo que viene registrando el Leasing con relación al financiamiento de equipos de Tecnología como producto de la necesidad de las empresas de acelerar sus procesos de digitalización y también del trabajo remoto de sus recursos (notebooks, PC, Software); siendo este, como destino de financiamiento, el segundo en importancia con un 21% de participación sobre la cartera de Leasing. Claro está, Pandemia de por medio; la demanda de inversión tecnológica se potencia y el Leasing cobra un rol más que protagonista.

A la hora de mencionar que tipo de empresas son las que vienen ganando cada vez más protagonismo; observamos que son las MiPymes,

las que cada vez más ven al Leasing como un aliado para acompañar su crecimiento; valorizando los aspectos positivos que tiene el Leasing en relación a: 1) Beneficios Impositivos (el valor del canon a pagar se deduce del Impuesto a las Ganancias, el IVA se financia en cada uno de los canones); 2) Beneficios Contables (el Bien financiado en Leasing No computa para Bienes Personales, entre otras); 3) Evita la inmovilización del Capital y con el producido del Bien financiado, abona el canon mensual); 4) Al otorgamiento del Leasing; No se solicitan Garantías reales ya que mismo bien hace a la garantía y el dador mitiga riesgo de incobrabilidad; 5) Flexibilidad, ya que se trata de una herramienta que se adapta perfectamente al flujo de pagos; entre otros beneficios.

Podemos seguir mencionando otros aspectos del Leasing, pero la característica que mas resalto es la herramienta que financia la inversión de las Empresas a Largo Plazo en la Argentina.

¿Que esperamos para el 2021?

Sabemos que el Leasing No solo tiene una correlación directa con el nivel de actividad económica en la Argentina y en la Región; sino que el incremento de la demanda agregada lo potencia de forma exponencial; por lo que nuestra expectativa es que el Leasing va a tener un rol principal en la recuperación económica de las empresas del País y sobre todo en las Pymes.

(*) Datos según INDEC

AYUDAMOS A CUIDAR SU MUNDO, EL QUE SEA QUE ESTÉ IMAGINANDO.

Con más de 140 años de experiencia en el mundo y más de 50 en Argentina, te ayudamos a asegurar lo que es importante para vos.

zurich.com.ar



**EN LAS PEQUEÑAS
Y GRANDES COSAS.**



ZURICH®

Nº de inscripción en SSN
0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

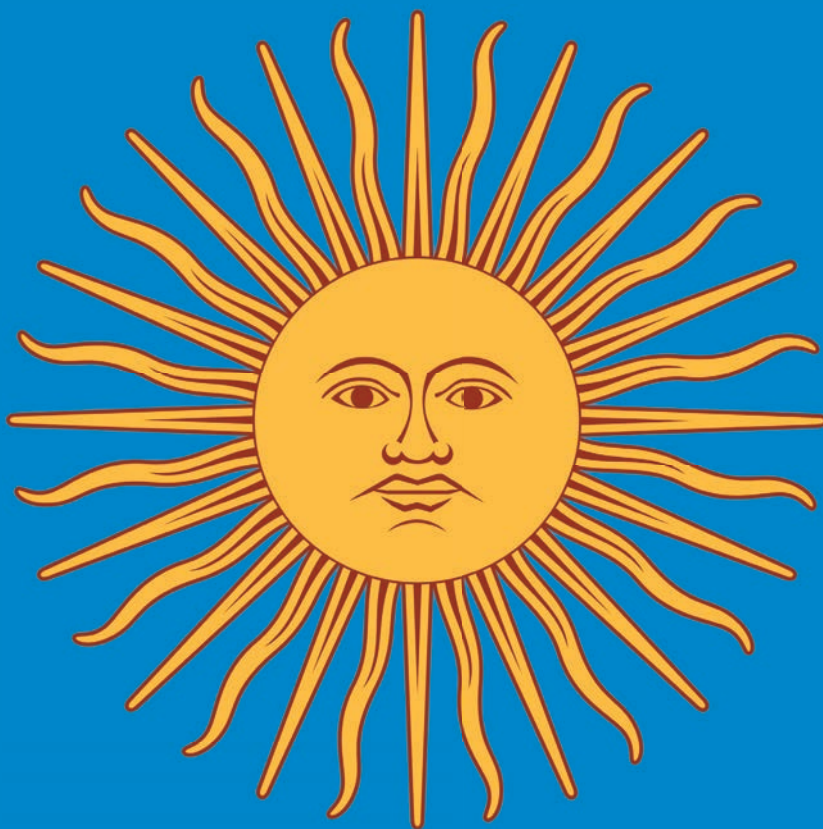


SSN

**SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN**

ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A., CUIT 30-50003639-3. AV. DEL LIBERTADOR 6350, CABA. ZURICH ARGENTINA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., CUIT 30-50004977-0. ZURICH INTERNATIONAL LIFE LTD. SUC. ARGENTINA, CUIT 30-67965715-8. CERRITO 1010, CABA.

5 IDEAS



**PARA MEJORAR
ARGENTINA**

Banco Galicia

SOSTENER UNA POLITICA FISCAL CONSISTENTE

Mantener el Gasto Público por debajo de los ingresos

El equilibrio fiscal es el primer paso para lograr la estabilidad macroeconómica. La economía argentina muestra volatilidad y bajo crecimiento en los últimos 70 años como consecuencia de recurrentes crisis de deuda e inflacionarias. Estos dos tipos de crisis encuentran su raíz en los sistemáticos desequilibrios fiscales. Mayores gastos con respecto a los ingresos públicos, son financiados vía: a) deuda, la cual en la medida que crece y llega a niveles insostenibles económicamente, desencadena defaults y reestructuraciones; y b) emisión monetaria, que termina generando mayor inflación. Ambos casos resultan en volatilidad, incertidumbre y caída de la inversión deteriorando el crecimiento y el desarrollo.

Una política fiscal prudente implica mantener consistentemente el gasto público por debajo de los ingresos, permitiendo que el Estado ahorre para aplicar políticas contracíclicas ante shocks negativos. Este es el primer paso para pensar en la posibilidad de moderar la expansión monetaria y mantener controlada la inflación y a la vez mantener la deuda en niveles sostenibles. Esto permitiría estabilizar las principales variables macroeconómicas, reducir la volatilidad y la incertidumbre y alargar los horizontes de inversión. Una economía que crece con la inversión como motor, es una que crece sustentablemente y que se desarrolla.

Política de estado de eliminación de efectivo

Una reducción del nivel del gasto público permitiría una menor pre-

sión impositiva, lo cual reduciría la informalidad de la economía. En una economía en donde el nivel de informalidad se circunscribe a actividades fuera de la ley, sería deseable que se apunte a eliminar la utilización del efectivo en un período determinado.

Esto podría lograrse diseñando un marco normativo que facilite la utilización de nuevas tecnologías por parte del sector privado. La eliminación del efectivo permitiría limitar y monitorear de manera más clara actividades relacionadas con el lavado de dinero y reduciría los costos de transacción facilitando y fomentando la inversión.

Mayor profundidad del sistema financiero

La estabilidad macroeconómica permitiría fortalecer nuestra moneda, dando lugar a la profundización del sistema financiero. Con una moneda sólida, crecería la demanda de la misma, lo que a su vez permitiría incrementar el volumen del crédito y por lo tanto reduciría su costo, tanto para el sector privado como para el sector público. Un sistema financiero más robusto permite potenciar las capacidades de la economía dinamizando el crecimiento. Las economías que se endeudan en su propia moneda y cuentan con un amplio sistema financiero, logran amortiguar mejor shocks internacionales y, por lo tanto, son más estables.

Fabián Kon

CEO de Banco Galicia

Flexibilidad laboral para el mundo del conocimiento y digital

La flexibilidad laboral para el mundo del conocimiento y digital es clave, ya que se trata de un sector muy dinámico, intensivo en mano de obra y que compite a nivel global. Cualquier traba al desarrollo repercute sobre el nivel de actividad, dada la facilidad para trasladar funciones a otros países y/o a realizarlas de manera informal. Al tratarse de un sector en pleno crecimiento, la movilidad permite la competencia por talento, lo que deriva en mejores salarios, generando incentivos para que más personas se capaciten e involucren en este mundo. Por lo tanto, la flexibilidad permite aumentar el talento local generando sinergias para el desarrollo de largo plazo de la industria del conocimiento.

Integración al mundo e incentivos a la exportación

Nuestro país debe profundizar sus esfuerzos para generar acuerdos comerciales y bajas de impuestos al comercio exterior. Mayores mercados para nuestros bienes y servicios permitirían generar economías de escala y ganancias de productividad. Mayores exportaciones vendrían de la mano de más importaciones y ello ha trabado en el pasado la voluntad de mayor integración ante la creencia de que nuestro país no podría competir en el mundo. Sin embargo, Argentina cuenta con varios sectores competitivos con potencial de fuerte crecimiento, si eventualmente se concreta la ansiada estabilidad macroeconómica.

Itaú Argentina

LOS BANCOS YA COMENZAMOS UN PROCESO DE ADECUACION

Pondremos foco en la aceleración de los procesos digitales

Guillermo Jejcic

Director De Banca Minorista Y Ti,
Itaú Argentina

¿Cómo se adaptarán los Bancos al nuevo escenario y que harán para facilitar el accionar de sus clientes?

Los bancos, como muchas otras empresas de servicios, ya hemos comenzado un proceso acelerado de adecuación hacia un nuevo escenario dictado por los cambios de hábitos de sus clientes (mucho más digitales) y el ingreso al negocio de nuevos competidores no tradicionales.

En este sentido, continuaremos trabajando como hasta ahora y desde el inicio de la pandemia. Con foco y aceleración en los desarrollos digitales y soluciones pensadas en el contexto y la experiencia que nuestros clientes demandan. Nuestro rol consiste en estar permeables, escuchando a nuestros clientes siempre, enfocados 100% en hacerles la vida más fácil, brindando propuestas digitales que les simplifique y solucione sus operaciones. Poner al cliente en el centro de todo lo que hacemos, significa buscar permanentemente resolver su necesidad cuando y donde lo requiera.

El uso de wassap como canal de atención se multiplicó por 15

Ejemplo de esto fue el último servicio de delivery de jubilaciones que ofrecimos en este contexto de pandemia para proteger la salud y seguridad de nuestros adultos mayores, muchos de los cuales necesitaban el dinero en efectivo y por eso nos encargamos de hacérselo llegar a sus casas, sin que tuvieran que trasladarse arriesgando su salud.

En cuanto a la aceleración de la transformación digital que todos los bancos venimos experimentando, será eje central de la banca del futuro. Cuanto más digitalizados estén los clientes, más cómodamente podrán realizar sus transacciones, ganando tiempo personal y evitando papeles o traslados innecesarios. Hoy los números lo dicen por sí solos, por ejemplo, el uso de WhatsApp como canal de atención se multiplicó por 15, las altas de nuevos clientes por nuestro canal digital tuvieron la misma aceleración, y los pagos y transferencias de nuestros clientes crecieron más de un 75%. Nuestro modelo de atención remota (AGD) único en el mercado sigue creciendo, alcanzando valores de

**Aprendé
a organizar
tu economía en**
educacionfinancieragalicia.com.ar

NPS muy por encima de los que conocemos en la industria y logrando estándares similares a empresas internacionales líderes en CX. Todo esto indica que vamos por el camino correcto y seguiremos en esa línea.

Dentro de los últimos desarrollos también se encuentra nuestro soft token, para autenticar las transacciones digitales de forma más ágil y simple, eliminando el sistema de tarjeta de coordenadas; también sumamos la posibilidad de extracción de efectivo sin necesidad de ir al cajero con tarjeta de débito, y reformulamos nuestra oferta de préstamos automáticos en el canal de home banking, mediante la calificación crediticia instantánea y la simplificación de los pasos necesarios para obtener un préstamo en el momento.

Se trata de un proceso que recién empieza y que continuaremos descubriendo con el tiempo y el contexto, que nos hará pensar en un nuevo modelo de relacionamiento, donde claramente la tecnología y la digitalización tendrán un rol fundamental. Estos cambios harán que en los hábitos de nuestros clientes tenga más preponderancia el consumo de soluciones digitales, donde se combinen todos nuestros canales –digitales, remotos y presenciales– que el propio día a día en las sucursales. La oportunidad de nuestra industria está en lograr capitalizar estos cambios rápidamente.

¿Es probable que aparezcan nuevos actores proveedores de capitales que pasen a ser parte relevante del sistema financiero global?

Ya es una tendencia que venimos experimentando, la aparición de nuevos actores en este mercado y eso es bueno y sano para un sector cada vez más competitivo.

¿La pospandemia será el momento elegido para implementar medidas regulatorias en muchos países?

La pandemia modificó la forma en que nos relacionamos y aceleró cambios de hábitos de consumo. Es probable que esto amplifique medidas regulatorias que acompañen estas modificaciones de comportamientos, que se intensifique la bancarización, el uso del dinero



Guillermo Jecic. Director De Banca Minorista Y Ti, Itaú Argentina

electrónico y su consecuente reducción del efectivo. Claramente, una implementación exitosa, deberá ser amplia e ir más allá del sistema financiero, acompañado de estímulos fiscales y condiciones económicas que permitan capitalizar el efecto positivo de estas medidas.

¿La digitalización creciente del sistema financiero aumentará la productividad del sector en forma importante?

La digitalización es clave para el desarrollo financiero, para agilizar y hacer más fácil la vida de las personas, para continuar incluyendo población no bancarizada. Será un sistema cada vez más competitivo gracias a la tecnología y las posibilidades de digitalización. Desde Itaú la transformación digital es un pilar central en el desarrollo del negocio, por eso innovamos todos los días para que la oferta y la experiencia sume un diferencial significativo a nuestros clientes y mejore la productividad de nuestro negocio.

La digitalización clave
para el desarrollo
financiero



Saludamos a la revista Alzas y Bajas en su 27 aniversario.

—
Y por cumplir como nosotros
la gran tarea de mantenernos comunicados.

Personal | Fibertel | flow | FiberCorp |

TELECOM

DEFINIR EL MODELO ECONOMICO COMPARTIDO DE FUTURO

La necesidad de un plan de largo plazo
con foco en la macroeconomía y la productividad inclusiva

Eduardo Fracchia y Martín Calveira

investigadores del Área Economía
del IAE Business School,
Universidad Austral

La decadencia de la economía argentina tiene varias décadas y se vincula especialmente con resolver las dificultades que se plantean en la estructura económica, más allá de la coyuntura. El objetivo de definir una agenda de futuro para nuestro país es plantear una serie de medidas que sustenten el funcionamiento de la economía con crecimiento económico estable de largo plazo. Entre diversas ideas para lograrlo, proponemos cinco que deben ser tenidas especialmente en cuenta.

Consenso sobre el modelo económico de mediano y largo plazo

Es fundamental la definición sobre el modelo económico compartido de futuro. Las experiencias sobre el intento de cambios repentinos de perfil productivo no tuvieron resultados positivos para la economía. La estructura de producción necesita un espacio de tiempo determinado para su desarrollo pleno. Sería importante el establecimiento de objetivos productivos de largo plazo en

La estructura de
producción necesita
un espacio de tiempo
para su desarrollo

un acuerdo político y social, donde se establezcan los instrumentos financieros, impositivos y de marco legal para el desarrollo productivo. Todo esto contribuirá a sentar las bases del desarrollo.

Ocuparse de los problemas fundamentales de la macro

El déficit fiscal crónico, la inflación permanente y el alto nivel de bimonetarismo constituyen factores que deterioran la dinámica de crecimiento económico de largo plazo. Es amplió el reconocimiento sobre las consecuencias inflacionarias del déficit fiscal permanente. Más aún en una economía que, ante un aumento de la incertidumbre, refuerza su proceso de dolarización de activos, lo cual promueve a su vez una mayor dinámica inflacionaria.

Converger hacia mayores niveles de productividad

Las crisis económicas y los altos niveles de desempleo son factores adversos que influyen negativamente en la productividad laboral. La

EL FUTURO YA ES PRESENTE.



Somos la compañía líder en energías renovables en Argentina. Generamos más del 25% de la energía eólica nacional. Operamos 7 parques eólicos, 1 parque solar y tenemos 3 proyectos en construcción. Invertimos + de 1200 millones de dólares en renovables. Desarrollamos el emprendimiento eólico más grande del país: el Parque Eólico Madryn, de 222 MW de potencia. Genneia. 700 MW instalados. Energía limpia para abastecer a 900 mil hogares y reducir en 1,3 millones de toneladas las emisiones de carbono. Estamos en constante generación.



Eduardo Fracchia

gestión económica deberá tener una agenda clara y consensuada con los distintos factores de producción, no solo acerca de la gestión del crecimiento, sino también en lo que respecta a los instrumentos para mejorar la productividad global. Algunos aspectos centrales en esa agenda deberán ser la vinculación productiva con la denominada Revolución 4.0, el desarrollo de las empresas TIC, y los desafíos de la economía del conocimiento, como un canal principal para una mayor productividad. El proyecto de Productividad Inclusiva del IAE, liderado por el profesor Juan Llach, identifica aspectos fundamentales respecto a este tema.

Una mejor estructura social de los sectores vulnerables

Se deberán realizar cambios en las políticas de ingresos y subsidios. Es esperable que se abandone la perspectiva unidimensional de asignación de recursos a los sectores más vulnerables, y se amplíe el objetivo a los efectos de capacitación e inserción laboral, como puntos obligatorios en la agenda. Ciertamente, una gestión de mayor alcance y dimensión de la política de ingresos tendrá efectos posi-



Martín Calveira

vos sobre el crecimiento y desarrollo económico.

Apertura económica eficiente

Las experiencias de las relaciones económicas internacionales, tanto en lo que respecta al comercio como a los flujos financieros internacionales, son aspectos que se han gestionado de manera ineficiente. Períodos de fuertes regulaciones financieras y comerciales, fueron seguidos de aperturas abruptas de comercio y de la cuenta capital y financiera, todos elementos desestabilizadores para la macroeconomía nacional. La experiencia internacional para los países en desarrollo evidencia que la gestión económica se debe enmarcar en políticas prudentiales respecto al comercio y flujos financieros. El control prudencial sobre los flujos financieros y una política comercial con apertura a nuevos mercados, a través de acuerdos con bloques o países complementarios, pueden ser factores de crecimiento y desarrollo.

En definitiva, una agenda amplia de trabajo relacionada con estas cinco ideas fuerza, más difícil de concretar en tiempos de Covid, pero cada vez más urgente y necesaria.

La gestión económica se debe enmarcar en prudencial respeto al comercio

Orgullosos de ayudar a nuestros clientes, liderando la colocación de bonos corporativos en el mercado de capitales argentino.

Somos **#1** en colocación de obligaciones negociables en la primera mitad del 2020,
incluyendo el primer bono verde de la Argentina.

28 operaciones

53 series

\$84.000 millones en bonos emitidos



Lenovo

LA TRANSFORMACION DIGITAL UN ASPECTO CLAVE PARA NUESTRO PAIS

Octavio Fonseca

Gerente Comercial y de Gobierno de
Lenovo Argentina

Ante la situación actual, la tecnología se ha convertido en un eje central y estratégico para la continuidad y reactivación de la vida cotidiana en todos sus aspectos. Si bien desde hace tiempo en Argentina y el mundo se habla de la transformación digital y cómo las compañías y organizaciones deben atravesar diferentes procesos para implementarla, la pandemia y el aislamiento aceleraron esos procesos.

La transformación digital es un aspecto clave para nuestro país y debe ser transversal a todos los ámbitos, atravesar todas las áreas tanto de compañías como instituciones y organismos y sus diferentes sectores como el educativo, laboral, salud, etc.

En Lenovo creemos firmemente que esta transformación es la principal fuerza, y si cada uno de los segmentos y mercados da ese salto de confianza, entonces la innovación comenzará a ser parte de la conversación diaria. Las corporaciones y empresas que podrán ser parte de ese diálogo, serán las que implementen la tecnología que está a su alcance para continuar con su operatividad. Realizar el trabajo remoto no fue sencillo para un gran porcentaje de la sociedad, es por eso que lograr que miles de personas pudieran continuar sus tareas desde la seguridad de su hogar fue y sigue siendo hoy, muy importante.

En estos últimos 15 años, la población habitual de trabajo en casa creció un 159% y sigue en ascenso. La situación en la que nos encontramos hoy sólo confirma que las inver-

siones que hagan los empleadores en tecnología en este momento serán fundamentales, ya que “la nueva realidad” tendrá como protagonista a un modelo mucho más híbrido y flexible, donde no se registrará por horarios ni días laborales presenciales, sino por objetivos y necesidades específicas de la fuerza laboral. Ahí es donde la tecnología y la transformación digital serán los pilares para llevar a cabo ese modelo.

La transformación digital también fue fundamental en el ámbito de la salud. Gracias a la tecnología de los dispositivos móviles y el desarrollo de nuevas aplicaciones, los médicos pudieron hacer seguimiento y control de pacientes, ya sea infectados con el virus o con otras patologías que debían ser tratadas. Hemos sido testigos de consultas virtuales e implementación de tratamientos exitosos, al mismo tiempo que la tecnología permitió humanizar la situación de aquellos infectados con el virus que han podido mantener contacto virtual frecuente con sus seres queridos.

