

ACTIVOS»

El Centro Buralés de Buenos Aires distinguió a Guillermo Ambrogi con el Premio Cid Campeador.



Entrevista a **Juan Ángel González Insaurrealde**.
Fundador y Presidente
de Assekuransa



A close-up photograph of a person in a dark blue suit and red tie, reaching out with their right hand, palm up, in a gesture of invitation or offering. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

**HAGASE SOCIO Y CONECTESE
AL GRUPO DE EMPRESAS
LIDER EN ARGENTINA.**

Cámara
ESPAÑOLA DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

SUMARIO

03 | **Nota de Tapa**

El Centro Buralés de Buenos Aires distinguió a Guillermo Ambrogi con el Premio Cid Campeador

05 | **Entrevista**

Juan Ángel González Insaurralde.
Fundador y Presidente de Assekuransa

08 | **Encuentro**

Reunión con el Intendente de Esteban Echeverría, Fernando Gray.

10 | **Nueva Comisión** Infraestructura

11 | **Notisocios**

Novedades de nuestras empresas asociadas.



Nota de Tapa | Premio Cid Campeador a Guillermo Ambrogi



Entrevista | Juan Ángel González Insaurralde



Encuentro | Intendente de Esteban Echeverría, Fernando Gray.

SOCIOS PROTECTORES

El Centro Burgalés de Buenos Aires distinguió a Guillermo Ambrogi con el Premio Cid Campeador.

El Centro Burgalés de Buenos Aires distinguió al Presidente de la Cámara Española de Comercio, Guillermo Ambrogi, con su premio Cid Campeador 2024 por sus aportes a la comunidad española en Argentina. La presidenta de la asociación burgalesa y de la Federación de Sociedades Castellanas y Leonesas de Argentina, Julia Hernando, y el Cónsul Adjunto de España, Juan Alvar Merino Cubillo, entregaron el galardón.

Julia Hernando resaltó la tarea desempeñada por Guillermo Ambrogi al frente de la Cámara consolidando las relaciones de las empresas españolas con las instituciones regionales de España en la Argentina.

En lo referido al Centro Burgalés resalto que el Presidente de CECRA siempre estuvo dispuesto a ayudarlos cuando se lo requirió.

Por su parte, Guillermo Ambrogi brindó sus palabras de agradecimiento por recibir el premio Cid Campeador. Recordó las condecoraciones recibidas por sus majestades, el Rey Emérito, Juan Carlos I; y por SM Felipe VI, la Orden al Mérito Civil y la Orden de Isabel La Católica “sin embargo es esta la primera vez que un reconocimiento y una distinción me es otorgada por la colectividad española en Argentina, en este caso por la comunidad burgalesa, y es un reconocimiento que significa para mí un tesoro porque culmina una política que me impuse desde que asumí como Presidente de la Cámara, acercar la Cámara Española de Comercio a la comunidad española.. por ello mi más profundo, afectuoso y sincero agradecimiento a la Comisión Directiva y a Julia por esta distinción”.

En otro tramo de su discurso, el presidente de la Cámara resaltó las actividades que se realizaron en pos de la colaboración y amistad entre ambos países como las dos ediciones del Concurso Literario presididos por María Kodama.

Para cerrar, destacó la figura del Cid Campeador “que estimula seguir peleando por los objetivos planteados”.





Entrevista a Juan Angel González Insaurrealde Fundador y Presidente de Assekuransa

En un contexto marcado por la transformación digital y los desafíos económicos globales, el papel de las empresas aseguradoras adquiere una relevancia crucial. En esta entrevista exclusiva, tenemos el privilegio de conversar con *Juan Ángel González Insaurrealde*, fundador y presidente de Assekuransa, una figura destacada en el sector asegurador. González Insaurrealde compartirá con nosotros sus perspectivas sobre los retos superados por Assekuransa, las estrategias de crecimiento a futuro, la apertura de oficinas en España y la importancia de la responsabilidad social empresarial en la agenda de la compañía. Acompañenos en este diálogo para conocer de primera mano los insights y visiones de uno de los líderes más influyentes del mercado asegurador actual.