También esta pandemia obligó al segmento de Educación a ingresar rápidamente en el siglo XXI. La institución educativa que conocemos, con el docente al frente de un grupo de alumnos surge en el siglo XVII en Francia y si bien se han implementado cambios y avances, su estructura básica ha permanecido igual. Este contexto ha acelerado el proceso de transformación, ha obligado a desplegar las clases virtuales de todo tipo y para todas las áreas educativas. Los maestros y docentes han tenido que adaptarse para efectuar trabajo colaborativo y a utilizar las

herramientas digitales necesarias para poder desarrollar sus tareas y llegar a los alumnos de la forma más pedagógica posible.

Cuando las escuelas cerraron sus puertas, muchas de ellas no contaban con los sistemas o el software adecuado para apoyar la educación a distancia. Esto significó que los profesores no sólo tuvieran que luchar para adaptar sus planes de clases a un entorno digital, sino que también debieron crear estrategias para comunicarse de forma segura con sus alumnos, mantener las clases y tareas, y ayudar a solucionar problemas tecnológicos para que el aprendizaje pudiera continuar sin impedimentos.

Otro punto importante está relacionado con el ámbito de los trámites burocráticos. Tanto en instituciones públicas como privadas debieron agilizarse y hacerse más eficientes. Primero con atención remota y habilitando espacios en las webs oficiales donde el ciudadano pudiera acceder fácilmente y luego con la necesidad de evitar el contacto entre las personas, las organizaciones debieron optar por hacer esquemas de atención y resolución de problemas que en muchos casos superan a la antigua fila en el lugar.

Entonces, luego de haber vivido esta adecuación tan desconcertante originada por la pandemia, consideramos que bajo el paraguas de la transformación digital las principales fuerzas para afrontar la “nueva realidad” deberían ser: la inversión, la innovación, la adaptabilidad, la flexibilidad y la visión a futuro.

LO URGENTE ES SALUD, ALIMENTACION Y VIVIENDA

Garantizar el acceso a la educación y a la tecnología

Sebastián Lusardi

Director Ejecutivo de Grupo L

Argentina necesita que nos ocupemos de lo urgente con la mayor eficacia posible, con la mirada puesta a la vez en lo importante, lo que nos da perspectiva de largo plazo.

Lo urgente es lo más vital: salud, alimentación y vivienda. No me detengo en eso ahora porque nadie duda de estas prioridades: los sectores público y privado, en colaboración también con organizaciones sociales, trabajan para atender lo que no puede esperar. Tampoco hay dudas sobre por quiénes empezar: por los más chicos, los que están en la tercera edad, las personas con discapacidad y que tienen menos oportunidades.

Pero no basta con ocuparnos del presente. Tenemos que ir construyendo futuro. No hay fórmulas mágicas: cualquier esfuerzo requiere de una mirada multidisciplinaria y de un esfuerzo colaborativo de todos los sectores. También la colaboración de otros países y de organismos internacionales, que aporten sus perspectivas y experiencias exitosas globales.

Desde mi perspectiva —la de un empresario nacional con 30 años de actividad, proveedor de servicios de alimentación y limpieza a instituciones públicas y privadas—, me detengo en tres puntos que creo merecen especial atención y requieren de la participación de la mayor parte de actores sociales con compromiso, capacidad y responsabilidad social:



Foco en la educación como base de crecimiento y desarrollo social. En términos de política educativa, desde el gobierno nacional y en la educación básica, es clave priorizar la formación docente para ampliar la mirada frente a los nuevos escenarios (redes sociales, conectividad, manejo de equipos, violencia, drogadicción, educación sexual, etc.). También foco en garantizar el acceso a la tecnología y conocimiento informático para las instituciones educativas, los docentes y alumnos. Es útil la comparación con otros países para plantear un plan de educación a largo plazo; un programa para acompañar a las escuelas con mayores dificultades; mejorar el nivel de concurso (distintos tipos de habilidades y conocimientos) para el acceso a los cargos jerárquicos; mejorar el sistema de alimentación

escolar para asegurar el aprendizaje y crecimiento de los chicos, entre otras.

Mejorar la competitividad de la industria nacional que genera ingresos a través de las exportaciones. Para dar este paso se requiere consenso entre las partes involucradas e implementar medidas a largo plazo para sostener la producción. Mediante una legislación moderna e inclusiva, se debería garantizar el empleo y las condiciones necesarias para atraer inversiones a largo plazo, reactivación y crecimiento sostenido.

La inversión continua y estratégica en ciencia, investigación y tecnología. La ciencia no solo permite entender quiénes somos, de dónde venimos y a dónde vamos, sino que también nos ayuda a tomar decisiones informadas e independientes. Los avances de nuestros laboratorios en salud y la biotecnología son dos grandes ejemplos.

En esta línea, es clave lograr que la conducción, en todos sus niveles (gobierno, empresarios, sindicatos, organizaciones sociales), alcance el consenso en la agenda de necesidades y prioridades que requiere Argentina para salir de la crisis.

La sociedad demanda cada vez más inclusión, equidad de género, derechos humanos, soluciones a la pobreza, libertad y cuidado del ambiente. Líderes de todos los sectores, no sólo del estado, tenemos que acompañar con recursos y experiencia.

Oracle

TRANSFORMARSE ÁGILMENTE PARA CRECER

Ideas para que empresas y organismos crezcan en el 2021
a partir de su transformación digital

Augusto Fabozzi

Gerente General para Argentina,
Paraguay, Uruguay, Bolivia y Perú

Un día el presente nos demandó vivir en el futuro. El periodo de distanciamiento físico generó enormes cambios para todos, nos obligó a quedarnos quietos en nuestra casas y nos demostró el verdadero valor de estar conectados, entre muchas otras cosas.

Después de algunos meses de adaptación, muchos hemos aprendido a capitalizar este efecto y utilizarlo como motor de impulso e innovación. A medida de que se acelera la adopción de la economía digital, la infraestructura tecnológica se torna más vital que nunca.

Frente a esto, los expertos están revelando estudios que indican la urgencia de una transformación, con el objetivo de tener organizaciones competitivas en el nuevo escenario. La información acumulada en el mundo digital ya se mide en zettabytes, el equivalente a 1015 megabytes (o multiplicado por un 1 seguido de 15 ceros). Según Raconteur, empresa experta en investigación, para finales de 2020 se habrán superado los 44 zettabytes, en comparación con los 4,4 zettabytes generados en 2019.

Encontrar un propósito es un diferencial clave parecer, y para innovar con el impulso que dan las nuevas tecnologías. Es encontrar en el producto o servicio que brindamos un medio para generar un impacto mayor, para toda la comunidad. Cuando tenemos tan presente nuestro propósito logramos generar cambios



necesarios para avanzar y mejorar.

En este pensar distinto y vivir en un contexto en el que lo estipulado cambia constantemente, es necesario encontrar una nueva forma de vincularnos desde un lugar más colaborativo y empático. En la medida en que generemos también otras formas de conexión, construiremos mejores vínculos y bases de acción más sólidas para seguir transitando los nuevos cambios que sin duda seguirán sucediendo. Así, para responder con agilidad y alcanzar nuestros propósitos, será imperativo que se reemplacen los tradicionales niveles jerárquicos por equipos flexibles, empáticos e interdisciplinarios, guiados por una estrategia en común.

La transformación digital tiene mucho que aportar en este sentido, cuando apostamos a la innovación y le damos lugar a nuevas herramien-

tas y soluciones, los efectos son exponenciales, en gran parte porque es precisamente esto lo habilita la incorporación de nuevas tecnologías. El próximo año, y de cara a lo que viene, servicios en la nube y tecnologías como inteligencia artificial ganarán más terreno.

Si pensamos que en Argentina el 50% de los ingresos que generamos en Oracle en este año provienen de servicios en la nube (impulsado por un 80% de nuevos clientes) confirmamos que esta idea de futuro ya es un presente que hay que asumir y propiciar. Y el ámbito público no escapa de esta realidad. Hoy los ciudadanos también deben ser vistos como consumidores, y estos están ávidos de tecnología, eficiencia y transparencia. Tecnologías como la nube aportan eficiencia a los procesos y agilidad en la construcción de conexiones entre sistemas.

Durante el año que pronto comienza continuaremos aprendiendo de este 2020 sin precedentes. Por esto, en la medida en que nos conectemos y usemos todos los recursos disponibles obtendremos mejores resultados, y esto aplica tanto a personas, empresas como gobiernos.

ELIMINAR LOS PENSAMIENTOS BINARIOS

Reducir sustancialmente el número de diputados

En el contexto actual, la inviabilidad de la Argentina y la de sus dos modelos económicos que vienen alternándose pendularmente desde los setenta es tan obvia, que resulta difícil presumir la buena fe de aquellos que continúan culpando al otro modelo, mientras defienden el propio tantas veces fracasado. Ambos modelos en esencia comparten el mismo vicio: proponen un carísimo calmante de corto plazo que, en el largo plazo nos hace cada vez más pobres.

Por un lado, uno vende una economía cerrada sostenida en base de subsidios cruzados, control de cambios e inflación. El otro nos propone una economía abierta estimulada por financiamiento externo que nunca llega a traducirse en mayores exportaciones de bienes y servicios locales, lo que provoca altos endeudamientos impagables.

En este sentido, la primera y principal idea tiene que ver con eliminar los pensamientos binarios, el culpar al otro remarcando que debe hacerse cargo del costo del cambio. Y ponerse inmediatamente a trabajar en consensos sobre políticas macroeconómicas básicas.

En relación a esto, descartar lo malo de cada uno de los modelos y combinar lo bueno de ellos en un nuevo paradigma económico, destinado a captar las inversiones requeridas para una reconversión de nuestra estructura económica y productiva hacia la exportación. El mercado externo dará las divisas, empleo e innovación requeridos para el sostenido crecimiento en el largo plazo.

Pablo Rueda
socio fundador de MHR Abogados



Para que este nuevo modelo económico funcione eficientemente la idea es implementarlo en forma paulatina, tanto en lo espacial como en lo temporal. Así como las reformas hacia el capitalismo en China de los años setenta del siglo pasado, debieron implementarse a partir de programas piloto en zonas económicas especiales, hasta progresivamente años después se ampliase a cada vez más actividades. El cambio de modelo argentino necesita empezar con un marco jurídico especial para esas nuevas inversiones en los sectores con capacidad de exportación de bienes y servicios al mundo (energía, minería, economía del conocimiento, agroindustria, etc.), que les garantice en forma efectiva a través de contratos de inversión, la estabilidad cambiaria, impositiva y regulatoria que requie-

ren en el largo plazo. Esa ley debe ser votada por todos los sectores políticos mayoritarios, incluyendo quienes en ese momento sean oposición.

Otra idea para implementar guarda relación con los planes sociales y la propuesta de una redirección hacia el sistema educativo. Lo importante es que el Estado provea, en primaria y secundaria, de las necesidades de transporte escolar, útiles, alimentación, deporte y salud, de todos los niños hasta sus dieciocho años. Educación gratuita, de doble escolaridad y bilingüe.

Por último, es pertinente nombrar y repensar arreglar el abultado e ineficiente gasto público argentino. A modo de ejemplo reemplazar la forma en que hoy se componen las mayorías en nuestras legislaturas nacionales, provinciales y municipales. Ir a un sistema de asignación por representación de legisladores por cada jurisdicción y fuerza política, según la intención de voto del electorado. Así en la Cámara de Diputados de la Nación, se podría llegar a reducir el número de diputados de 257 a 72, asumiendo la atribución de tres diputados por provincia. En el caso de los tres diputados por la Provincia de Buenos Aires, sus votos acumulados serían 70 votos (igual a la cantidad de diputados que hoy la representan) mientras que, en el caso de los tres diputados por Tierra del Fuego, sus votos acumulados serían 5. El ahorro de fondos iría al necesitado sistema educativo y se gana en jerarquía y profesionalización de nuestros legisladores, asesores y personal.

SMS

PRIORIZAR EL COMBATE A LA POBREZA

El combate contra la pobreza constituye una cuestión prioritaria a nivel global. Recientemente, el Banco Mundial informó que la emergencia producida por el COVID-19 se ha transformado en la última y más urgente amenaza en lo referente a la situación y perspectivas de la pobreza. De acuerdo con la metodología utilizada (ingreso diario de US\$ 1,90 per cápita como umbral de cálculo), este organismo estima que como resultado de la pandemia caerán en la pobreza entre 88 y 115 millones de personas durante este año; lo cual ubicará la tasa de pobreza entre el 9,1% y el 9,4% de la población mundial. Estas cifras implican, no sólo un enorme retroceso en términos de la reducción de la pobreza lograda en los últimos veinte años, sino la imposibilidad de alcanzar la pretendida meta del 3% para el 2030 (se considera que, en la práctica, en dicho año la pobreza afectará entre el 6,7% y el 7,0% de la población mundial).

En nuestro país, y según datos del INDEC correspondientes a 31 aglomerados urbanos, en el primer semestre del año en curso la pobreza afectó a 2,85 millones de hogares y 11,7 millones de personas (es decir, el equivalente al 40,9% de la población), una gran parte de los cuales son niños y jóvenes de hasta 14 años de edad. Dado que se acepta la existencia de una relación inversa entre desigualdad y expansión económica, además de provocar el sufrimiento de millones de compatriotas, el citado nivel de pobreza limita nuestras posibilidades de crecimiento futuro (debido a las consecuencias negativas derivadas de los problemas asociados en educación y salud pública, entre otras).

Queda claro que la implementación de un programa macroeconó-

Lic. Ricardo Proganó
Director Finanzas Corporativas
SMS Buenos Aires



mico de estabilización que produzca una sustancial caída de la tasa de inflación constituye un prerrequisito fundamental para alcanzar resultados positivos a largo plazo en la lucha contra la pobreza. Considerado como el “impuesto regresivo” por antonomasia, el aumento incesante de los precios castiga en particular a los sectores de menores recursos que no cuentan con defensas adecuadas para protegerse de la permanente erosión de su poder adquisitivo.

Más allá de este imprescindible punto de partida que requiere de políticas públicas de fondo, proponemos la puesta en vigor de las siguientes medidas en este campo:

Creación de un Ministerio Nacional de Lucha contra la Pobreza que concentre recursos y programas distribuidos en la actualidad entre distintos Ministerios a fines de incrementar la eficiencia de las accio-

nes gubernamentales. Este nuevo Ministerio, en base a convenios con otras jurisdicciones, deberá también establecer criterios generales y colaborar en el diseño de planes específicos (tanto en lo que respecta a la pobreza urbana como rural).

Aumento de los fondos destinados al INDEC, a fines de que este organismo genere estudios y estadísticas de mayor alcance en la materia. Teniendo en mente la máxima que consigna que “si no se mide no se gestiona”, la disponibilidad periódica y satisfactoria de información posibilitará visualizar más adecuadamente las características de los problemas vinculados con la pobreza y establecer luego políticas que apunten al logro de resultados concretos y mensurables.

Promoción de la educación sancionando un régimen sencillo de desgravaciones impositivas que permita que el sector privado destine fondos a la mejora de la infraestructura de escuelas públicas de nivel preescolar y primario.

Revalorización de la educación vial en todos los niveles de la enseñanza, dándole efectiva vigencia a este respecto a la Ley 24.449 y sus modificatorias, tomando en consideración que en nuestro país se registran al año más de 6.000 muertes y 120.000 heridos a causa de accidentes de tránsito, los cuales involucran en su mayoría a personas de bajos ingresos.

Otorgamiento de un nuevo impulso al sistema de Bibliotecas Populares Ley 23.351, incrementando sustancialmente los fondos que le asigna el Presupuesto Nacional a fines de adecuar la infraestructura ya existente y crear y equipar 500 nuevas bibliotecas en cinco años (en particular, a localizar en barrios populares).

Hacemos de las empresas un mejor lugar para trabajar.

Prevención ART

de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.

Contactate con tu Productor Asesor de Seguros o llamá al 0800 5555 278
www.prevencionart.com.ar | info@prevencionart.com.ar



Remax

SE NECESITA UN PROYECTO DE LARGO PLAZO QUE OFREZCA PREVISIBILIDAD

Creo fuertemente en este país, en su potencial y en la gran capacidad y recursos que tiene. Desearía que en vez de enorgullecernos por levantarnos después de cada caída, podamos enorgullecernos de cómo reversionos una situación compleja y logramos pensar en el futuro. Es por eso que pienso que la clave para mejorar la Argentina sea un proyecto a largo plazo para otorgar estabilidad y previsibilidad. La visión del futuro es sumamente necesaria para empezar a construir.

Ser creativo y visualizarse es el primer punto para sentar las bases de cualquier proyecto. Crear un proyecto de país, de dónde queremos estar en 30 años. Poner al país y los objetivos/plan/propósitos por encima de los partidos políticos, que las plataformas ideológicas no estén por delante del plan de desarrollo integral del país. Planteamos objetivos ambiciosos y que busquen el compromiso conjunto de todos los actores sociales para convertir a la Argentina en lo que debería ser. Para este proyecto de futuro necesitamos un clima de reglas claras para que cada persona o empresa pueda proyectar, invertir y desarrollarse en el país. Los países necesitan que las empresas y los emprendedores confíen en el país para que todo funcione.

El segundo punto que considero es sumamente importante para construir el país que todos queremos es trabajar en los valores. Reinventar la idiosincrasia argentina en la que se premia al vivo. Tiene que dejar de ganar el que va por la banquina. Crear una cultura basada en la colaboración, en el agradecimiento, la confianza, el trabajo y el esfuerzo. Que se valore y se premie al que hace las cosas bien. En ese sentido los clubes de barrio pueden

Sebastián Sosa
Presidente de Remax



ser un gran ejemplo a pequeña escala, devolverles ese lugar de encuentro, un espacio para compartir y construir en conjunto. Refundar los valores de la Argentina que queremos para las generaciones futuras, pero empezar ahora!

Sobre los niños y los adolescentes, que llegan al mundo tan evolucionados, creo que merecen una nueva educación. Salir de las aulas, tener más práctica, generar una educación "Hands on". Preparar a los niños y jóvenes para creer y querer hacer, incentivarlos a crear y poner en práctica. Para ello, los maestros también tienen que reformularse y al mismo tiempo ser reconocidos por el gran aporte que hacen sobre cada uno de los niños de este país. En el nivel superior, la Universidad debe reinventarse para aportar a los jóvenes las capacidades que le permitan desarrollarse en el mundo empresarial actual y en el que se viene.

Con un proyecto claro de futuro, valores que lo sustenten, una edu-

cación adecuada a los desafíos actuales, podemos empezar a pensar en construir el nuevo mercado argentino. Para eso es necesario crear una base de incentivos financieros e impositivos para que tanto locales como extranjeros quieran invertir en el país. Tenemos que facilitar el camino del emprendedor, que sienta que puede llevar a la práctica sus ideas. Que los créditos sean accesibles y no se les pida cosas que no tiene un emprendedor cuando recién comienza el proyecto. Los impuestos especulativos no fomentan la confianza y las ganas de crecer, se convierten en una enorme carga para los emprendedores. En este contexto, también tenemos que repensar el trabajo del futuro, donde los empleadores no sean vistos como los malos de la película, porque en definitiva son los que generan esos empleos. Se tiene que terminar la especulación de ambas partes. Empleado y empleador deben ser aliados, que trabajen conjuntamente para lograr sus objetivos y a su vez fomentar el crecimiento del país.

Finalmente, imaginarnos y trabajar para que más argentinos puedan acceder a su vivienda. La casa propia no solo mejora considerablemente la calidad de vida de esa familia sino que promueve también el crecimiento continuo en el país. El acceso a la vivienda propia reduce la pobreza, genera seguridad, aumenta la autoestima, genera empleo, lo cual conlleva a un enorme impacto en el plano económico. Millones de personas son empleadas en actividades relacionadas al sector inmobiliario y la construcción.

Argentina tiene capacidad de ser una potencia mundial, solo nos falta devolverle a las personas su capacidad de soñar y confiar en ellos mismos y en sus proyectos.



“

**El lugar donde
mis ideas son
escuchadas**

**Este
es El
Lugar**

Walmart
Argentina

Tetra Pak

LA IMPORTANCIA DEL USO DE FUENTES DE ENERGIA RENOVABLES

Dar prioridad a operaciones bajas en carbono

En Tetra Pak tenemos un firme compromiso con una economía circular con bajas emisiones de carbono y en este compromiso se basa nuestra estrategia de sostenibilidad. Esto es así porque reconocimos, hace muchos años, que solo podemos crear un futuro más sostenible si abordamos la naturaleza interconectada de los desafíos medioambientales, sociales y económicos que enfrentamos.

Consideramos que este tipo de economía debe comprender no solo el reciclaje y la reutilización, sino también el impacto climático de las materias primas y el proceso de fabricación. Con esfuerzos incrementales y una misión bien enfocada que es parte de la cultura de nuestra empresa, abordamos la sostenibilidad en toda la cadena de valor, traduciéndose en un cambio positivo para las empresas, los consumidores y el planeta.

Lograr una economía circular baja en carbono es un estado ideal, y la forma de hacerlo es tan importante como el destino. Aquí analizamos cada parte por separado: “Baja en Carbono”, se refiere al acto de reducir o eliminar intencionalmente las emisiones de gases de efecto invernadero. Esto es posible gracias a acciones como el uso de fuentes de energía renovables y un transporte logísticamente sólido, la reducción del consumo de energía y la adopción de consideraciones ambientales en la fabricación y envasado. Por otro lado, “Una economía circular” describe el enfoque sobre la regeneración de recursos naturales (es decir, el uso de fuentes renovables y productos ambientalmente racionales), la reutilización y reciclaje de materiales y la reducción de desechos, todo lo cual converge en

Jason Pelz
Vicepresidente de Medio Ambiente de
Tetra Pak para América



un esfuerzo por disminuir el impacto ambiental. Cuando juntamos estos dos conceptos, una economía circular – baja en carbono, se considera cómo se ve afectado el clima en toda la cadena de valor, desde la adquisición de materias primas hasta la fabricación y la ejecución. Aquí describimos los cinco componentes necesarios para lograr una economía circular baja en carbono:

Utilizar materiales obtenidos de forma sostenible, incluidas las materias primas renovables de origen vegetal.

Reciclar para reducir el desperdicio e incrementar la vida útil de los materiales utilizados (y reducir la energía y las emisiones para la producción de nuevos materiales).

Dar prioridad a operaciones bajas en carbono, lo que significa hacer que las operaciones sean eficientes y utilizar energía renovable libre de fósiles.

Resolver el problema del desperdicio de alimentos a través de la

producción y el envase.

Promover la logística de bajas emisiones de carbono, incluido un envase innovador.

Las organizaciones pueden seguir dos fases principales para impulsar una economía circular baja en carbono:

Mirar el panorama general y la cadena de valor general. El cambio no tiene que ser inmediato o completo. El punto de entrada será diferente para cada marca, pero el cambio comienza desde el principio.

Comunicar la importancia de una economía circular baja en carbono en toda la organización. El cambio comienza en la parte directiva. Los líderes deben involucrar a los empleados para impulsar el cambio dentro de la organización, así como en otras empresas e industrias. No alcanzaremos una economía circular baja en carbono trabajando de manera aislada. Tenemos que unirnos.

Transitar hacia una economía circular baja en carbono significa examinar el ciclo de vida del producto para asegurarse de que cada punto del camino sea lo más sostenible posible. Incluso si hay 20 cosas que puedes arreglar y solo logras dos, aún estás impulsando el cambio. Todo cambio en nombre de la sostenibilidad es bueno y siempre habrá más que podamos hacer. Transitar hacia una economía circular baja en carbono se basa en cuatro pilares:

Maximizar el reciclaje.

Eliminar el desperdicio.

Proteger los recursos.

Reducir el impacto ambiental.

Cuando damos prioridad a los cuatro, se produce el cambio y el impacto se propaga positivamente en toda la organización, la industria y el planeta.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

PARA SUPERAR LA CRISIS, NECESITAMOS ENTIDADES EMPRESARIALES FUERTES

Imaginemos la siguiente escena:

El CEO de una importante empresa internacional está por Zoom frente a un consejo de Inversiones de accionistas en Europa y Estados Unidos de su Grupo. Explica con una serie de cuadros y estimaciones por qué está proponiendo una inversión en Argentina, destinada en una proporción muy chica al mercado local de consumo masivo y el resto al mercado internacional, se trata de una explicación muy prolija y sólida armada por sus asesores.

Al terminar, su pregunta habitual es ¿Alguien quiere profundizar en algún tema?

Una accionista pide la palabra, lo felicita por su exposición y le pregunta:

¿El Gobierno está unido y tiene mayoría en ambas cámaras?

¿Los sindicatos están dispuestos a no obstaculizar?

¿Los empresarios instalados en Argentina están invirtiendo sobre sus amortizaciones?

¿El Gobierno asegura un tipo de cambio competitivo y que se permita girar dividendos como política de Estado?

¿Hay intención por parte de las autoridades de actuar para ir disminuyendo los niveles de informalidad de la economía?

Guillermo Carracedo

Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires



Para poder ir recuperando el espacio que hemos perdido, la magnitud de estas tendr'a que duplicar en relación al PBI a las de nuestros vecinos de la región.

Hace casi treinta años en el Coloquio anual de IDEA, el tema principal era la seguridad jurídica. Excepto en un corto período, no pudimos cumplir con ese objetivo. Este tema es relevante ya que sin seguridad, las inversiones serán muy limitadas y requerirán una tasa de rendimiento que triplique la de un país normal.

La economía real está obligada a competir en el mercado local con la informalidad y hasta en alguna oportunidad con el contrabando.

Un inversor productivo de largo plazo está preparado para hundir fondos por muchos años y sin posibilidades de hacer un stop loss. Es conciente que durante 3 o 4 años no recibirá dividendos y que más aun, deberá financiar pérdidas.

Inversiones en empresas ya instaladas no serán la solución para salir de este estancamiento. Sin nuevas inversiones, seguiremos en una curva descendente.

Las entidades empresariales, gremiales o no, deberíamos insistir en este tipo de objetivos. Para eso se requiere una actitud colectiva que transmita estas propuestas.

¿La seguridad jurídica, será política de Estado?

Como podrán imaginar, esa inversión no fue autorizada.

El trabajo de meses por parte de su equipo se derriba con sólo 6 preguntas elementales.

Argentina necesita imperativamente una avalancha de inversiones extranjeras productivas de largo plazo, excluyendo las de energía, ya que éstas se rigen por otros parámetros. Quienes invierten en energía están habituados a trabajar en todo tipo de países, incluso aquellos que por su situación geopolítica implican altos niveles de amenaza y vulnerabilidad.

Las inversiones que nuestro país necesita deberían estar enfocadas a la industria.

Apoyar a los jóvenes emprendedores

LA EDUCACION ES CRUCIAL

Dra. Alejandra E. Falco

Directora del Máster en Dirección de Empresas y del Centro de Estudios en Neuromanagement de la UCEMA

Los argentinos tenemos una resiliencia y una creatividad increíbles. Somos capaces de pergeñar toda clase de ideas y soluciones a los problemas que se nos presentan. Tomamos caminos laterales, somos como los magos, “sacamos cosas de la galera”. El potencial es inmenso si están dadas las condiciones para que se despliegue.

Equidad

Según el diccionario de la Real Academia Española equidad significa “Disposición del ánimo que mueve a dar a cada uno lo que merece”. Según FIEL (2007) “Aún en los países desarrollados, los grupos menos aventajados tienen una expectativa de vida más reducida y mayor morbilidad que los individuos mejor posicionados en la escala social”.

Pensando en la interacción entre el Covid-19 y la situación socioeconómica surge un nuevo término denominado Sindrome, (Merrill Singer, antropólogo médico estadounidense), un concepto que vincula lo biológico con el contexto socio-económico y que propone que los gobiernos deben diseñar políticas para revertir las profundas disparidades, sin las cuales nuestras sociedades no estarán verdaderamente seguras contra el Covid-19. Un punto para trabajar.

Emprendedorismo

Nuestros jóvenes están llenos de ideas e ímpetu. Apoyar a los jóvenes emprendedores, que casi por definición de su perfil, son capaces de



asumir riesgos, caerse, levantarse y seguir adelante contribuye a revitalizar la actividad económica. En la UCEMA nos enorgullecemos de contar entre nuestros graduados a Francisco Santolo. Reconocido en 2017 por Forbes magazine como un “Startup Hacker”, fundó su primera compañía a los 13 años. En 2016 fundó Scalabl, una empresa global de Consultoría y Entrenamiento para emprendedores. Su empresa tiene una comunidad de más de 1500 graduados distribuidos en 50 países. Ha ayudado a hacer fundar o hacer crecer a más de 500 compañías de la red Scalabl. Un caso para mirar.

Accesibilidad digital

Hoy es imposible pensar en un país pujante si sus ciudadanos no tienen acceso digital. Cuando leo que tantos niños no han podido acceder a la escuela online durante la pandemia o lo han hecho a través de un teléfono, sinceramente, me duele. Cerrar la brecha digital es una deuda que hay que resolver urgentemente si queremos que la

Argentina avance y que todos los ciudadanos avancen.

Educación de calidad

La educación es crucial. Los años de primaria y secundaria son los que delinearán la forma de los individuos de abordar problemas en el futuro. Para todos será la única vez en su vida que hayan estudiado temas que jamás volverán a estudiar. Para algunos será biología, para otros literatura, para otros historia. Siempre habrá temas que en toda nuestra vida, solo habremos visto en la escuela. Por eso es tan importante, porque forma. No solo en saberes, también en valores. El respeto por el otro, por el cumplimiento de las normas para asegurar una convivencia pacífica se aprenden, entre otros lugares, en la escuela.

Mujeres

Las mujeres tienen un potencial extraordinario que debe florecer. Mucho se trabaja hoy en diferentes ámbitos en esa dirección. Hay muchas iniciativas para empoderar a las mujeres pero todavía falta mucho trabajo por hacer. Son cruciales en todos los ámbitos de la sociedad. Solo por citar un ejemplo, en la educación está claramente estudiado que el desempeño escolar de un niño depende directamente del nivel educativo de la madre. Hay que incorporar más mujeres en ámbitos que teóricamente son territorio masculino, por ejemplo, la tecnología, la ingeniería. Y en todos los ámbitos de actividad.

BANCO PATAGONIA altoque



SACÁ TU CUENTA

100% online,
rápido y gratis!



CONSULTÁ TÉRMINOS Y CONDICIONES EN [TUNUEVACUENTA.BANCOPATAGONIA.COM.AR](https://www.bancopatagonia.com.ar). LOS ACCIONISTAS DE BANCO PATAGONIA S.A. (CUIT 30-5000661-3, AV. DE MAYO 701, PISO 24, C.A.B.A.) LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS. EN VIRTUD DE ELLO, NI LOS ACCIONISTAS MAYORITARIOS DE CAPITAL EXTRANJERO NI LOS ACCIONISTAS LOCALES O EXTRANJEROS, RESPONDEN EN EXCESO DE LA CITADA INTEGRACIÓN ACCIONARIA POR LAS OBLIGACIONES EMERGENTES DE LAS OPERACIONES CONCERTADAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA. LEY 25.736

[BANCOPATAGONIA.COM.AR](https://www.bancopatagonia.com.ar)



¿Que hacen con mis impuestos?

LA EDUCACION COMO PRIORIDAD

La idea de dar un pedazo de tierra para producirla no funcionaría sin educación en materia agropecuaria

Santiago Llull

Creo que encontrar 5 maneras de mejorar al país, desde el sentido común y desde la necesidad de ser empático, no es tarea difícil, pero lo que resulta difícil es encontrar un consenso. La mayoría de las ideas en pos de un crecimiento seguramente atentan contra el estatus quo, y es complicada la negociación por esto. Sin embargo, hoy me voy a centrar en 5 ideas para mejorar la Argentina, que sin dudas considero pilares claves:

- 1 educación financiera/agraria/tecnológica
- 2 Control de cambio
- 3 Bonos verdes para generar equidad
- 4 instrumentos financieros al alcance de todos y funcionales
- 5 Campañas de difusión del mercado de capitales ycientización de la economía informal

Para escribir esta nota consulte muchos grupos de personas, conocidas y desconocidas, profesionales y no profesionales, adinerados y no tanto, que se encuentran en diferentes partes del país, con ellos sin duda tenemos un amplio espectro cubierto y todos coinciden en algo puntual: “la educación”.

No podría armar o estructurar la educación porque no tengo los conocimientos necesarios para hacerlo, pero si puedo involucrarme y aportar desde mi idoneidad y formación financiera. La educación financiera

Los instrumentos financieros deben estar al alcance de cualquier persona

es necesaria, al menos, en el nivel secundario. Esto nos permitiría que aquellas personas que tengan excedentes de dinero puedan volcarlo a través del mercado de capitales a una rueda productiva sencilla: yo le doy dinero a quien sabe extraer petróleo, por ejemplo, apoyo y financio

a una empresa y me convierto en su socio. La educación financiera también permitiría tener un conocimiento mayor de aquellos instrumentos que son acordes a mi perfil y hoy desconozco.

La educación en tecnología, más específicamente en automatización industrial, son el sustento de muchas economías en diferentes países, en este punto cabe resaltar el amplio desarrollo de los contenidos que tenemos ahora al alcance de la mano, en redes de consultas tales como internet.

En un país agro/ganadero, seguramente, sería necesario una educación agraria básica para poder entender aún más la actividad que mueve a la economía Argentina desde hace siglos, esta nos permitiría tener recursos en la materia. La educación, como los deportes, en edades tempranas despiertan la pasión y las ganas de aprender aún más. La idea que muchos argentinos plantean de dar un pedazo de tierra para producirla, no tendría sustento sin la educación y experiencia en la materia.

Sin duda el principal enemigo al que nos enfrentamos en este país, que ya es histórico, es el tipo de cambio, el valor que se le asigna a un mismo billete. En cualquier charla de bar, grupo de WhatsApp, en cualquier momento que uno intente hablar y volcar sus experiencias y habilidades, siempre habrá quien dicela frase “yo compre dólares”, y esa no es de las más nocivas.

Los dólares en el colchón, sin producir ningún beneficio ni para el tenedor, ni para la sociedad, se es el vínculo que está roto y debemos recomponer. Frases más nocivas como: "compre blue", "en argentina si tenes un dólar no perdes nunca", "en algún momento este país devalúa", son las frases que utópicamente me encantaría descartar. Argentina debe garantizar con alguna garantía recíproca los dólares invertidos. Estado escorpión y sociedad rana no deberían existir más, la traición por parte de los gobiernos a los ahorros y el esfuerzo de la gente es el punto con el que debemos terminar. Intentar cambiar la forma de invertir en este país es el gran desafío y para eso se necesita la educación.

Finanzas éticas esto es un gran desarrollo a tener en cuenta, a mi entender son los bonos verdes los que más representan y unen a las dos partes e involucran a los terceros más olvidados. El inversor quiere utilidades, el estado financiarse y la parte que falta es que con esos fondos se construyen viviendas para quienes no la tienen. La gran duda de la gente que paga impuestos es ¿Qué hacen con mis impuestos?, ¿a dónde se destinan esos fondos?, si supiéramos esas respuestas, tendríamos la satisfacción de estar haciendo algo por otro, sin dejar de ser inversor. Las finanzas éticas implican también el repartirequitativamente los recursos y aplicarlos al desarrollo productivo y sustentable.

Los instrumentos financieros deben estar a mano de cualquier persona, con 3 puntos básicos: fácil acceso, información y reglas claras, aplicación de esa inversión. La sociedad necesita instrumentos que funcionen como cobertura frente a posibles movimientos de la economía, ya sea en la inflación o en el tipo de cambio.

La posibilidad de adquirir una vivienda en la argentina es casi imposible y esto desalienta a muchos. Un proyecto que da vueltas es "Metro cuadrado", el cual permitiría a todo individuo invertir en su futura vivienda, al adquirir una cierta cantidad podría canjearlo o pedir algún préstamo blando para llegar a su vivienda. Cada sector tendrá su instrumento, el metro cuadrado mt2a,



por ejemplo, sería para viviendas más caras y por supuesto habría una zona en la que podría canjearse y el mt2m sería para urbanizaciones o localidades más accesibles, pudiendo comprar o vender las diferentes variantes. Un instrumento que no tuvimos, es la cobertura de techo mediante instrumentos financieros de futuro, por ejemplo. Poder invertir en activos que sirvan para el desarrollo de la población, sobre todo en infraestructuras. Poder invertir en activos que le compren al estado tierras fiscales para destinarlas a la producción y hábitat de la gente con más carencias. Algún instrumento financiero que tenga algún facial o premio que se dispare siempre y cuando se baje la pobreza, por ejemplo, haría que el dinero siga circulando en aplicaciones productivas sin que el inversor pierda sus derechos por los activos adquiridos.

La información es un punto clave, deberíamos tener información sin sesgos políticos, una información clara y para todos, información federal con redes tecnológicas que lo

permitan, pero eso implica el no modificar las reglas de juego, empezar a jugar de nuevo reinventarnos para poder crecer, ayudando a las tantas generaciones que no tienen nada, ni sueños, ni esperanzas, sin dejar de hacer lo que hacemos. Resulta clave tener información del impacto y del daño que genera la "economía informal", casi como la marquilla de cigarrillos o las películas piratas que nos dicen: "esto atenta contra muchos puestos de trabajo".

En este juego las reglas tienen que ser claras de una vez por todas, es necesario desmitificar el fantasma del capitalismo por el capitalismo mismo y entender que todos estamos en el mismo país, y que nadie puede ser feliz si existe tanta desigualdad social, las empresas que aporten a estas desigualdades también tendrán beneficios impositivos, los que hagan el bien serán beneficiados y los mercados de capitales son fundamentales y son llamados a decir presente en esta nueva normalidad.

EL FRUTO DEL TRABAJO DEBE SER PARA QUIEN TRABAJA Y PARA QUIEN ARRIESGA TIEMPO Y CAPITAL

Diana Mondino
Economista Ucema

Todos somos conscientes que tenemos muchos problemas sociales y políticos y por consecuencia, problemas económicos. Recalco ese orden, porque la economía es la consecuencia y no la causa de los problemas. Aporto aquí cinco ideas para mejorar Argentina.

Comienzo por lo más básico, reconociendo que todo derecho conlleva obligaciones: Si queremos infraestructura y salud de calidad hay que pagar impuestos (pocos y lógicos), si queremos educación hay que estudiar, si queremos planes no hay que cortar la calle de quienes sí pagan impuestos.

El fruto del trabajo debe ser para quien trabaja y para quien arriesga su tiempo y capital. Esto orienta el tipo de impuestos que debiéramos tener (hoy tenemos absurdos impuestos al trabajo y al capital). Debemos incorporar tecnología para que el trabajo sea más eficaz y mejorar la productividad individual y de la sociedad en su conjunto. El fruto del trabajo permite ahorrar para lo cual es necesario generar instrumentos que permitan mantener el valor de lo ahorrado. Para ello debemos tener un mercado de capitales eficiente y –previamente– una moneda sana. Basta de emisión sin contrapartida (lo que llamamos “la maquinista”)

Los impuestos que pagamos deben tener un destino claro. Los gastos del Estado deben ser transparentes y estar permanentemente monitoreados. Me refiero obviamente a nivel Nacional, Provincial y Municipal. Pensemos que todo presupuesto conlleva “gastar en esto pero no en aquello”. Los fondos son escasos y hay que asignar prioridades. Quienes no reciben fondos porque son dedicados a otro destino deberían poder controlar si efectivamente han sido usados correctamente. Igualmente importante,



antes de todo gasto se debe hacer una evaluación, no puede gastarse en algo porque el año pasado ya estuvo en el presupuesto o algún otro razonamiento similar. De esa manera, con el equivalente de un presupuesto base cero, asignaremos los recursos lo más eficientemente posible. Todos deberíamos ver la asignación de fondos en el presupuesto y poder controlar su verdadero uso. Destaco que hacer publicidad en los diarios no es de ninguna manera informar sobre los gastos ni transparencia de los gastos de gobierno.

Quienes deciden sobre el presupuesto son los representantes en el Congreso: Diputados y senadores a nivel nacional, y algo similar en provincias y municipios. Ellos deben definir las prioridades del gasto, analizar las fuentes de recursos y no tener un beneficio directo por sus decisiones. Es indispensable su probidad y conocimientos, y representar apropiadamente a quienes los eligieron. Ni hablar de los funcionarios en el Ejecutivo. Una ley de ficha limpia y eliminar la lista sábana contribuiría enormemente a mejorar la asignación del gasto. No me engaño, eso no ocurrirá porque los mismos que deben aprobarla serían –tal vez– afectados por ellos. Afortunadamente tenemos muchos representantes que sí están en condiciones de “tirar la primera piedra”, pero no son la mayoría. Como mínimo debemos eliminar la reelección

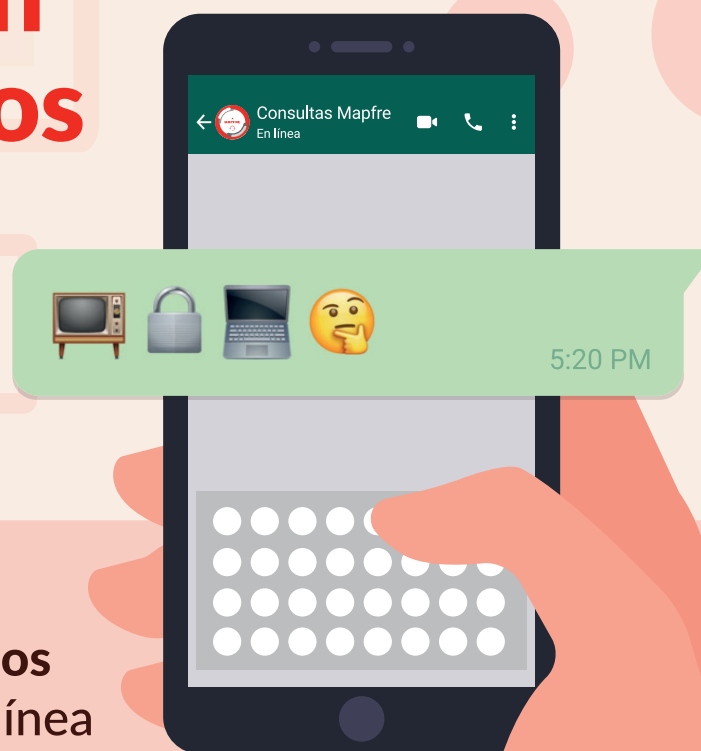
indefinida y lograr concursos para el nombramiento en cargos ejecutivos de personas.