1.- ¿Qué lo llevó a decidir abrir una oficina en España?

Poco antes de la pandemia empezamos a pensar que teníamos que encarar un proceso de internacionalización que nos llevara a Europa. Teníamos presencia en Argentina, Estados Unidos, México y España y un socio estratégico en Alemania, pero la verdad es que nuestra operación en España era un broker de seguros de terceros y nuestro socio alemán estaba cambiando de dueño. Con eso en la cabeza, exploramos varias alternativas y nos terminamos definiendo por España, con la idea de que fuera nuestra base en Europa.

2.- ¿Qué desafíos enfrentaron durante el proceso de apertura y cómo los superaron?

El principal desafío fue convencer a las autoridades españolas que teníamos la experiencia, el capital y el compromiso necesarios como para que la Dirección General de Seguros nos autorizara a operar allí, lo que además nos colocaba automáticamente en la Unión Europea. Fue un proceso interesante porque las autoridades se manejan muy seriamente y tuvimos muchas y muy largas conversaciones con ellos hasta lograr la autorización.

3.- ¿Hubo diferencias significativas en términos de regulaciones y requisitos legales en comparación con otros países donde operas?

Yo diría que lo más importante es que, en cualquier lugar de la Unión Europea, y eso incluye obviamente a España, uno es evaluado teniendo en cuenta que, si se lo autoriza a operar, podrá operar en todos los países de la Unión. Por esa razón, las evaluaciones son muy estrictas.

4.- ¿Qué consejos le daría a algún otro empresario que quiera hacer negocios en España?

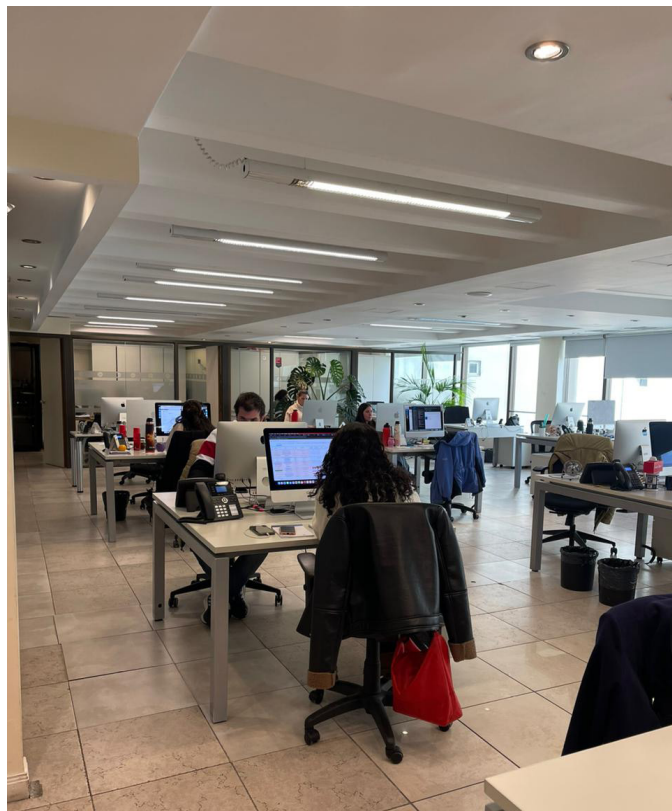
España es un país al que sentimos cercano y amigo, pero es Europa. Quien no lo tenga claro y por la razón que sea crea que hacer algo en España es más simple que hacerlo en Alemania, o en Francia, o en Italia, se equivoca y posiblemente no le vaya bien.

5.- ¿Puede compartir alguna anécdota o experiencia memorable durante la apertura de la oficina?