Una Argentina responsable, que define cuidadosamente el uso de sus recursos y con representantes y funcionarios probos aún así tendrá dificultades para crecer y desarrollarse. Falta entonces concentrarnos en la economía, en el crecimiento propiamente dicho.

Aunque parezca mentira, es mucho más fácil de lograr que cualquiera de las sugerencias anteriores. Creo que la política fiscal y monetaria, la agenda educativa, las decisiones de infraestructura de todo tipo, las oportunidades que se den a quienes más lo necesitan, se simplifican al focalizarnos en exportar. Vendamos al mercado global y no sólo al mercado interno. Es mejor tener 7000 millones de clientes que sólo 44 millones. De esa manera se genera más trabajo, más oportunidades para todos. Adicionalmente se vende en divisas que podemos utilizar de mil formas distintas (una de las cuales es que el Estado pague sus deudas). Tenemos la bendición que todas las provincias argentinas ya tienen productos exportables y por supuesto pueden generarse muchos más. Es el camino que han seguido todos los países del sudeste asiático para crecer, es el camino que siguió Europa de post-guerra, es el camino que sigue un lugar pequeño como Silicon Valley para exportar al mundo!! Invirtamos en aquello que nos ayude a exportar, generemos oportunidades para todos los argentinos.

De las cinco ideas para mejorar Argentina, cuatro son conceptos obvios y que nadie puede objetar: responsabilidad, lógica en la carga impositiva, cuidado en los gastos, y buenas decisiones y ejecución. La quinta idea es enfatizar que ya tenemos la herramienta apropiada: exportar. ¿Qué esperamos?

¿Sabías que tus clientes pueden whatsappearnos por el seguro?



Sí, ahora en MAPFRE lo hacemos más fácil. Porque con la nueva línea de atención por WhatsApp, pueden recibir respuestas al instante de todas sus consultas o denuncias.

 **+54 911 2332 0911**

MAPFRE, la aseguradora global de confianza, cada vez más cerca.

www.mapfre.com.ar



[/mapfre.ar](https://www.facebook.com/mapfre.ar)



[@mapfre_ar](https://www.instagram.com/mapfre_ar)



[mapfre](https://www.linkedin.com/company/mapfre)



[MapfreArgentina](https://www.youtube.com/MapfreArgentina)



SSN

Educación, cultura y capacitación laboral

EL CAMINO MAS LARGO COMIENZA CON EL PRIMER PASO

Edgardo Zablotsky

Rector de UCEMA y Miembro de la
Academia Nacional de Educación

“Todos los problemas son problemas de educación”, nos decía Domingo F. Sarmiento. ¿Qué mejor foto para ilustrar nuestra realidad? Al fin y al cabo, desde el crecimiento económico hasta la inseguridad, sin olvidarnos, por supuesto, de la movilidad social, se encuentran directamente asociados. Por ello, como bien expresaba el mismo Sarmiento, “si peleamos por la educación, venceremos a la pobreza”. He aquí cinco propuestas con dicho objetivo.

Es necesario que la sociedad internalice la emergencia educativa, la primera propuesta está dirigida en dicha dirección. Las evaluaciones son la llave del reino, pero los resultados a nivel de escuela deben ser de conocimiento público. Por ello es imprescindible modificar el Artículo 97 de la Ley 26.206, la cual lo prohíbe, “a fin de evitar cualquier forma de estigmatización”. Por supuesto, se debe preservar la identidad de los alumnos y docentes, pero no así de las escuelas, de tal forma que los padres, sin duda alguna los principales responsables del regreso a la presencialidad, sean los futuros auditores del nivel de educación que reciben sus hijos.

La segunda propuesta se encuentra dirigida a permitir algo aparentemente tan elemental como que los niños puedan concurrir a la escuela. Frente a la utilización indiscriminada del paro como elemento de presión sindical, la educación debe transformarse en un servicio público. Una ley que lo estableciera defendería el derecho a la educación, consagrado explícitamente en el artículo 75, inciso 22 de la Constitución Nacional, al incorporar la Convención



de los Derechos del Niño. ¿Quién puede afirmar que en la Argentina hoy se respeta el artículo 28 de la Convención, en cuanto a que el derecho a la educación debe poder ser ejercido en condiciones de igualdad de oportunidades? Es claro que los niños de familias humildes son los más perjudicados.

Es bien sabido que Argentina es un caso tristemente célebre por carecer de cualquier sistema de evaluación del nivel de conocimientos antes de ingresar a la Universidad. Como señala Alieto Guadagni, no se conoce en el mundo una ley universitaria como la 27.204, que prohíbe cualquier tipo de examen para estimular un ingreso de estudiantes bien preparados. La tercera propuesta consiste en su modificación, con lo cual se evitaría estafar a miles de jóvenes que pierden valiosos años de sus vidas realizando estudios que nunca habrán de concluir, en lugar de prepararse para insertarse exitosamente en el mercado laboral.

Este hecho motiva la cuarta de las propuestas: enfrentar la crisis del desempleo de nuestros jóvenes mediante el llamado sistema de educación dual, proveniente de Alemania. En el mismo el estudiante pasa muchas horas adquiriendo experiencia laboral en empresas, antes de su graduación de la escuela secundaria. Conforme transcurren los años, el estudiante incrementa el tiempo en la empresa y reduce el tiempo en la escuela. Una adaptación del sistema dual a nuestra realidad reduciría considerablemente la deserción de la escuela secundaria, hoy fuertemente potenciada por la crisis económica producto de la cuarentena.

La última propuesta no se enfoca en la educación de los niños sino en la de millones de adultos beneficiarios de planes sociales. ¿Cómo reinsertarlos en la sociedad? Juan Pablo II lo sugirió hace ya muchos años: “Esta posibilidad se realiza sólo si el trabajador alcanza cierto grado de educación, cultura y capacitación laboral”. Exigir que todo beneficiario concurra a una escuela de adultos con el fin de completar su educación formal, como requisito para hacerse acreedor mensualmente al subsidio, facilitará su reinsertión en la sociedad productiva. ¿Cuántos menos argentinos dependerían del apoyo del Estado de aquí a cinco años?

Cinco simples ideas, llevar a cabo cualquiera de ellas nos permitiría comenzar a revertir una crisis educativa que amenaza con destruir el futuro de nuestro país. El camino mas largo comienza con el primer paso, es hora darlo.

Energía es crecimiento

Enfrentamos el futuro con la solidez de nuestra trayectoria.
Utilizamos tecnología de avanzada y constante innovación
para generar la energía que el país necesita.

ExxonMobil Exploration Argentina S.R.L.

ExxonMobil

La energía vive aquí™



www.exxonmobil.com/argentina



facebook.com/ExxonMobilAr



twitter.com/ExxonMobilAr

EL COSTO O BENEFICIO POLITICO DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS

Martín Krause

Profesor de Economía, UCEMA
Dr. en Administración

En Marzo de este año falleció Alberto Alesina, profesor de Economía de Harvard, tal vez uno de los más destacados de un grupo de economistas italianos que alcanzaron posiciones académicas destacadas en Estados Unidos en los últimos años. Entre otras áreas, escribió sobre los “ciclos políticos” que afectan a la economía, un tema que interesaría en cualquier país y preocupa en el nuestro.

Pocos meses antes de su muerte, a los 63 años tuvo un ataque al corazón, publicó un artículo particularmente interesante para nuestro futuro sobre el impacto de las reformas estructurales en los resultados electorales (Alberto F. Alesina, Davide Furceri, Jonathan Ostry, Chris Papageorgiou y Dennis Quinn: “Structural Reforms and Elections: Evidence from a World-Wide New Data Set”; NBER, WP 26720; Enero 2020).

Obtuvieron datos de reformas estructurales en 90 países entre 1973 y 2014, 66 de los cuales son democracias. Las reformas incluyen cambios en la estructura económica local como también liberalización comercial y financiera respecto al resto del mundo. Muestran que desde fines de los años 1980s hubo una clara tendencia hacia la apertura y liberalización de las economías, particularmente en los años 80s en los países desarrollados y en China, por ejemplo, y en los 90s en países “en desarrollo” como India o algunos latinoamericanos. Esas liberalizaciones fueron más agresivas en Europa (desregulación financiera, cielos abiertos, etc.).

Pero aquí viene lo que más nos interesa, el impacto político de las reformas. Las reformas “liberalizadoras” aceleran el crecimiento eco-



nómico, lo cual es una buena noticia y confirma los argumentos de quienes las proponen, pero su efecto se hace evidente a los cuatro años en promedio. No es una buena noticia, teniendo en cuenta los incentivos a corto plazo de la política.

El político tiene una perspectiva que llega hasta la próxima elección, a lo sumo a la siguiente en la que espera ser reelecto y un remedio para dentro de cuatro años no lo motiva. Es probable que tenga que asumir el costo de corto plazo para que otro luego se lleve los laureles. Entonces no hace las reformas, y también termina fracasando, por supuesto, pero prefiere una política populista que, tal vez, le permita obtener un buen resultado en la próxima elección... y después veremos qué pasa.

El estudio de Alesina et al, muestra que las reformas implementadas cuando la economía crece generan crecimiento adicional comparadas con las reformas que se hacen en períodos recesivos. Parece, y no extraña, que los votantes no captan que es necesario un cierto tiempo para que se obtengan resultados de las reformas. Si el gobernante lleva adelante una reforma liberalizadora en el año previo a la elección, va a ser castigado por los votantes, porque no ven que los resultados se toman su tiempo. El voto del partido gobernante cae si las reformas

se llevan a cabo en el año electoral, pero podrían disiparse si se hacen justo después de la elección. Para nosotros, esto nos dice que no olvidemos de reformas estructurales de acá hasta las elecciones de 2021, pero nos da una mínima esperanza de que ocurran después de esas elecciones.

Pero algo va en contra, incluso de esa alternativa. Para Alesina, cuando las economías están cayendo las liberalizaciones son castigadas en las urnas, en cambio cuando se hacen cuando la economía se expande son recompensadas. Los votantes no llegan a comprender o diferencias los efectos del ciclo económico y la reforma misma y castigan a un gobierno por las reformas realizadas en períodos de recesión. Esto no es una buena noticia para nosotros porque nos coloca en una encrucijada: los votantes castigan reformas en períodos de recesión, pero si no hacemos las reformas no podemos salir de la recesión: atrapados sin salida.

No obstante, para no perder todas las esperanzas, Alesina encuentra que la mayoría de las reformas ocurren durante recesiones, lo que es contraproducente desde el punto de vista electoral, pero muestra que las reformas son muchas veces impuestas por los hechos, a pesar de las encuestas.

Bueno, esto nos deja una oportunidad ya que aquí los hechos dicen mucho más que las palabras, el precio del dólar blue habla más que los discursos de funcionarios u opositores. Hacer las reformas puede generar rechazo electoral, y tendremos elecciones en 2021, pero no hacerlas puede generar un costo mayor todavía. Así es, los argentinos a veces votamos más con los dólares que con las boletas electorales.

El gas, un puente hacia el futuro

Brindamos servicios integrados entre la producción y el consumo de gas natural, operando con calidad, confiabilidad y seguridad, preservando el medioambiente.



PLANTA TRATAYÉN, VACA MUERTA.

GlobalLogic

DIGITALIZANDO PROCESOS: LA ACELERADA TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA

Juan_Bello Business
Head en Global Logic

El mundo, la industria y los consumidores están en constante movimiento, y el país está inmerso en estas dinámicas cambiantes de transformación. En este contexto de constante evolución, obligadamente aparece el concepto de innovación cuando pensamos en ideas para contribuir al desarrollo y mejora de nuestro país.

La rápida introducción de las nuevas tecnologías en la cotidianeidad, como consecuencia de la pandemia del COVID-19, abre la puerta a pensar en un futuro donde la vuelta a la presencialidad no signifique un borrón y cuenta nueva de estos cambios, sino su incorporación. Para ello, debemos tener en cuenta no solo la disposición de las empresas a apostar por la nueva revolución tecnológica, sino también el factor humano y cultural, la capacidad de recepción y familiarización con lo digital. En este punto, se abre un interrogante: ¿cuál es el rol de las empresas del mundo digital? ¿somos solo facilitadores de estos cambios o debemos también acompañar, asesorar y guiar? En otras palabras, ¿dónde nos paramos frente a este contexto?

Las necesidades del mundo entero están centradas en la eficacia, la rapidez y la respuesta inmediata, y la tecnología viene a ofrecer soluciones, abriéndose paso en el ámbito laboral, sanitario y hasta bancario, modificando todos los planos de nuestras vidas. Una década atrás, los usuarios tenían que hacer largas filas para realizar diferentes transacciones. Sin embargo, la aparición de las apps y plataformas digitales han venido a transformar su relación con



las entidades bancarias. Recientemente Google y Millward Brown realizaron un estudio llamado “¿Qué esperan los argentinos de una banca digital?”, el cual reveló que un 78% de los encuestados interactúa con su banco desde Internet: por cada operación que tiene lugar en una sucursal bancaria, se producen 4 interacciones digitales.

Este dato es revelador. La sociedad ha sabido adaptarse rápidamente a estos cambios. Sin embargo, la demanda de los usuarios también se ha modificado, buscando respuestas más inmediatas y personalizadas. Aquí yace uno de los desafíos de la industria bancaria en esta nueva etapa, la de incorpo-

rar tecnologías como Inteligencia Artificial y Deep Learning para mejorar sus experiencias según las necesidades y hábitos de los usuarios.

¿Por qué significaría esta transformación digital una mejora para la Argentina? En el ámbito bancario se lograría más seguridad para los usuarios, un mayor acceso a la información y principalmente, transacciones más eficaces que se traducen en un ahorro de tiempo, ajustado a los ritmos de la sociedad actual y del mundo. Hacia este camino debemos apostar como país, ayudando, como líderes de la industria de soluciones tecnológicas, a abrazar y transitar estos caminos de la forma más armoniosa posible.



NUEVAS FUNCIONALIDADES DE LA APP

UNA APP TAN AMIGABLE QUE SE PREOCUPA POR VOS

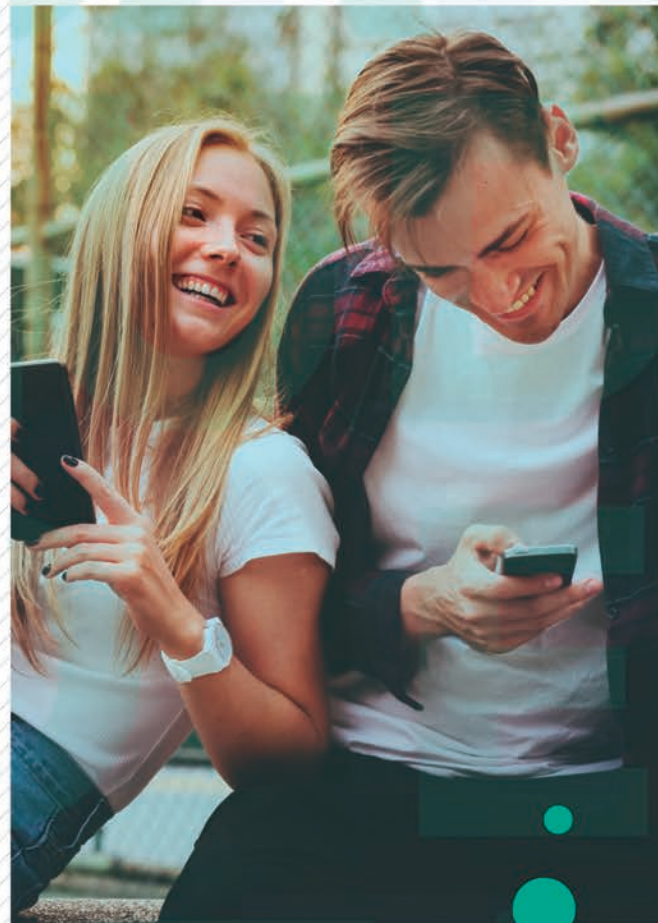
Seguimos evolucionando, por eso desde tu celular ahora podés gestionar trámites, sacar turnos y obtener resultados de laboratorio en todos nuestros Sanatorios y Centros Médicos Propios. Porque lo único que no cambia son las ganas de seguir acompañándote.

- **GALENO APP:**
 - Cartilla médica
 - Credencial virtual
 - Video consulta médica
 - Receta digital
 - Turnos en Sanatorios de La Trinidad y Centros Médicos Propios
 - Trámites on line
 - Resultados de laboratorio en Sanatorios de La Trinidad y Centros Médicos Propios
- Plan de salud adaptado a tu necesidad.
- Cartilla médica calificada.
- La mayor red de Sanatorios y Centros Médicos propios del país.

GALENO. LA SALUD DE ESTAR JUNTOS.

Más info en
www.e-galeno.com.ar

SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS DE SALUD - ÓRGANO DE CONTROL - 0800-222-SALUD (72583) WWW.SSSALUD.GOB.AR LEY 26.682. SOLICITUD INSCRIPCIÓN N°1285. DERECHOS RESERVADOS EXPEDIENTE 200.717/12.



Banco Comafi

TENDREMOS UN NUEVO PERFIL DE CLIENTE BANCARIO

Los bancos debemos adaptarnos al nuevo escenario

Alejandro Haro

Gerente de Mercados Financiero de
Banco Comafi
Director de Comafi Bursátil

Los efectos de la pandemia han afectado seriamente el funcionamiento de muchas actividades económicas.

¿Como se adaptarán los Bancos al nuevo escenario y que harán para facilitar el accionar de sus clientes?

El nuevo escenario estará signado por un cambio de hábito en los clientes, un cambio en la forma de operar que seguramente determinará un nuevo perfil de cliente bancario. Este cambio tiene que ver principalmente con el uso de los canales digitales, Homebanking y Mobile, que brindan inmediatez, simpleza y seguridad. Confiamos en que esto se trata de un cambio de hábito en la forma de operar de los clientes que llegó para quedarse e incluso se profundizará. Los Bancos debemos adaptarnos a este nuevo escenario, por lo cual debemos continuar trabajando para ofrecer cada vez más nuevos servicios por estos canales.

¿Consideran probable que sigan las bajas tasas de interés, erosionando los márgenes de utilidad del sector e incluso modificando los actuales modelos de negocios?

Las tasas de interés vienen subiendo en las últimas semanas, alcanzando niveles que son más compatibles con la inflación esperada por los distintos agentes de la economía. Las tasas de las Leliq bajaron, pero subieron las de pases pasivos en el BCRA, lo que permite a los Bancos pagar mejores tasas de interés de manera de que sea más



atractivo para los clientes dejar depósitos en pesos en los Bancos. Por otra parte, sigue habiendo líneas de préstamos subsidiadas sobre todo enfocadas en Pymes afectadas por el freno económico producto de la pandemia.

¿Es probable que aparezcan nuevos actores proveedores de capitales que pasen a ser parte relevante del sistema financiero global?

El crecimiento de las fintech es un proceso que solo va a acelerar en los próximos años. Por ahora están más enfocadas en los sistemas de pagos que en ser proveedores de capital para el circuito productivo y las familias, por lo menos en Argentina.

¿La pos-pandemia será el momento elegido para implementar medidas regulatorias en muchos países?

La regulación bancaria y del mer-

cado de capitales en general viene tornándose cada vez más compleja por lo menos desde 2008 para acá, con la aparición de las normas de Dodd Frank en USA y EMIR en Europa. En los últimos años el BCRA también viene implementando mejoras en la regulación bancaria, siguiendo los lineamientos del marco regulatorio de Basilea.

Este proceso de mayor regulación en la Banca seguramente va a seguir creciendo en el mundo de pos-pandemia, y Argentina no será la excepción. Seguramente las fintech también sean parte de este proceso.

¿La digitalización creciente del sistema financiero aumentará la productividad del sector en forma importante?

El proceso de digitalización acompaña cambios de comportamientos y demandas de nuestros clientes en un contexto de alta competencia que empujan la compresión de spreads y bajas de precios por lo que no necesariamente la digitalización de la banca significa una mayor productividad final.

¿Puede haber otra ola de desintermediación?

Actualmente pensamos en este proceso ya como un proceso constante más que como una ola, donde fintechs y nuevos jugadores se metieron de lleno; a partir de la disponibilidad de nuevas tecnologías y una demanda más exigentes de parte del consumidor, a competir en la oferta de servicios financieros y de pagos.



HOY SOMOS MÁS

Nuestra energía está llegando a más de dos millones de usuarios, desde Buenos Aires hasta Tierra del Fuego. Millones de usuarios que usan esa energía y la transforman en algo mejor.

Banco del Sol

EL BANCO DIGITAL MÁS HUMANO DE ARGENTINA

El banco digital de Sancor Seguros que apuesta a ser líder en el interior del país, sobre todo en el interior del interior, combinando la tecnología y la calidez humana

Banco del Sol, el banco digital de Sancor Seguros, llega para revolucionar las finanzas en el interior del interior del país, y se posiciona como el banco digital más humano con los más de 9.000 asesores del grupo y sus 200 colaboradores.

Banco del Sol fue adquirido por el Grupo Sancor Seguros, compañía líder en la industria del seguro desde hace más de 75 años, que invirtió U\$S 60 millones de dólares en la compra y desarrollo del mismo. De cara a los próximos 5 años, el banco apunta a posicionarse como uno de los 10 bancos líderes del país, habiendo sumado como clientes, a una parte sustancial de los más de 7 millones de asegurados del Grupo Sancor Seguros. Además, para ese entonces, Banco del Sol proyecta tener más de \$100.000 millones de pesos otorgados en préstamos para financiar los proyectos de sus clientes.

“Estamos muy orgullosos de este lanzamiento. Banco del Sol busca todos los días la forma de facilitarle la vida a nuestros clientes, y ayudarlos a que su relación con las finanzas sea más sencilla” afirmó Sebastián Pujato, Gerente General del Banco. “Nuestra propuesta de valor tiene como fortaleza ser un banco federal y humano, que llega de la mano de los más de 9000 asesores del grupo a todos los rincones del país, llevando herramientas financieras a todos los argentinos”, agregó.

Durante un evento virtual, que reunió a todos los empleados y asesores de seguros que forman parte de Grupo Sancor Seguros, y que además contó con la participación del cantante Abel Pintos, quien dedicó sus canciones celebrando este lanzamiento, se dio la bienvenida a esta nueva empresa dentro de la familia del Grupo.

Alejandro Simon, CEO del Grupo Sancor Seguros afirmó “El lanzamiento del Banco del Sol marca un hito en el desarrollo de nuestro grupo asegurador. El banco ha sido adquirido y transformado en un banco 100% digital, que busca combinar lo mejor de la tecnología, con lo mejor de los valores humanos. Valores de los que hacemos gala en el Grupo Sancor Seguros desde hace 75 años, que marcaron nuestro origen y que nos llevaron a ser líderes en el mercado asegurador, en los

distintos ramos y también por medio de la familia de las empresas que lo componen: Prevención ART, Prevención Salud y Prevención Retiro. Es un placer para nosotros extender al rubro financiero esta oferta que tenemos en toda la gama de servicios aseguradores y de medicina privada del Grupo Sancor Seguros, no sólo en Argentina, sino también en nuestra región”.

Banco del Sol opera bajo las regulaciones del Banco Central de la República Argentina, con la ventaja de ser íntegramente online a través de una aplicación en el celular; con capacidades digitales innovadoras para atender las demandas de los clientes del siglo XXI.

Banco del Sol ofrece una plataforma que combina lo mejor de los dos mundos: la fuerza, velocidad y simplicidad de la tecnología de última generación y la calidez de la atención de las personas.

La oferta comercial de lanzamiento del banco incluye los siguientes productos y servicios: Apertura de cuenta al instante (en sólo 2 minutos), 100% online y sin costo, Caja de ahorro en pesos remunerada, Tarjeta de débito virtual para compras por internet, Visa Débito contactless internacional, Transferencias inmediatas en sólo 2 pasos, Pago de servicios (Más de 4500 incluyendo AFIP), Recarga de celular y tarjetas de transporte, Plazos fijos, Atención al cliente personalizada.

Con el objetivo de garantizar a sus clientes el portafolio de productos financieros más completo y la mejor experiencia de usuario, próximamente Banco del Sol estará sumando a su cartera de productos desde la aplicación: tarjeta de crédito, préstamos personales, caja de ahorro en dólares, compra/venta de divisa extranjera, cuenta corriente, inversiones, seguros y nuevos beneficios locales así como también oferta completa para PyMEs.

Si bien, a partir de hoy, la aplicación ya está disponible para cualquier argentino que desee ser cliente, el banco va a desembarcar en el interior por etapas, con acciones comerciales focalizadas, en ciudades del interior del país con menos de 100.000 habitantes y, de ahí en más, el banco continuará expandiéndose a ciudades cada vez más grandes, hasta llegar a las capitales de provincia para completar su presencia en todo el país.



Conocimiento.
Confianza.
Eficacia.

Cuente con nosotros.



Latinoamérica

Auditoría
Asesoramiento impositivo
Consultoría



Red SMS Latinoamérica

Estamos en 21 países
y estamos cerca.

www.smslatam.com



Banco Ciudad

POTENCIAR EL E-COMMERCE

Es de esperar que en los países desarrollados las políticas de tasas se mantengan

Cómo se adaptarán los Bancos al nuevo escenario y que harán para facilitar el accionar de sus clientes?

El impacto de la pandemia aceleró el proceso de reconversión tecnológica y organizacional de nuestra institución, frente a la necesidad de adaptarnos rápidamente a las nuevas demandas de los clientes y a la transformación de las dinámicas laborales. A su vez, nos permitió continuar profundizando nuestro rol de banca pública a través de la asistencia a PyMEs, comercios y emprendedores con financiamiento accesible y a plazos extendidos. Desde el inicio de la cuarentena duplicamos la cartera de crédito destinada a las micro, pequeñas y medianas empresas, destinando más de \$40.000 millones. Asimismo lanzamos nuevos productos y desarrollos digitales; con un foco muy marcado en la experiencia del cliente.

Entre las acciones vinculadas al nuevo escenario, están la potenciación del e-commerce, para lo cual lanzamos alternativas de financiamiento y descuentos en diversos rubros con nuestras tarjetas, al tiempo que dispusimos fuertes promociones para la adquisición a distancia de productos a través de nuestro Market Place "Tienda Ciudad" (www.tiendaciudad.com.ar). También creamos una nueva categoría #quedateencasa dentro del programa de puntos Ciudadmegusta!

Gastón Rossi
Director de Banco Ciudad

“Uno de los canales con mayor protagonismo han sido nuestros cajeros automáticos”

con productos exclusivos y rebajas de hasta el 50%.

En este contexto, las plataformas de atención digitales como la Autogestión, el Home Banking y la banca móvil tuvieron un crecimiento de usuarios exponencial. En ellas se ampliaron las funcionalidades como el alta de la tarjeta de crédito 100%

digital, la apertura de cuenta remota, la generación de órdenes de extracción, Stop Debit, baja y reversa del Débito, el Blanqueo de PIL, entre otras. A su vez, en lo que respecta al 0800 de Atención al Cliente, se incorporaron más respuestas automatizadas a consultas y trámites frecuentes disponibles durante las 24 horas, los 7 días de la semana.

Por el lado de las sucursales se implementó un sistema de turnos por Autogestión y se dispuso un operativo con personal presencial para atención de jubilados y pensionados, y del público y empresas en general, con especial énfasis en estricto cumplimiento de las indicaciones y recomendaciones de las autoridades sanitarias en materia de cuidados y prevención de la salud pública. Entre otras acciones, se implementó el uso de barbijos inclusivos, que facilitan la comunicación con personas sordas e hipoacúsicas.

En esta etapa, uno de los canales con mayor protagonismo ha sido nuestra red de Cajeros Automáticos en la cual incrementamos el ritmo de abastecimiento de billetes; ampliamos el tope preestablecido para extracción en los ATMs, con la posibilidad de ampliar o reducir el mismo en forma automática a través del Home Banking; aumentamos los programas de monitoreo del funcionamiento y de mantenimiento de las condiciones de seguridad e higiene habilitamos nuevas funcionalidades



Comunicate con Link

Ahora tenemos WhatsApp
como nuevo medio de contacto
para responder a todas tus consultas.

lina
A u t o m á t i c o

11 2308 2900



Hola!

Hola, soy Lina.
Cómo puedo
ayudarte?

www.redlink.com.ar



Powered by



como la recepción, sin tarjeta, de cheques y de efectivo, hasta un millón de pesos, para facilitar la operatoria de empresas de manera no presencial; acondicionamos un móvil con Cajero Automático para dar servicios adicionales en diferentes barrios de la Ciudad de Buenos Aires, con el Barrio 1-11-14 en Flores como primer destino; continuamos con la renovación de los lobbies y ATMs, inaugurando los de los Hospitales Tornú y Muñiz; Secretaría de Educación; Estaciones de Subte Independencia y Av. de Mayo de línea C; y en los supermercados Jumbo de Almagro y Disco de Morón; y se ampliaron y difundieron las alternativas de extracción de efectivo, en comercios con tarjeta de débito y en ATMs sin tarjeta mediante Código de Extracción por Home Banking.

En materia de comunicación, se intensificó la difusión de la distintas maneras de operar a distancia por los medios de comunicación y mediante e-news y envíos por correo electrónico a los clientes, a través de la home www.bancociudad.com.ar y por canales como Youtube y demás redes sociales: Facebook (@BancoCiudad), Instagram (@BancoCiudad) y Twitter (@BCiudadResponde):

Se crearon nuevos instructivos de uso de ATMs, Home Banking y APP Mobile y guías para diferentes operaciones que se difundieron por los distintos canales, medios de comunicación y redes sociales.

Se realizó una campaña de adhesión al débito automático de pagos de impuestos y servicios, bonificando \$200 por cada nuevo servicio y/o impuesto adherido.

Frente al incremento de las operaciones digitales la ciberseguridad fue un desafío que también tuvimos que afrontar. Por ese motivo lanzamos una Campaña de Prevención de Fraudes Virtuales, junto con otros bancos y todas las asociaciones que los agrupan, de forma de concientizar sobre las estafas virtuales y promover la protección de los datos personales de todos los clientes del sistema financiero.

¿La digitalización creciente del sistema financiero aumentará la productividad del sector en forma importante?

“Frente al incremento de las operaciones digitales, la ciberseguridad es un desafío que tuvimos que afrontar”

Desde el Banco Ciudad seguimos trabajando en nuestra agenda de digitalización, que previo a la pandemia tuvo como hito la renovación del Core Banking System, y hacia adelante involucran varios proyectos de innovación y mejoras en el HomeBanking y la APP móvil. Entre los principales, podemos destacar nuevas herramientas de pago digitales; y nuevas funcionalidades que se irán sumando a las ya implementadas durante la cuarentena. En su conjunto, las acciones en materia de digitalización nos ayudan para avanzar más rápidamente en uno de los principales ejes de nues-

tro plan estratégico, que apuntan al desarrollo de la comunidad, sus emprendedores y empresas, en el cual la inclusión financiera juega un rol central. Los avances acelerados de la digitalización nos permiten incorporar a muchas más personas y empresas al sistema financiero, creando mayores oportunidades para el crecimiento.

También seguiremos avanzando en lo que denominamos la nueva cultura del trabajo, con la tecnología como aliada para implementar esquemas y formas de funcionamiento más eficientes y seguras, que en su conjunto tendrán un impacto positivo en los resultados de la organización.

¿Consideran probable que sigan las bajas tasas de interés, erosionando los márgenes de utilidad del sector e incluso modificando los actuales modelos de negocios?

Las políticas monetarias expansivas por parte de los principales Bancos Centrales, con tasas de interés de referencia en niveles mínimos, acompañadas de programas de expansión cuantitativa (quantitative easing) que refuerzan las condiciones de abundante liquidez, son la respuesta a la contracción de la actividad económica producida por la pandemia de coronavirus.

La recuperación de la actividad económica, que ya se veía como un proceso prolongado y lento, con marcadas diferencias entre países, ahora, frente a una segunda ola de contagios se vuelve más incierta. Frente a esto, es de esperar que en los países desarrollados las políticas de tasas bajas se sostengan en el mediano plazo hasta tanto se observen señales inequívocas de que las economías recobran tasas de crecimiento más robustas.

Dicho esto, las condiciones de liquidez a nivel global no repercuten en la actividad bancaria en Argentina, que se encuentra marginado de los mercados de capitales internacionales. En nuestro caso, la capacidad del Banco Central de implementar políticas monetarias expansivas se ve limitada por las restricciones en las que la economía opera, con reservas internacionales por debajo del óptimo requerido en un esquema de tipo de cambio administrado



Gastón Rossi
Director de Banco Ciudad

y una demanda de dinero que genera presión en los tipos de cambio alternativos. En este sentido, hacia delante no es de esperar niveles de tasas de interés reales como los observados durante el segundo y tercer trimestre de este año.

¿Es probable que aparezcan nuevos actores proveedores de capitales que pasen a ser parte relevante del sistema financiero global?

La abundante liquidez a nivel global sirve para reforzar el rol como proveedores de capital de los que actualmente son los protagonistas en estos mercados: Bancos, Fondos de Inversión y Compañías de Seguro, entre otros inversores institucionales. Más allá de esto, la extensión en el tiempo de la pandemia puede derivar en un incremento en los procesos de default a medida que países y empresas encuentran mayores dificultades para seguir haciendo frente a servicios de deuda crecientes, en un contexto en el que la actividad económica demora en recuperarse. En ese escenario, más allá del rol que juegan los tradicionales Organismos de Crédito Multilaterales, es posible pensar en China

como una mayor fuente de fondeo, fundamentalmente entre economías emergentes con dificultades financieras, reforzando una tendencia que ha venido ganando fuerza en la última década.

¿La pospandemia será el momento elegido para implementar medidas regulatorias en muchos países?

Generalmente las crisis dejan al descubierto vulnerabilidades previas del sistema que obligan a los países a implementar cambios regulatorios. No obstante, esta crisis se diferencia notablemente de la observada en 2007-08, que tuvo como epicentro el sistema financiero. La crisis económica provocada por la pandemia mostró al sistema financiero global más resiliente gracias a los cambios regulatorios implementados en los últimos años y políticas monetarias fuertemente expansivas por parte de los Bancos Centrales. Sin embargo, no pueden descartarse cambios hacia delante en la medida en que el incremento en la irregularidad de la cartera crediticia y los bajos niveles de las tasas de interés sigan presionando sobre los

balances de las entidades.

Como consecuencia de las necesidades que generó la pandemia, es de esperar que en el corto plazo los principales cambios regulatorios se observen en los sistemas de medios de pago producto, de una economía que se vuelve cada vez más digital.

¿Puede haber otra ola de desintermediación?

Como se señaló, la extensión en el tiempo de la pandemia, con su repercusión sobre la evolución de la actividad económica, y un debilitamiento creciente de la situación financiera de distintos países (fundamentalmente en los emergentes) y empresas, podría derivar en un aumento en la percepción de riesgo. Esto, más allá de las condiciones de liquidez globales, podría dar lugar a una nueva retracción en los flujos de capitales, quizás más selectiva y no de forma generalizada como la que tuvo lugar en la primera parte de este año.

Banco Provincia

DE CARA A LA POSPANDEMIA VEMOS UN SISTEMA FINANCIERO SOLIDO

Cómo se adaptarán los Bancos al nuevo escenario y que harán para facilitar el accionar de sus clientes?

Ante el escenario inédito que impuso la pandemia de COVID-19 lo más importante fue sostener el circuito de pagos doméstico minimizando la movilidad de las personas, lo cual implicó fortalecer los canales transaccionales alternativos.

Para ampliar nuestra red de 1.800 cajeros automáticos y garantizar la provisión de efectivo en barrios con poca presencia bancaria instalamos 18 cabinas de cajeros y distribuimos nuestra flota de 11 cajeros móviles en puntos neurálgicos del Conurbano.

La banca internet incorporó nuevas aplicaciones y servicios, desde la posibilidad de generar órdenes de extracción sin tarjeta de débito hasta la implementación integral del eCheq.

El pago del IFE nos plateó un nuevo reto que resolvimos con Cuenta DNI, nuestra billetera digital, que en cinco meses superó los dos millones de personas usuarias.

De cara a la pospandemia, vemos un sistema financiero sólido, pero con niveles de intermediación bajos para los estándares internacionales. Por eso creemos que las políticas públicas deberían tender a lograr que los bancos cumplan un rol más activo en el desarrollo económico y en el acompañamiento a los sectores productivos.

Para el Gobernador Axel Kicillof el Banco Provincia tiene un rol estraté-

Juan Cuattromo
presidente de Banco Provincia

Al igual que el
resto de los Bancos
Centrales del
mundo, el BCRA
le dio un fuerte
impulso al crédito.

gico en esta tarea. Con este objetivo, en enero de 2020 lanzamos el programa de financiamiento con tasas especiales Reactivación Pyme, mediante el cual llevamos asistidas a 9.400 pymes con más de \$ 60 mil millones.

Debemos destacar que después de casi 10 años el Banco y el Grupo Provincia volvieron a trabajar en for-

ma coordinada bajo una misma conducción, lo que permite potenciar las iniciativas de ambas instituciones y ofrecer mejores servicios para las y los bonaerenses.

En este contexto, todas las empresas del Grupo potenciaron sus canales de atención para la gestión 100% online y la digitalización de diversos procesos. Provincia Net aportó soluciones tecnológicas como el botón de pagos online y la plataforma Comercios Abiertos. Provincia Leasing lanzó una línea de financiamiento por \$ 1.100 millones para que los municipios puedan equiparse para enfrentar el COVID-19. Recientemente, Provincia Fondos lanzó Raíces Pyme, un FCI que invierte su capital en activos emitidos por Pymes o entidades que se dedican a financiarlas.

En conjunto, todas estas acciones ayudaron a contener la situación económica en el territorio de la Provincia de Buenos Aires.

¿Consideran probable que sigan las bajas tasas de interés, erosionando los márgenes de utilidad del sector e incluso modificando los actuales modelos de negocios?

La evolución de las tasas de interés dependerá de la política monetaria que decida desarrollar el Banco Central, pero también del futuro del mercado de cambios. Al igual que el resto de los bancos centrales del mundo, desde el comienzo de la pandemia el BCRA le dio un fuerte impulso al crédito. Resulta lógico que las autoridades sean precavidas a la hora de retirar estos estímulos, más aún ante la incertidum-



bre que todavía conlleva la situación sanitaria global y su impacto en la actividad económica. Obviamente, también será importante la evolución de la situación cambiaria y su repercusión en las tasas de interés.

¿Es probable que aparezcan nuevos actores proveedores de capitales que pasen a ser parte relevante del sistema financiero global?

Las políticas monetarias expansivas implementadas por los principales bancos centrales del mundo para enfrentar la crisis fomentan un entorno de elevada liquidez global. Es probable que este estímulo se mantenga por un tiempo, dado que los efectos de la pandemia en la economía real pueden demorar en disiparse. Para los mercados emergentes esta coyuntura representa una nueva oportunidad para aprovechar de manera saludable las posibilidades de inversión que tienen los grandes fondos globales. Como contrapartida, la mayoría de los países emergentes implementaron políticas fiscales expansivas muy importantes, que tensionan los indicadores de sostenibilidad de la deuda soberana. Este es un factor de potencial vulnerabilidad a tener en cuenta. En el caso de Argentina,

el reciente acuerdo con acreedores privados y la negociación en curso con el FMI permitirían despejar el panorama fiscal y el frente externo, lo cual mejoraría el atractivo del país como destino de las inversiones globales.

¿La pospandemia será el momento elegido para implementar medidas regulatorias en muchos países?

Es importante destacar que a nivel internacional las instituciones regulatorias se encuentran mucho más preparadas que en el pasado para enfrentar eventos de inestabilidad en los mercados. La situación de incertidumbre generada por la pandemia es inédita en la historia moderna y esto debería ser suficiente para mantener en estado de alerta a la comunidad financiera global, a la hora de evaluar la posible matriz de riesgos que involucra la crisis sanitaria. Ante el contexto de elevada liquidez internacional mencionado, para los países emergentes la estructura regulatoria debe estimular el ingreso de capitales que permitan favorecer el crecimiento económico, sin afectar la vulnerabilidad de sus sistemas financieros. En los últimos años el mismo FMI se volvió más

permeable a las iniciativas que buscan regular la cuenta capital, con el objetivo de moderar la volatilidad de los flujos financieros.

¿La digitalización creciente del sistema financiero aumentará la productividad del sector en forma importante?

Las condiciones de aislamiento aceleraron el proceso de convergencia tecnológica en las relaciones financieras. El menor uso de efectivo y el mayor volumen de transacciones por Internet, la activación masiva de billeteras virtuales y la explosión de los canales digitales son ejemplos de este fenómeno. Estos acontecimientos permiten una mejora sustantiva en materia de productividad, pero también implican nuevos desafíos no solo a la hora de estimular la ampliación y continuidad en el tiempo de los canales digitales, sino también en relación a la proliferación de nuevos riesgos como ocurre con los casos de las estafas virtuales. En definitiva, los bancos deberán aprovechar el impulso que han tenido estos canales para reforzar sus programas de fidelización y educación financiera.

¿Puede haber otra ola de desintermediación?

La recesión global actual es de una naturaleza distinta a la de 2008/2009. En ese momento la crisis tuvo epicentro en Estados Unidos, a raíz de una sobrestimación del valor de viviendas que habían sido adquiridas a través de procedimientos crediticios opacos. En la actualidad, la principal causa de la depresión tiene su origen en los límites a la movilidad que impuso la pandemia. Motivo por el cual, a pesar de su severidad, la caída en el nivel de actividad responde a una situación de carácter mucho más transitorio. Además, los gobiernos han aprendido de las lecciones del pasado y actuaron de manera rápida y enfática para contener a los sectores más afectados de la economía. En la medida en que estas políticas contracíclicas logren el objetivo de proteger los balances del sector privado, la progresiva liberación de las actividades permitirá un regreso armónico al normal funcionamiento de la economía global.

AMBA

LAS TARJETAS, ¿EL PRINCIPAL MEDIO DE PAGO?

Victor Bescós

Presidente de AMBA

Los que estamos en permanente sintonía con el Sector de los Servicios Financieros, somos testigos de profundos y acelerados cambios en la transaccionalidad y en la vinculación entre los clientes y los diversos actores que participan en el ecosistema financiero.

La irrupción de los medios digitales desde hace años, se reconvirtió en una segunda ola en la cual el principal medio de pago se vio afectado en su uso y circulación, la moneda en efectivo.

Las necesidades de usuarios para sus transacciones corrientes sean familiares o empresarias aceleraron el uso de alternativas al medio de pago más utilizado en nuestro país.

Pero ¿cuál fue el remplazo?

Crecieron las transferencias electrónicas, brotaron las Fintech, irrumpieron las billeteras digitales, se incrementó fuertemente el uso de tarjeta de débito y crédito, incluso el crecimiento del comercio electrónico fue una de las causas principales del cambio de costumbres financieras en todos los segmentos de la población.

Y no solo observaron estos cambios en el sector bancario financiero, sino el mercado de seguros que acompañó la tendencia del masivo uso de medios digitales.

Incluso esta adaptación acelerada de usuarios y entidades del sector impactó en el uso y costumbres de las relaciones laborales y la productividad.

Diversas investigaciones de mercado detectaron el uso masivo de tarjetas como medio transaccional y medio de financiamiento en este período denominado cuarentena.

Y se ve también que en las transacciones de comercio electrónico y en compras cotidianas aunque se use una billetera digital, está casi siempre una tarjeta.

Porque la tarjeta como medio de pago no es el denominado plástico solamente, es el financiamiento que otorga una entidad financiera, es la posibilidad de transferir de tu cuenta (CBU o CVU) tus ahorros o disponibilidades. Es el ecosistema operativo de la adquisición, la emisión, el registro de las operaciones y todo el

universo de medios de pagos que facilitan el reemplazo del efectivo convirtiendo las operaciones en más seguras (a pesar de los fraudes) y más ágiles

Como dijéramos al principio somos testigos CARD CLUB y AMBA de la evolución de las tarjetas desde sus inicios y en los últimos 30 años, convivimos con las tendencias y cambios permanentes de un sistema que fue cambiando a veces rápidamente, otras lentamente ajustado a los ciclos económicos.

Debemos desechar la idea preconcebida que la tarjeta es un plástico con caracteres y diversos sistemas de lectura y seguridad, nada más.

La tarjeta representa un ecosistema que intervienen muchos actores y diversas funciones para lograr cada vez más transaccionalidad con transparencia, rapidez y seguridad.

Los organismos reguladores han comprendido esta revolución de los medios de pagos y tratan de estar en sintonía con los principales actores del mercado, ya que es necesario un marco regulatorio que contemple estos cambios y evite excesos y ventajas no competitivas. Y sobre todo fomente la innovación y la implementación de soluciones tecnológicas amigables a los usuarios.

Podrá reemplazarse el plástico, pero la esencia técnica del medio de pago comúnmente llamado tarjeta continuará liderando la tendencia y evolución de los medios de pago.

Y como testigos y también protagonistas hemos acompañado con nuestro evento EL CONGRESO DE TARJETAS en todos estos años al sector difundiendo conocimiento, nuevas ideas, técnicas y casos de éxito a través de los especialistas y empresas innovadoras

Y este año, del 11 al 13 de noviembre, la diferencia estará en la versión virtual adaptándonos a la nueva normalidad, www.recalculando.org

En particular en este marco de incertidumbre y fuertes cambios, estamos convencidos de continuar aportando nuestras instituciones (CARD CLUB Y AMBA) para que todos los profesionales del ecosistema TARJETA puedan acceder a la frontera del conocimiento.

IBM

BANKING EXPERIENCE DIGITAL

De la mano de expertos mundiales y CIOs de bancos locales, se analizaron los casos regionales y las tendencias que impulsan los cambios en la industria bancaria, las tecnologías para acelerarlos y el proceso de transformación de bancos tradicionales a bancos centrados en la experiencia del cliente.

El evento comenzó con la presentación de Danny Tang, Líder del área de Transformación Digital de Banca en IBM, quien habló sobre las nuevas tendencias en la industria bancaria, los comportamientos de los consumidores en las distintas etapas de la pandemia y los desafíos para el modelo de atención bancario. En su presentación se destacó lo siguiente:

Nuevos caminos contactless para el consumidor como consecuencia de evitar el contacto físico. Autoservicios, cross-selling para reducir el contacto con papeles, bolígrafos, etc. El 46% de los consumidores cambiaron sus tarjetas por contactless.

Mostró cómo podría ser la atención en una sucursal post pandemia.

La plataforma Omnicanal es imperativa ahora. Nuevo modelo en el que cada rol puede trabajar desde cualquier locación con tecnología para ayudar a sus clientes. Verdadera oferta omnicanal

El chat es más eficiente que el teléfono. Live chat sessions incrementaron 400% en la pandemia.

Desde IBM crearon un acelerador a través de una plataforma que une todos los canales.

Luego, siguió el caso del Banco Sabadell, el banco totalmente digital 100% móvil, que desembarcó en México de la mano de Red Hat e IBM quienes aportaron tanto la infraestructura como la nube, para poder hacerlo.

Finalmente, fue el turno del panel de banca local, moderado por Alejandro Pelloni, Territory Executive - Banking Industry de IBM Argentina y Agustin Grattas, Director Comercial- Sector Financiero de IBM Argentina, junto a los CIOs de Supervielle, Galicia e ICBC Argentina que hicieron foco sobre los nuevos modelos de atención, cómo vieron esta evolución y cómo acompañó la tecnología en este proceso:

Sergio Mazzitello, Chief Information Office de Grupo Supervielle

“Estamos transitando un fuerte proceso de digitalización y transformación, que implica un gran cambio en los canales de autogestión, registración y extracciones. Para lograrlo nos relanzamos a través de un plan estra-

tégico que creamos junto a IBM, con visión a mediano y largo, pero que entregue valor en el corto plazo. Estamos adoptando la metodología de IBM Garage para agilizar la innovación, la experimentación, el diseño de soluciones y los servicios para la transformación real del negocio.”

“El gran cambio que llevamos adelante fue hablar de tecnología con propósito. Pensamos un modelo omnicanalidad y digital, con transacciones de valor real para nuestros clientes, lo que llamamos `Human Banking`, un banco cercano que pone al cliente en el centro.”

Guillermo Tolosa, Chief Information Officer de ICBC Argentina

“En ICBC aceleramos la transformación digital y el desarrollo de capacidades cognitivas es un pilar que queremos destacar. Trae más inteligencia al banco, que se traduce en valor para los clientes, porque te permite atenderlos mejor y de esta manera mejorar el servicio. La tecnología de IA y Watson de IBM nos ayudó a convertirnos en un banco centrado en el cliente y con sistemas más inteligentes”

“La penetración digital ha crecido mucho en los últimos 4 meses, unos 10 puntos, que es equivalente a dos años de trabajo. Para consolidar este progreso, es clave replantearse la arquitectura de IT que acompañe los objetivos de agilidad, mayor orientación a la nube, microservicios con modelo de delivery continuo aplicando scrum y métricas ágiles, que en ICBC venimos desarrollando hace tiempo”

Fernando Turri, Chief Information Officer de Banco Galicia

“Crecimos 600% en consultas en nuestros canales digitales donde Gala, nuestro asistente virtual basado en IBM Watson, tuvo un rol preponderante. Ahora estamos incluyendo la tecnología cognitiva al modelo de hiper-personalización para la atención de nuestros clientes. Estamos convencidos de que seremos exitosos si le resolvemos la vida a los clientes de manera 100% digital.”

“Además, automatizamos muchos procesos que habían aumentado en cantidad durante este contexto, que demandan una gran cantidad de tiempo. Tenemos un centro de automatización a escala donde IBM es parte, con un rol proactivo hacia las distintas áreas del banco en búsqueda de eficiencia con robots, tecnología cognitiva, BPM, entre otros.”

Etermax

¿POR QUÉ LOS BANCOS PUEDEN SER LAS FAANG DEL FUTURO?

Roberto Cruz

General Manager de etermax AI Labs

El término “fintech” tiene más de 25 años. Recién en los últimos 10 se convirtió en un tema masivo de conversación, principalmente con el foco puesto en quién sacará a quién del mercado: si los bancos digitales a los tradicionales o viceversa. Esta supuesta guerra tiene un vicio de origen: pensar el valor únicamente en términos de tecnología. ¿O acaso alguno de los lectores de esta columna tomaría todos sus ahorros de su banco de toda la vida y los llevaría a una fintech sólo por la tecnología? FAANG es el acrónimo por el que se conoce a las 5 compañías más valiosas del mercado americano: Facebook, Apple, Amazon, Netflix y Google. ¿Dónde está su valor? Si la tecnología es la herramienta catalizadora, los bancos, con su credibilidad y cartera de clientes, son tierra fértil para crear las más revolucionarias transformaciones y competir en esa liga.

Las alternativas de transformación digital para la banca parten en primer lugar de la cultura: para innovar se requiere una actitud digital, una lógica que desafíe los procesos establecidos e invite a todos los miembros de una organización a transformarlos. Solo desde este mindset se puede agregar valor con tecnologías como la Inteligencia Artificial, el Procesamiento de Lenguaje Natural (NLP) y el Procesamiento de Imágenes y Sonido, entre otras, a partir de casos concretos de uso basados en las necesidades reales del banco.

Los usuarios son los que marcan el norte. De acuerdo a Gallup, 7 de cada 10 millennials prefiere tener una relación digital con su



banco en lugar de una personal y el 37% visitaría una sucursal sólo si la transacción no se pudiera realizar de otra manera. Una reciente encuesta lanzada por PwC a clientes bancarios en Argentina reveló que la pandemia aceleró la adopción de canales digitales en todos los grupos etarios, incluso en mayores quienes si bien valoran el contacto físico, han incorporado el homebanking en momentos donde la salud y la seguridad se imponen sobre otras preferencias. Teniendo en cuenta que el mayor volumen de gestiones de los operadores son solicitudes rutinarias que no requieren conocimiento especializado, los Asistentes Virtuales basados en AI Conversacional les permitirían a los bancos manejarlas de manera rápida, eficiente y consistente en cada contacto con el cliente.

La verdadera transformación de la banca no solo impacta de manera visible al usuario, sino que debe

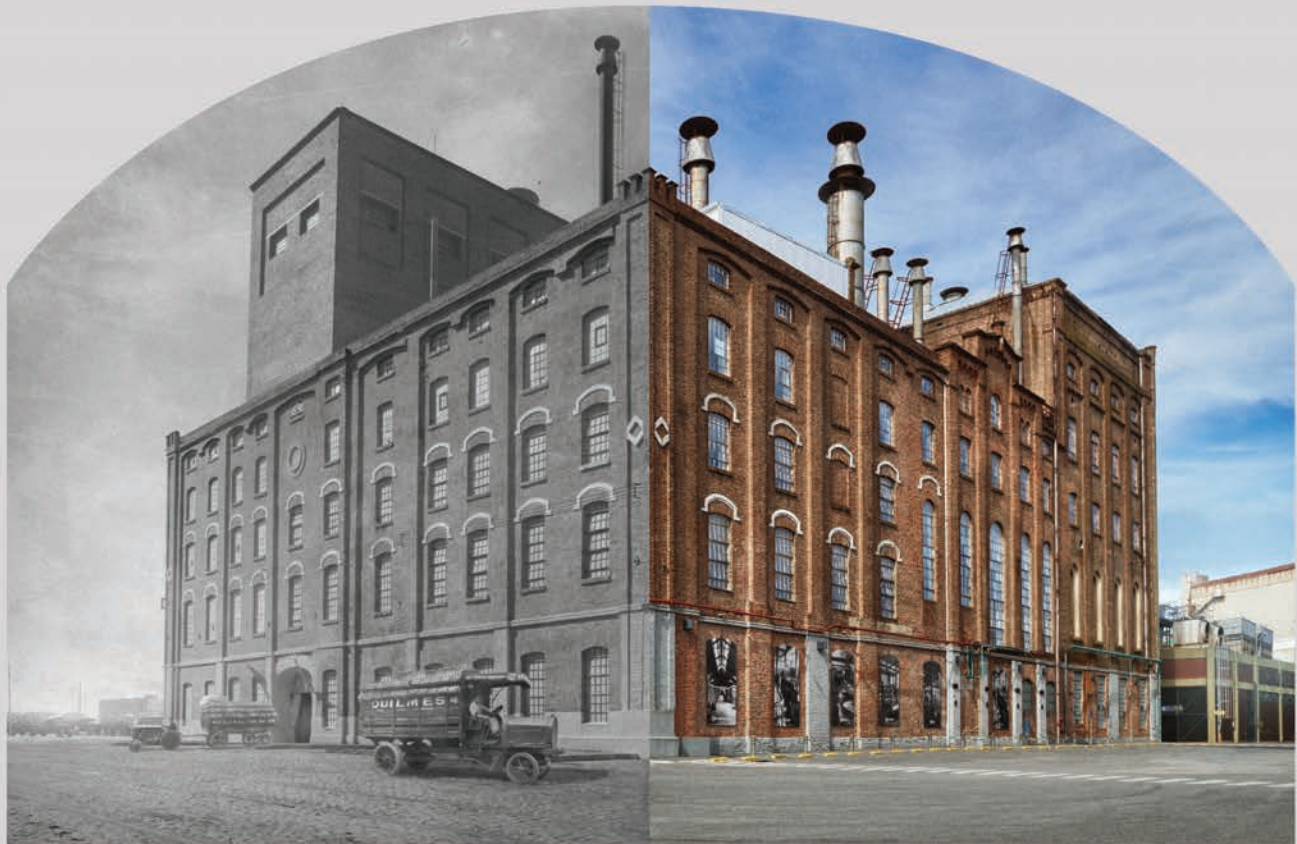
aplicarse también desarrollando capacidades internas para aumentar la eficiencia, un objetivo que se persigue en el proceso de transformación digital en cualquier compañía. La ingesta de grandes volúmenes de información con AI por ejemplo permite poner a disposición del call center y ejecutivos Bases de Conocimiento, ofreciéndoles de manera condensada, intuitiva y rápida, los inputs necesarios para ofrecer una atención diferencial.

Otro nivel es la automatización de procesos. De acuerdo a Accenture, el 62% de las personas creen que la AI puede tener un impacto positivo en su trabajo. Una transformación bien enfocada puede potenciar a los colaboradores liberándonos de la carga de tareas rutinarias y permitiéndoles dedicarse a trabajos de alto valor agregado. Esta capacidad es especialmente importante en industrias fuertemente reguladas, como la banca, que requieren el análisis de miles de horas de llamados de call center, oficios judiciales y notificaciones gubernamentales, entre otras cosas, con el único fin de extraer un dato e impactarlo en un sistema.

El sector bancario presenta los mayores desafíos para la transformación digital: barreras culturales, altos niveles de regulaciones y prácticas fuertemente arraigadas que desincentivan la innovación. Pero también es uno de los que más oportunidades presenta, ya que cuenta con la solidez y la historia para plantear un camino de transformación consistente, cumplible y creíble, que al final del trayecto lo transforme en uno de los más innovadores del mercado.

130 AÑOS

ORGULLOSOS DE DÓNDE VENIMOS.



CAMBIÓ TODO
PERO NO CAMBIÓ NADA



Red Link

USO DE DINERO ELECTRÓNICO

Guillermo Calabrese

Gerente de Tecnología y
Vocero de Red Link

Se consolida la penetración de los canales electrónicos en el mercado financiero ?

El informe Ude Link, que producimos mes a mes sobre el uso del dinero electrónico, nos muestra una gran consolidación en el uso de canales digitales. Los usuarios, imposibilitados de operar con sus bancos de la manera habitual, encontraron en los medios digitales una forma segura y sencilla de operar con su dinero desde la seguridad de su hogar. Los clientes optaron entre las múltiples opciones digitales para realizar sus pagos, transferencias, consultas y envíos de dinero de persona a persona sin moverse del hogar. Entendemos que estos cambios de hábito llegaron para quedarse, porque ayudan a operar de manera simple, sin hacer colas ni perder tiempo, y en un entorno de absoluta seguridad.

¿Qué influencia tiene la pandemia para que esto suceda ?

Fundamentalmente la llegada del Covid impulsó la operatoria, contando en la actualidad con más de 37 millones de usuarios Ude que realizan más de 530 millones de transacciones en el mes, con un ritmo de aumento real del 20% con relación al año pasado. Con el Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio crecimos en 4,9 millones de usuarios, que utilizaron nuestros canales digitales y nuestros diferentes servicios para operar con su banco.

¿Cuáles son los medios electrónicos más utilizados en la pandemia ?

Según nuestros registros, el canal más utilizado fue el Home Banking,



seguido del Mobile Home Banking. También notamos un crecimiento muy destacado de nuestra web de pagos PAGAR, con un incremento del 12% en el último mes, para el pago de impuestos y servicios.

¿Cuál ha sido el crecimiento de Home Banking ?

Los usuarios de home banking se estabilizaron en el último mes en torno al máximo de la serie, contando con casi 2 millones de usuarios que realizan más de 106 millones de transacciones cada mes. En comparación con un año antes, el uso de este canal creció un 26%.

¿Se vislumbra un crecimiento de los medios electrónicos aún mayor a futuro?

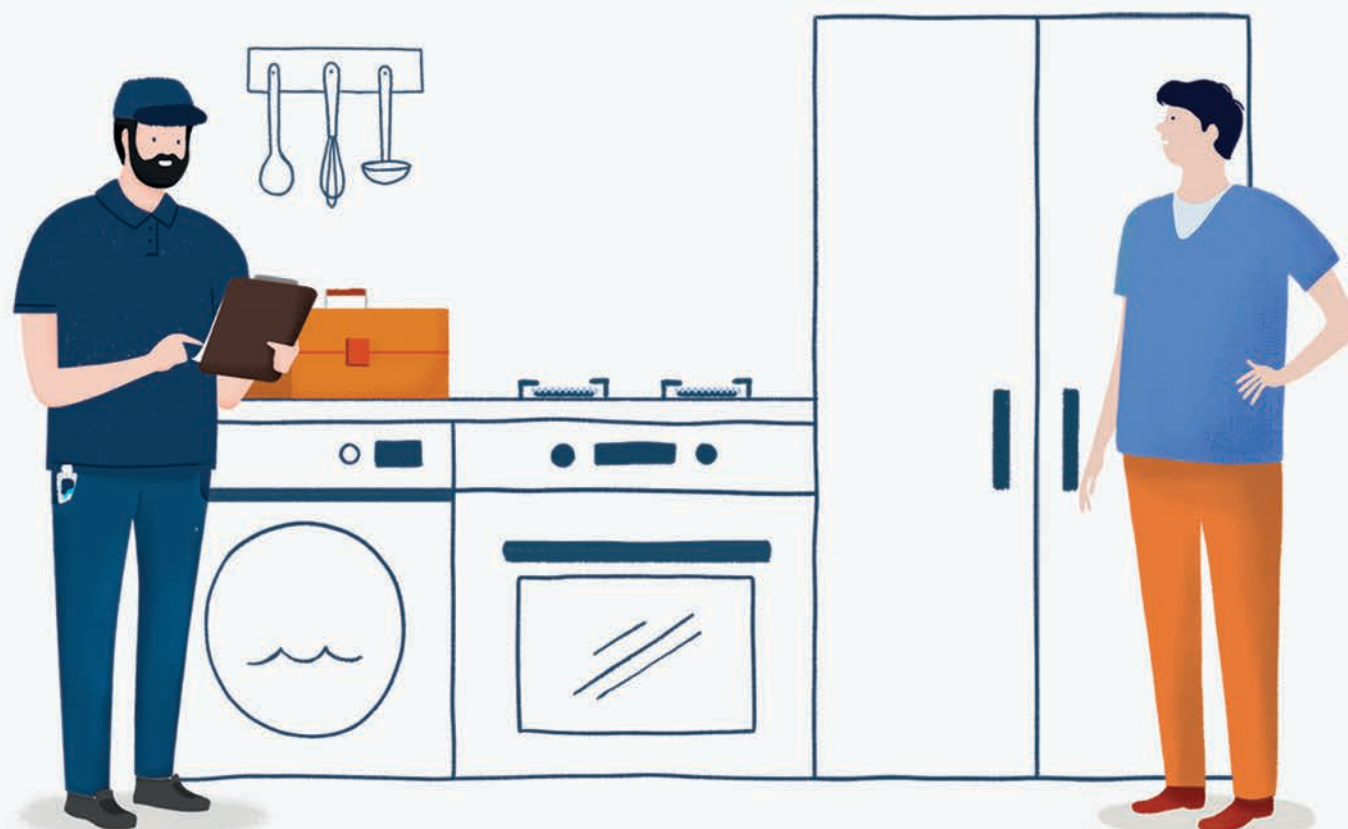
Entendemos que sí, que seguirán creciendo pero a un ritmo más lento. El uso de los canales digitales presenta un potencial de crecimiento por la comodidad y seguridad que brindan. Confiamos en seguir generando nuevas soluciones, y acompañar con acciones de capacitación a aquellas personas que así lo requieran. Las condiciones excepcionales que enfrentamos en los últimos meses nos muestran que necesitamos adquirir nuevos hábitos y aprender nuevas maneras de hacer las cosas. Estamos convencidos de que tenemos una gran oportunidad por delante y queremos consolidar el crecimiento logrado en estos meses en el uso de los canales digitales.

Todos los accidentes por inhalación de Monóxido de Carbono son evitables

Hacé revisar periódicamente tu instalación
y tus artefactos a gas por un gasista
matriculado. No obstruyas los conductos
y rejillas de ventilación y usá
correctamente los artefactos.

Naturgy 

naturgy.com.ar



Zebra Technologies

LA EFICIENCIA DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS ES ESENCIAL PARA LA RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA

La humanidad atraviesa uno de los periodos más desafiantes de su historia reciente y como consecuencia el sector empresarial ha tenido que evolucionar a pasos agigantados para mantenerse competitivos no solo en este periodo sino también con miras al futuro. Empresas de todos los tamaños se vieron obligadas a reinventarse, muchas de las cuales recurrieron a la tecnología y los canales de venta digitales para revertir la continuidad de sus negocios. Según el Informe Mid Term de Agosto 2020 elaborado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), 6 de cada 10 empresas creen que el eCommerce seguirá creciendo el resto del año, impactando en un aumento del 148% en facturación para fines del 2020.

Gran parte de las nuevas tiendas online están formadas por pequeñas empresas, que son fundamentales para la economía argentina. Según datos recabados por el Ministerio de Producción de Presidencia de la Nación se registraron 1.066.351 PyMEs vigentes en el país. Son estos emprendedores los que impulsarán al país hacia tiempos mejores.

La hipótesis de que la innovación tecnológica es sólo para grandes corporaciones no podría estar más errada: las perspectivas para las pymes son infinitas, pudiendo estar a la vanguardia de la inteligencia y la automatización. Por ejemplo, el local comercial de barrio, que vendía solamente al público que circulaba por allí, puede expandir sus operaciones a toda la ciudad o incluso al país, a través de una tienda online.

Según el Índice de Inteligencia Empresarial de Zebra de 2019, el 37% de las pymes pueden conside-

Alejandro Prospero

Director de Ventas de la región
Sur de América Latina

rarse "inteligentes". El dato general, que incluye empresas de todos los tamaños, apunta al 17%. Este índice se calcula sobre la base de 11 criterios que incluyen la visión y adopción de Internet de las Cosas (IoT), la gestión de datos y el análisis inteligente.

Las inversiones en tecnología realizadas por empresas de todos los tamaños pueden traducirse en una mayor productividad para el empleado, reducción del tiempo de formación del equipo y visibilidad total de la información en tiempo real. Este último tiene un papel fundamental para ayudar a los líderes de operaciones y/o procesos a tomar decisiones bien fundamentadas, lo que ayuda a las empresas a ofrecer una respuesta rápida y aumentar la satisfacción de cliente. Esto representa sin duda una ventaja competitiva en el mercado.

Las soluciones innovadoras como identificación con RFID, computadores móviles, impresoras de etiquetas, lectores de códigos de barras y tabletas están teniendo un impacto significativo en todo tipo de negocios. Un fabricante de ropa, por ejemplo, puede contar con cada etapa de producción correctamente identificada y con los dispositivos adecuados para que la empresa pueda rastrear todo, desde el inventario de materias primas, el tiempo que dedica el empleado a producir cada artículo, hasta la electricidad utilizada para hacer una camiseta.

A su vez, en una tienda de artesanías, el emprendedor puede tener visibilidad de todo su proceso de producción, y con ayuda de dispositivos móviles, atender a sus compradores rápidamente. Ejemplos como éstos, son sólo algunos de los millones de emprendedores y pequeñas y medianas empresas que pueden estar a la vanguardia.

Por otro lado, el Internet de las cosas (IoT) garantiza a los negocios la conexión de sus procesos a una red y comparten información valiosa, permitiéndoles a los empleados actuar rápidamente. Al recopilar y monitorear estos materiales almacenados en la nube, las empresas pueden crear bases de datos a las que se puede acceder fácilmente en tiempo real a través de dispositivos móviles corporativos, como tabletas y teléfonos inteligentes.

Actualmente, el mayor desafío no es invertir en nuevas tecnologías, sino elegir la que traerá el retorno más rápido de inversión. Los líderes de negocios deben buscar soluciones adaptadas a sus necesidades específicas, ya sean relacionadas con el control de la producción, el inventario o la atención al cliente. No importa la actividad ni el tamaño de su operación, ya que las soluciones se adaptan a cada tipo de negocio.

Sin lugar a duda podemos afirmar que, para una pyme, lograr las ventajas competitivas generadas a través de soluciones inteligentes que conectan personas, activos y datos, puede hacer la diferencia entre prosperar o cerrar sus puertas -especialmente en tiempos difíciles-. La clave existe en la eficiencia de las operaciones, que nos dejará mirar hacia atrás y ver esta crisis como un capítulo que marcó la transformación de muchas compañías.



10 de julio, 1854-2020

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

166 años junto a las empresas, los inversores y la comunidad, transformando el ahorro en inversión productiva para el desarrollo del mercado de capitales argentino. En las buenas y en las malas. En las bajas y en las alzas. Sin pausa. Siempre apoyando al país.





BBVA transforma su modelo de atención con sus nuevas sucursales digitales

BBVA en Argentina renovó su modelo de atención en nueve sucursales de la Ciudad de Buenos Aires que pasarán a ser 100% virtuales. Esta transformación implica una experiencia única, ágil y simple para todos los clientes.

Con el propósito de poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era, BBVA en Argentina se adapta a las nuevas formas de operar de la banca, renovando su modelo de relación y experiencia única con sus clientes, en las nuevas sucursales digitales.

Las nuevas sucursales digitales están creadas para lograr altos niveles de digitalización y migración, con foco en la educación digital y el uso de canales digitales. De esa manera se optimizan las operaciones para que resulten más fáciles, rápidas y seguras.

Grupo San Cristóbal renovó su Junta Directiva

Con la participación de casi 150 socios, se realizó la Asamblea General Ordinaria en formato virtual, convirtiéndose en la primera mutual del país en implementar esta modalidad.

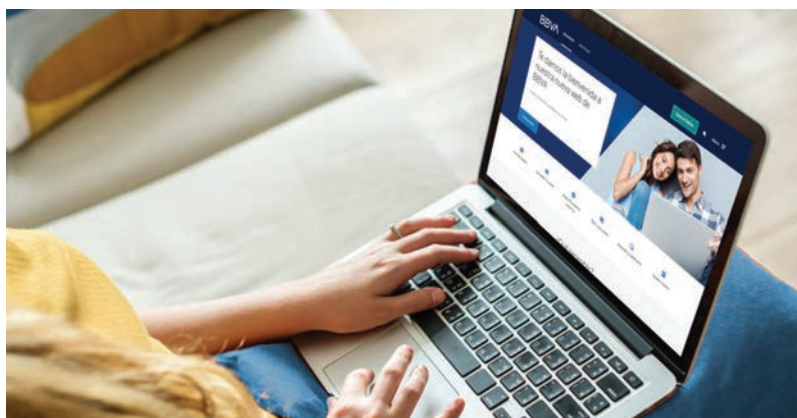
Durante la Asamblea General Ordinaria del lunes 26 de octubre, que contó con la participación virtual de casi 150 socios, Grupo San Cristóbal renovó su Junta Directiva para los próximos tres años y designó como presidente a Osvaldo Nicolás Bossicovich. "Vamos a administrar esta mutual a la manera de una empresa moderna, con objetivos precisos y ambiciosos, y con el espíritu solidario que fue el origen de su creación.", expresó Bossicovich, que estará acompañado por Juan Salvador Tommasi y Ricardo Isidoro Silberstein, vicepresidentes primero y segundo, respectivamente.



MARÍA INÉS GUZZI, NUEVA PRESIDENTE DE AVIRA

María Inés Guzzi, Gerente General de la división VIDA y RETIRO de Avira, ha sido elegida Presidente de AVIRA (Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina). La designación, surgida por el voto unánime de las 42 compañías que integran la Cámara, nos compromete a seguir aportando al crecimiento de una industria tan importante para la inversión a largo plazo como es la industria de los seguros de personas.

"Es un honor contar con la confianza de los principales responsables de las compañías de seguros para dirigir y coordinar las acciones de este sector que venimos impulsando hace 25 años desde esta prestigiosa Cámara. Continuaré con nuestra principal misión que es lograr que más ciudadanos cuenten con protección para sus familias y proyectos", destacó Guzzi.



KPMG reeligió a William B. Thomas como su Presidente y CEO Global

KPMG International anunció que William (Bill) B. Thomas ha sido reelegido por unanimidad para ocupar un segundo mandato como Presidente y Director Ejecutivo Global de KPMG. Luego de una decisión de la Junta Global, un año antes de lo programado, de extender el mandato de Bill Thomas, su rol actual se extenderá hasta el 30 de septiembre de 2025, brindando certeza de liderazgo y dirección para KPMG, enfocado en apoyar a los clientes y a los distintos públicos de interés de la organización.

Desde su nombramiento como Presidente y Director Ejecutivo Global en 2017, Thomas ha supervisado el desarrollo y la implementación de la estrategia global de KPMG, una hoja de ruta para lograr la audaz ambición de KPMG de convertirse en la firma de servicios profesionales más confiable y traduciendo esto en crecimiento. A su vez, KPMG lanzó un plan de inversión en estrategia digital de US \$ 5 mil millones y expandió varias alianzas clave, lo que le permitió a la firma acelerar su

transformación digital y la de sus clientes. Dentro de los principales temas bandera de Bill Thomas, continuará defendiendo la diversidad y la inclusión en todos los niveles de KPMG. También ha avanzado en el enfoque de KPMG hacia el gobierno ambiental, social y corporativo (ESG por sus siglas en inglés).

A raíz de su reelección, Bill Thomas afirmó que “me siento profundamente honrado de que la Junta Directiva Global de KPMG, confirmada por el Consejo Global, me haya pedido que continúe sirviendo como Presidente y CEO Global. En este momento crítico, mientras nuestras firmas, clientes y sociedades enfrentan algunas de las circunstancias más desafiantes en una generación, es imperativo que KPMG continúe impulsando nuestra estrategia. Debemos trabajar junto con todos nuestros accionistas mientras trazamos un camino hacia la recuperación y el crecimiento.”

Antes de convertirse en Presidente y Director Ejecutivo Global en 2017, Thomas se desempeñó como Presidente de la región de América de KPMG desde 2014 y fue Director Ejecutivo y socio principal de KPMG en Canadá de 2009 a 2016. Ha sido miembro de la Junta Global de KPMG desde 2009.



Los nuevos moto g9 play, moto g9 plus, moto g9 power y moto e7 plus llegan a Argentina: un nuevo nivel de experiencia para consumidores

Lo querés. Lo tenés. Los nuevos moto e7 plus, moto g9 play, moto g9 plus y moto g9 power llegan a Argentina. La nueva generación de smartphones de Motorola viene a ofrecer un máximo nivel de potencia y lleva la experiencia de los usuarios al próximo nivel combinando todo lo que más les importa en dispositivos verdaderamente excepcionales. Más que nunca, ofrecen las herramientas para expresarse, conectarse con el mundo y que cada uno pueda compartir su propia historia.

La misión de la familia moto g es ofrecer la mejor experiencia para todos. Diseñados, como siempre, en base a la opinión directa de los usuarios, los nuevos dispositivos moto g se centran fundamentalmente en lo que más les importa a ellos. El moto g9 play, el moto g9 power y el moto g9 plus marcan el mayor avance que se haya registrado hasta el momento de una generación a otra, con niveles increíbles de rendimiento, cámara, batería y pantalla.



Una start-up de procesamiento de siniestros gana el Zurich Innovation Championship 2020

Zurich Insurance Group (Zúrich) ha seleccionado a los tres ganadores principales de su competencia anual que invita a startups de todo el mundo a presentar sus proyectos con el objetivo de buscar ideas innovadoras para desarrollarlas en conjunto y así proteger a las próximas generaciones.

El ganador de premio de oro en la segunda edición del Zurich Innovation Championship fue para ClaimFlo, una plataforma de procesamiento de reclamaciones de propiedad y accidentes desarrollada por la fintech Safekeep, con sede en Nueva York. Zurich nombró a dos ganadores con el premio de plata: Pops! Diabetes Care, que ofrece una nueva forma de evaluar los niveles de azúcar en sangre, y Jupiter Intelligence, cuya herramienta de modelado tiene en cuenta el cambio climático en curso.

MetLife otorgó fondos para becas destinadas a capacitar en cuidados intensivos

A través de la Fundación Trauma, organización sin fines de lucro, MetLife otorgó fondos para 20 becas destinadas a capacitar en cuidados intensivos al personal de salud no médico del Hospital Fernández de la Ciudad de Buenos Aires. Esta donación se suma a la ya realizada por la compañía, a través de su fundación, de cuatro respiradores artificiales para la misma institución que fueron entregados en el mes de agosto.

Naturgy reconocida en los premios APSAL

Fueron distinguidos los programas “Energía del Sabor” y “Consumo Responsable de los recursos”

Naturgy fue reconocida en los Premios APSAL 2020, distinción que anualmente entrega la

Asociación de Profesionales de Salud y Alimentos. Los premios correspondieron a las categorías Responsabilidad Ambiental, por el programa de “Uso Responsable del Gas” y en Inserción Laboral por el programa “Energía del Sabor”.

Los Premios APSAL reconocen a la excelencia en productos y servicios a lo largo de la cadena agroalimentaria. Así, distinguen a las iniciativas orientadas a la solidaridad, la responsabilidad social y la sustentabilidad.



Campaña de shell por 1 millón de platos de comida saludable

Raízen Argentina -licenciataria de la marca Shell- lanzó su campaña “Juntos para Ayudar” una ambiciosa iniciativa solidaria que, en conjunto con Nilus -una organización que propone un cambio disruptivo al modelo de ayuda social-, busca donar un millón de platos de comida con ingredientes nutritivos, a fin de promover la alimentación saludable y sustentable en familias de bajos ingresos.

Desde el lunes 9 de noviembre, en sus más de 740 estaciones de servicio de todo el país, cada vez que un socio Shell LatamPass realice una carga de V-Power, la empresa donará un plato de comida. La acción no establece un mínimo de litros ni tiene condiciones adicionales, y las donaciones serán efec-

tuadas a través de Nilus en forma de módulos alimentarios que llegarán a más de 250 comedores comunitarios en diferentes puntos de la Argentina.

Los módulos alimenticios que se entregarán en los comedores son elaborados en función de criterios nutricionales y ofrecen una combinación óptima entre vegetales, proteínas e hidratos. En cada entrega incluirán un promedio mínimo de 50% de frutas y verduras, y representarán al menos un 25% del valor diario recomendado de proteínas. “Pensamos esta acción con Nilus como nuestro brazo ejecutor porque proponen un nuevo modelo de distribución de alimentos para poblaciones vulnerables, contemplando no sólo la cantidad de lo que se entrega, sino también y por sobre todo la calidad y los valores nutricionales.”, señaló Carolina Wood, Directora de Marketing de la empresa.

Para quienes deseen conocer más sobre esta iniciativa, Shell diseñó un sitio web para seguir en tiempo real a través de un contador de platos el alcance del gran desafío de llegar al millón de raciones a donar. Ingresando a <https://juntosparaayudar.shell.com.ar/>, se podrá acceder a toda la información de contenido de la acción, videos explicativos y testimoniales de diferentes actores involucrados; y los clientes Shell LatamPass que carguen V-Power podrán ver reflejado su aporte a la campaña a través de un pixel por medio del cual encontrarán su nombre.



Kimberly-Clark designó a Gonzalo Uribe como Presidente de Latinoamérica

En este contexto, Sergio Cruz, quien se desempeñaba en dicho puesto, seguirá formando parte de la compañía, ahora con el rol de Chief Digital Core Transformation Officer

Kimberly-Clark nombró a Gonzalo Uribe como Presidente de Operaciones de Latinoamérica, quien asumirá dicho cargo a partir del 1 de noviembre de 2020 y reportará a Mike Hsu, CEO de Kimberly-Clark.

Desde que se unió a Kimberly-Clark en 2017, Gonzalo ha construido un impresionante historial de resultados liderando la subregión Latinoamérica Norte donde definió planes de crecimiento estratégico, transformó las capacidades comerciales y reinvertió en la cadena de suministro para impulsar el crecimiento sostenible del negocio. Antes de unirse a la compañía, formó parte de Mondelez, Kraft, Cadbury y Nabisco, habiendo vivido en Colombia, Venezuela, Perú, México, Brasil y Costa Rica.

Por su parte, Sergio Cruz, ha sido designado como Chief Digital Core Transformation Officer, rol bajo el cual se enfocará en fortalecer las bases y capacidades de los negocios digitales de la compañía. A lo largo de su carrera en Kimberly-Clark, Sergio, ha desempeñado otras funciones dentro de la compañía tales como Vicepresidente de Brasil, así como en puestos de gerencia general en Europa del Este, Ecuador y Filipinas.

“Estamos orgullosos de nuestro gran grupo de liderazgo en Latinoamérica”, dijo Mike Hsu, Chief Executive Officer de Kimberly-Clark. “Tanto Gonzalo como Sergio agregan experiencias únicas a estos importantes roles de liderazgo para Kimberly-Clark, y sé que cada uno ayudará a acelerar la ejecución de nuestra estrategia comercial tanto a nivel global como regional”, señaló.



Con su salida de Glucovil, Ledesma refuerza inversiones en Jujuy

La empresa jujeña vendió su 30% restante en la empresa Glucovil a Cargill en US\$ 34,5 millones, y destinará lo obtenido a inversiones de su plan Génesis XXI y reducción de pasivos.

Ledesma resolvió aceptar la oferta de Cargill Southamerican Holdings por la totalidad de su participación en Glucovil Argentina S.A., que era del 30% de las acciones. El monto que recibirá la empresa jujeña será de US\$ 34.436.000.

De este modo, Ledesma concentrará sus esfuerzos en reforzar el crecimiento de sus negocios más estratégicos, y Cargill queda como única propietaria de Glucovil, empresa dedicada a la molienda húmeda de maíz que tiene su planta de producción en Villa Mercedes (San Luis).

Ledesma invertirá US\$ 10 millones del monto obtenido en el plan de inversiones que lleva a cabo como parte de su programa Génesis XXI para aumentar la competitividad y potenciar el crecimen-

to y la innovación de la empresa. Entre estas inversiones se encuentra un plan agrícola para aumentar la productividad en sus fincas de caña de azúcar con incorporación de infraestructura y nuevas tecnologías aplicadas y una ampliación del equipamiento de producción de resmas sustentables para exportaciones del Negocio Papel.

Con el resto de los ingresos por la venta de Glucovil, Ledesma continuará reduciendo sus pasivos financieros, lo que le permitirá seguir mejorando su perfil de deuda.

Glucovil Argentina se formó hacia fines del año 2008, a partir de una asociación estratégica entre Ledesma y Cargill. La planta produce alimentos para consumo humano y animal desde el año 1983, y desde sus comienzos fue conducida por Ledesma hasta la conformación de la nueva sociedad. En mayo de 2018, Cargill había pasado a tener el 70% del paquete accionario, y esa operación incluía una opción de compra a su favor por la adquisición del remanente, que ahora se concretó.

Banco Ciudad mejora la experiencia de sus clientes con SAP

Banco Ciudad es el banco oficial de la Ciudad de Buenos Aires y es uno de los principales bancos de Argentina, y ha elegido a SAP Qualtrics como herramienta clave en su estrategia para transformar la experiencia de sus clientes en los distintos canales de atención.

La institución, con 142 años de trayectoria, cuenta con 100 puntos de contacto con sus clientes a través de sucursales y puestos de atención distribuidos en CABA, el Gran Buenos Aires, Tucumán, Salta, Mendoza, Córdoba y Río Cuarto, y mediante SAP Qualtrics obtiene datos en tiempo real de la gestión de la atención, tiempos de espera y satisfacción del cliente, los cuales utiliza para identificar puntos de mejora y a partir de ello poder alcanzar las metas trazadas y resultados más homogéneos.

El delito ambiental como delito económico

Dr Mauricio H. Libster

Hoy resulta indiscutible para el mundo que el ambiente es y debe ser un bien jurídico objeto de tutela legal, en particular por la ley penal.-

Ello, más allá que en Argentina, en cuanto a legislación represiva, sea aún una materia pendiente, pues, tal como conocemos, las normas positivas de la materia existen dentro de la órbita de la protección de la salud y "atadas" a ésta.-

Pero también es cierto que las agresiones al ambiente producen efectos en el marco de la economía global e individual de los afectados.-

Ello lleva a sostener que en el caso del delito ambiental, más allá de la redacción de la norma que lo comprenda según sea la normativa que se tome en cuenta y del rigor semántico en interpretativo impuesto por la tipicidad, pensando sólo en sus efectos, nos encontramos frente a lo que se denomina "delito pluriofensivo", es decir que vulnera dos bienes jurídicos: al ambiente como categoría conceptual autónoma y, también, de modo más directo o diferido como parte integrante de aquel, a la salud económica de los individuos y las colectividades.-

Es decir que, según este enfoque, el delito ambiental es también un delito económico.-

Pensemos sólo en la contaminación, causante de enfermedades, consecuente ausentismo laboral, saturación de las entidades a cargo de la atención sanitaria y de la provisión de medicamentos, incapacidades y muerte sobrevenientes, para comprender cabalmente a qué nos estamos refiriendo.-

Está claro que la inclusión de los delitos contra el medio ambiente en el catálogo de las ilicitudes penadas con sanción es un imperativo de estos tiempos y que las penas privativas de la libertad cumplen una importante función simbólica y de prevención general, hoy fuera de discusión.-

Pero quizás sean insuficientes si no se acompañan de sanciones que, por su naturaleza, fortalezcan el desaliento de las conductas disvaliosas a graves de tornarlas también "antieconómicas" .-

Es harto evidente que en el mundo moderno la gran protagonista en el terreno de la actividad económica es la persona jurídica.-

Difícilmente una empresa del tipo que sea se edifique sobre personas individuales. En parte esto es así, por la necesidad de limitar la responsabilidad, separando el patrimonio personal del del giro negocial.-

Esto ha planteado innumerables cuestiones dogmáticas que derivaron en normas penales positivas que por ne-

cesidad práctica, tornaron a las personas de existencia ideal, sujetos de imputación penal poniendo en crisis la gran conquista del derecho penal liberal como fue la responsabilidad penal por culpa, sólo concebible en la persona física.-

Baste recordar la nota del Codificador Vélez Sarsfield al artículo 33 del grandioso Codex Civilis derogado, la que aludiendo al Derecho Romano rezaba "Societas delinquere non potest".-

A la vez, esta realidad, y mucho más si entendemos al delito ambiental como un delito económico, implica el desafío de penas alternativas o complementarias a la de privación de libertad que sólo cabría para directivos o responsables, cuales son las que compensasen y quebrantasen las "ventajas" pecuniarias de la violación de sus mandatos.-

Así, tomando el ejemplo del mundo desarrollado y, mucho más cerca, el de la Ley Penal Tributaria vigente, al par de las tradicionales, tendría sentido la pérdida de exenciones tributarias, la cancelación del registro de exportador/importador, la prohibición de acceder al crédito público (generalmente más benigno que el privado), el cierre temporario o definitivo de la planta industrial, la multa acorde con los daños producidos, etc.

Cuál es el aspecto disfuncional de esta propuesta?

El efecto sobre el trabajador de una empresa que sufre alguna de estas sanciones.-

Cómo se palían estas contingencias? Quizás con la constitución de un seguro obligatorio a favor del dependiente para hipótesis siniestrosales que traigan aparejada alguna de estas u otras sanciones y que pongan en riesgo su continuidad laboral o el pago de su salario en tiempo y forma.-

Como en todo seguro, el costo de la prima se regularía en función del número de trabajadores y del nivel de cumplimiento de la normativa ambiental, es decir, del nivel de riesgo, el cual por lógica descendería según fuese el nivel de acatamiento a las disposiciones de protección ambiental, abaratándose y afectando al mínimo la estructura de costos de producción, si aquel fuese riguroso.-

En conclusión, convertir al ilícito ambiental en un "mal negocio" tutelando, a la vez, a la parte más vulnerable de la ecuación .-

Quizás esta visión acerca del delito ambiental y su naturaleza pluriofensiva sea útil de "lege ferenda" para revisar la redacción de algunos Códigos penales o leyes complementarias que conciben un bien jurídico a tutelar, con omisión de estos efectos más complejos.



pre
viaje =

Obtené la devolución del 50% como crédito*

**Por cada compra que hagas de esta forma y presentes el comprobante correspondiente, recibirás el 50% de los que hayas gastado a modo de crédito.
BASES Y CONDICIONES EN WWW.PREVIAJE.GOB.AR**

(*) El hotel NO es responsable de la tramitación o adjudicación del crédito del Plan Nacional PreViaje.

— **CONSULTÁ HOTELES ADHERIDOS** —

BYMA presenta su reporte de sustentabilidad 2019

En el informe se plasma el trabajo realizado por la Bolsa de Valores para generar impactos económicos, sociales y ambientales positivos en el ecosistema.



BYMA presenta su reporte de sustentabilidad 2019 en el que se informa el trabajo realizado durante el último año con foco en crear desarrollos que promuevan las buenas prácticas en materia medioambiental, social, de gobierno corporativo e inclusión financiera. Se trata del segundo reporte que BYMA elabora desde el inicio de su actividad como mercado hace 3 años.

Al respecto, la Responsable de Gobierno Corporativo, Julieta Artal Conte, explicó: “Estamos absolutamente comprometidos con todas las aristas de la sustentabilidad. Entendemos el rol que cumplimos como Bolsa de Valores de Argentina y buscamos capitalizarlo, generar un efecto multiplicador para mejorar el entorno en el que vivimos. Todos nuestros desarrollos apuntan a concientizar desde el ejemplo. Somos parte del primer Panel de Gobierno Corporativo del país y del Índice de Sustentabilidad, entre otras iniciativas destacadas”.

El informe fue realizado en línea con los Estándares GRI de la Iniciativa de Reporte Global, opción “Esencial”, y rinde cuentas del desempeño de Bolsas y Mercados Argentinos, Caja de Valores, Instituto Argentino de Mercado Capitales y Tecnología de Valores.

Hitos del trabajo 2019:

Las iniciativas planteadas a continuación colaboran con los siguientes ODS: Igualdad de Género (5); Trabajo De-

cente y Crecimiento Económico (8); Reducción de las Desigualdades (10); Producción y Consumo Responsable (12); Acción por el Clima (13); Paz, Justicia e Instituciones Sólidas (16); y Alianzas para lograr los Objetivos (17).

Sustentabilidad:

- Lanzamiento del Panel de Bonos Sociales, Verdes y Sustentables (Bonos SVS): integrado por Valores Negociables que apuntan a contribuir con la mejora del medio ambiente y/o con problemáticas sociales. A la fecha, el panel está integrado por 3 obligaciones negociables.
- Lanzamiento de BYMA Listadas: sitio web diseñado para que las emisoras puedan realizar en forma remota múltiples trámites, remitiendo a BYMA información y documentos firmados electrónicamente bajo tecnología blockchain. Esto permitió la reducción del uso de papel en un 90% en la primera etapa. En 2019, se recibieron 4.359 documentos electrónicos, lo cual evitó la impresión de 1.080.000 hojas en menos de 1 año.
- Rebalanceo del Índice de Sustentabilidad, en el cual BYMA, como listada, fue una de las 15 emisoras con mejor performance ESG-D.

Camuzzi presenta su primer reporte de sustentabilidad

Se trata de un documento que materializa el trabajo cotidiano que realiza la distribuidora para contribuir con el desarrollo social, ambiental y económico de las comunidades en donde opera, de forma equilibrada, responsable y sustentable.

Camuzzi anuncia el lanzamiento de su primer reporte de sustentabilidad, un documento que refleja la huella que ha dejado la compañía durante el 2019 a través de la generación de valor económico, social y ambiental en las siete provincias en donde distribuye gas natural a sus más de 2 millones de usuarios. El reporte, disponible para ser descargado desde el sitio web www.camuzzigas.com.ar recorre la estrategia de sustentabilidad de la Distribuidora, que tiene entre sus objetivos contribuir con las comunidades en donde opera, crear futuro a través de la educación y la formación de habilidades para el empleo, fortalecer la cadena de valor, integrar los principios de responsabilidad social en la toma de decisiones y brindar un servicio de calidad cuidando el medio ambiente.

Entre los principales resultados reportados, se destacan: la distribución de más de 10.000 millones de m3 de gas natural (cifra que representa más del 20% del volumen de gas entregado en toda la Argentina durante el año), inversiones en obras de expansión de la infraestructura y seguridad por más de \$2.400.000 y con proveedores locales, la formación y capacitación de más de 10.500 chicos bajo el programa “Más cerca de nuestro futuro”, el ahorro de 56 toneladas de papel gracias a la generación de 950.000 documentos mensuales en formato digital, y el cumplimiento del 100% de los indicadores de calidad de servicio y de protección ambiental estipulados por el ENARGAS, entre otros.

“Estamos muy orgullosos de presentar nuestro primer reporte de sustentabilidad, que resume nuestro esfuerzo por adoptar un papel transformador ante los nuevos modelos de negocio, renovando nuestro compromiso con los 10 principios del Pacto Global y apalancando el desarrollo social, ambiental y económico de forma equilibrada, responsable y sustentable. Alcanzar nuevos hitos, como este Reporte de Sustentabilidad, no significa haber cumplido la meta trazada. Por el contrario, nos obliga a seguir impulsando mejoras y eficiencias en todos nuestros procesos” afirmó María Tettamanti, Directora General del Camuzzi.



La información reportada se confeccionó a partir de la definición e identificación de 22 temas claves que hacen a la materialidad de la compañía, organizados según las dimensiones del impacto de TRIPLE BOTTOM LINE (económico, social y ambiental), en línea con los estándares del Global Reporting Initiative (GRI), de gran reconocimiento internacional y de los más utilizados hoy por las empresas en el mundo para reportar su gestión sustentable.

Los aspectos ponderados como relevantes fueron los siguientes:

En el plano económico: “Integridad y Compliance”; “Gestión moderna y eficiente”; “Sistema integrado de seguridad”; “Impronta regional”; “Producción y consumo responsables”; “Gestión basada en la Sustentabilidad”; “Entorno de trabajo estable y seguro”; “Calidad de vida de los colaboradores”; “Capacitación, desarrollo y crecimiento profesional”; “Voluntariado social y ambiental”; “Promoción de la Diversidad e Igualdad de Género”; “Libertad de asociación y diálogo”; “Fortalecimiento de la cadena de valor”; “Trabajo decente y crecimiento económico” y “Respeto de los Derechos Humanos”.

En el plano social: el “Desarrollo comunitario regional y local”; “La Educación”; la “Promoción cultural” y el “Acceso a servicios energéticos”.

En el plano ambiental, la operación bajo un “Sistema integrado de gestión ambiental”; el “uso responsable de los recursos” y la “movilidad sustentable”.

Camuzzi entiende la responsabilidad social como un proceso de mejora continua y un compromiso a largo plazo que debe sustentar la construcción de relaciones de confianza y diálogo con los públicos de interés, como así también la gestión responsable de los impactos sociales y ambientales.

Esta responsabilidad social se encuadra en la propia actividad de la Distribuidora, proveyendo un servicio con altos estándares de seguridad, calidad y cuidado ambiental; fundamental para el desarrollo de las 305 ciudades del país en donde está presente y de gran importancia para el despliegue del potencial comunitario, de las organizaciones, empresas y gobiernos.

Natura &Co participa de una iniciativa global de multinacionales para llevar a cero las emisiones líquidas de carbono

“Transform to Net Zero” se propone crear un camino que pueda ser replicado por otras empresas

Los líderes de nueve empresas anunciaron la creación de una nueva iniciativa para acelerar la transición hacia una economía global neta cero. La iniciativa bautizada Transform to Net Zero, tiene la intención de desarrollar y entregar investigación, guías y hojas de ruta para permitir que todas las empresas logren emisiones cero netas de carbono.

Además de Natura &Co, el plan será impulsado por A.P. Moller - Maersk, Danone, Mercedes-Benz AG, Microsoft Corp., NIKE, Inc., Starbucks, Unilever y Wipro, así como el Fondo de Defensa Ambiental (FED). La iniciativa cuenta con el respaldo de BSR, que sirve como secretaría del proyecto.

Transform to Net Zero se enfocará en hacer posible la transformación necesaria de los negocios para lograr emisiones cero netas de carbono antes de 2050, además de impulsar un cambio más amplio, con un enfoque en políticas, innovación y finanzas. Los resultados estarán disponibles para los fundadores pero también para otras empresas que quieran participar de los trabajos, que tienen fecha de conclusión prevista en 2025.

Roberto Marques, Executive Chairman del Board y CEO de Grupo Natura &Co. declaró: “En Natura & Co realmente creemos en la cooperación. Recientemente lanzamos nuestro Compromiso con la Vida 2030 en el que establecimos para todos nuestros negocios el objetivo de convertirnos en carbono cero neto en diez años. Pero para abordar las crisis climáticas que enfrenta el mundo, debemos ayudarnos mutuamente para hacer más y hacerlo más rápido. Transform to Net Zero se propone exactamente eso: unir a las compañías comprometidas a hacer los cambios correctos, al ritmo correcto. Queremos construir un futuro mejor que permita no sólo un mundo más verde para las generaciones futuras, sino también la recuperación económica bajo las nuevas premisas que la sociedad exige”.

El trabajo estará dirigido por los siguientes principios:

1. Foco en la transformación: cumplir con nuestros compromisos individuales y traducirlo en acción, que incluirá estrategia corporativa, gobernanza y rendición de cuentas, finanzas y operaciones, gestión de riesgos, adquisiciones, innovación, I + D, marketing y asuntos públicos.
2. Guiado por la ciencia y mejoras prácticas en datos y metodología: comprometidos con enfoques estandarizados para lograr lo que la mejor ciencia disponible re-

quiere para un mundo de 1.5 ° C. Comprometidos con mejorar la calidad y disponibilidad de la investigación, los datos y las herramientas para todas las personas. Comprometidos con el mayor rendimiento de la inversión para el clima.

3. Apalancando los esfuerzos existentes: comprometidos en colaborar abiertamente con otras iniciativas existentes de carbono cero neto (inicio, promoción, esfuerzos metodológicos) para aprovechar el trabajo existente y avanzar en la transformación de negocios hacia carbono cero neto.

4. Sólida gobernanza y supervisión: en los niveles más altos de la empresa, las estructuras de gobernanza y supervisión trabajarán para alcanzar el cero neto de carbono, incluso a través del desarrollo de productos, servicios y modelos comerciales innovadores.

5. Firme reducción y eliminación en toda la cadena de valor: el cero neto de carbono requiere reducciones de emisiones en toda la cadena de valor, incluido el impacto de los productos y servicios y la cadena de suministro. El cero neto de carbono nos obliga a lograr reducciones de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en línea con la ciencia más actualizada y aumentar nuestra capacidad de eliminación de GEI en el corto plazo, para ser el camino para lograr que las empresas, y el mundo, alcancen el cero neto a más tardar en 2050 para garantizar un clima estable, que significará una combinación de acciones climáticas positivas que deben llevarse a cabo.

6. Inversión en innovación: sustancial compromiso y voluntad de invertir en la aceleración de la innovación para lograr la transformación neta cero, incluyendo la asociación con otros.

7. Impulso de políticas públicas: avanzar en una política pública que permita y acelere el progreso hacia el carbono cero neto y relacionamiento con organismos, como las asociaciones de comercio, para lograr este objetivo.

8. Transparencia y rendición de cuentas: publicación de informes y divulgación sobre el progreso hacia la transformación de carbono cero neto a las partes interesadas, incluidos inversores, clientes, consumidores y, cuando sea necesario, los reguladores. Compartir información con todas las partes interesadas sobre buenas prácticas para la transformación neta cero.

9. Transición justa y sostenible: sabemos que hay grupos y comunidades de bajos ingresos que sufren mayores impactos del cambio climático. Por lo tanto, ayudaremos a impulsar las condiciones necesarias para lograr soluciones climáticas efectivas, justas y sostenibles para personas de todos los géneros, razas o habilidades.

VOLVÉ A VIAJAR TRANQUILO

Nos innovamos constantemente para
acompañarte en tus viajes.

*Descargá nuestra app y accedé a nuestro servicio
de teleasistencias y muchas herramientas más
para hacer tu viaje más simple*



TELEASISTENCIAS



ONE CLICK TO CALL



CHAT



REINTEGROS ONLINE



**DESCARGÁ
NUESTRA APP**

Benito Roggio ambiental presentó su informe de sustentabilidad 2019

Salud, vida equilibrada, capital humano, seguridad en el trabajo, compromiso ambiental, integridad empresaria



Benito Roggio Ambiental -BRa- presentó el segundo Informe de Acciones Sustentables, elaborado para comunicar los avances logrados mediante las iniciativas desarrolladas para afianzar su compromiso con el cuidado del ambiente, y con la salud y seguridad de sus colaboradores, alineadas a los 17 Objetivos del Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. “Dentro de la estrategia y filosofía de BRa, como empresa referente en gestión y valorización de residuos en Argentina, buscamos lograr el equilibrio entre las operaciones, el desarrollo de nuestros colaboradores y el cuidado del ambiente, para contribuir a mejorar la calidad de vida de las comunidades donde estamos presentes”, aseguró Gabriela Ananía, Gerente de Relaciones Institucionales y Comunicaciones de BRa.

Durante el 2019 las acciones desarrolladas se agruparon en 5 ejes centrales: Salud Vida Equilibrada, Capital Humano, Seguridad en el Trabajo, Compromiso Ambiental, Integridad Empresaria.

Salud Vida-Equilibrada: La salud y la prevención de sus empleados son pilares sobre los que se apoya la empresa para plantear estrategias con impacto social. Entre las actividades realizadas se encuentran la Semana Saludable (con charlas de prevención sobre cáncer de mama o diabetes y capacitación en RCP), campañas de vacunación, política de prevención de adicciones, promoción de alimentación saludable, etc.

Capital Humano: La compañía desarrolla acciones que brindan oportunidades de profesionalización, capacita-

ciones especiales, destacándose las iniciativas en materia de inclusión laboral, tanto de personas con discapacidad, como de mujeres en cargos antiguamente ocupados por hombres, entre otros.

Seguridad en el Trabajo: Las capacitaciones y actividades llevadas a cabo, como planes de acción en casos de emergencia, prevención de accidentes y el fomento en el cuidado de la seguridad, aseguran el involucramiento de todos los colaboradores como multiplicadores de las buenas prácticas y conductas, para lograr disminuir los incidentes negativos en las operaciones.

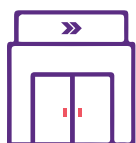
Compromiso Ambiental: Con el objetivo de minimizar los impactos ambientales generados por la actividad humana, y valorizar los residuos para ofrecerle a la sociedad nuevos recursos, se llevan a cabo acciones como el Programa Basura Cero, Proyecto Espacios Verdes-Respira Planeta, Sistemas para el Consumo Responsable de los Recursos, utilización de composteras y lombricultura, entre otras.

Integridad Empresaria: Dado que el comportamiento ético de sus empleados y la transparencia son pilares fundamentales para la organización, se implementó el Programa de Integridad para prevenir, detectar y corregir irregularidades.

La conjunción de estos ejes es la forma que encuentran BRa y sus empresas para trabajar en pos de promover el desarrollo sostenible y difundir sus valores corporativos, basados en la sustentabilidad, el trabajo, la colaboración y la innovación.

IMPULSAMOS TU NEGOCIO

Realizá tus envíos
por OCA



Más de 700
puntos OCA
para receptoría
y entrega.



Envíos a todo
el país.



Plataforma
digital para
empresas e
individuos.



Seguimiento de
envíos las 24 hs.

Conoce más en www.oca.com.ar

 OCA

 @OCACorreoOK

 @OCACorreoOK

 @OCACorreoOK

»OCA

Las buenas noticias llegan.

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar
tiene una historia

En BBVA Seguros contamos
con un **Seguro de Hogar** que
se adapta a vos.

Creando Oportunidades

Aseguradora: BBVA Consolidar Seguros S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Leandro N. Alem 728/732 (C1001AAP) - C.A.B.A.