¡Seguro! Y es una anécdota que me encanta porque me ha hecho disparar muchas veces conversaciones interesantes. Muy resumidamente, conversando con un taxista madrileño, el señor, ante alguna acotación mía, me dijo “No estamos frente a una época de cambios, sino frente a un cambio de época”. A primera vista me pareció un juego de palabras sin demasiado sentido, pero como soy curioso me puse a investigar. Lo que descubrí, fue que una época de cambios tiene que ver con redefinición de metas para ajustar un rumbo y que tenemos en eso mucha influencia. Cambio de época, en cambio, tiene que ver con un cambio en la experiencia humana, un cambio profundo, cultural, en el cual no podemos hacer otra cosa que adaptarnos o desaparecer. El taxista tenía razón. Desde ese momento uso siempre esta pequeña historia para disparar temas de conversación. La última fue en el Día del Periodista, donde partí de ella para hablar del nuevo rol de la prensa.

6.- Cuéntenos un poco de su empresa y de su historia

Es una linda historia. Hace casi 35 años, viajé a Europa para buscar un socio con el cual poder vender seguros para el transporte internacional de mercaderías. Por circunstancias fortuitas, nos cruzamos con Juergen Bochanski, el dueño de una empresa llamada Aktiv Assekuranz, quien entendió la idea y confió en mí para representarlo en la región. Así nació nuestro negocio, vendiendo a los agentes de carga de América Latina, un seguro de una compañía alemana que protegía su



responsabilidad y la carga. Un dato de color para cerrar la pregunta: ese señor, Juergen Bochanski, que hace 35 años confió en lo que todavía no era ni un proyecto, hoy es el presidente de nuestro Advisory Board.

7.- ¿Cuál diría que es su propósito?

Nuestros clientes tienen oportunidades de hacer negocios y lo que nosotros hacemos es asegurarles a nuestros clientes esas oportunidades que se les presentan hasta convertirlas en un negocio exitoso. Somos una parte esencial del proceso que hace que el negocio se concrete sin contratiempos. Por diferentes razones, ese propósito lo hemos sintetizado en una frase que es “Elevando Frecuencia”, que para nosotros es acompañar a nuestros clientes aportando vitalidad, entusiasmo y claridad, además de lo que para nosotros es obvio, que es excelencia e innovación.

8.- ¿Cómo se diferencian de sus competidores en el mercado?

Puede ser una respuesta larga, pero creo que puede sintetizarse en cuatro atributos que acabo de mencionar y que hemos ido desarrollando y puliendo a lo largo de los años, incorporándolos como un rasgo distintivo de nuestra cultura: prestigio, integridad, excelencia y calidad. Esos cuatro atributos, que deben ser claros hacia adentro y evidentes hacia afuera, es lo que sentimos que nos hace distintos. Lograrlos es el resultado de una combinación de liderazgo, responsabilidad y un gran equipo de gente joven con mucho talento y con la camiseta de la compañía muy puesta.

9.- ¿Qué tipos de seguros ofrece Assekuransa y cuál es el más popular entre sus clientes?

Desde la creación de Assekuransa hasta ahora, hemos estado concentrados en un nicho que es la venta de seguros vinculados al comercio internacional. Crecimos vendiendo a los agentes de carga un seguro que cubría su responsabilidad civil, un seguro que cubría la mercadería transportada, un seguro que cubría los contenedores y cauciones, para garantizar las operaciones. Esa es nuestra oferta actual. Funciona como un conjunto de productos que tiende a resolver las necesidades de nuestros clientes y que ellos pueden contratar individualmente o hacer un paquete.

10.- ¿Cómo determinan qué nuevos productos lanzar al mercado?

Es una pregunta interesante, ya que estamos en una etapa de la vida de Assekuransa en donde analizamos no sólo qué nuevos productos podemos lanzar al mercado, sino también

a qué otros sectores podríamos expandirnos para diversificar nuestros negocios. Tenemos clara nuestra vocación de ser un jugador global en el terreno en el que juguemos. Lo que puedo decir en esta instancia y en línea con lo que acabo de señalar, es que el haber llegado a Europa con nuestra propia compañía de seguros nos permite pensar en mucho más que en lo que hacíamos hasta ahora. Ya les contaremos cuando tengamos novedades concretas.

11.- ¿Cuál es el proceso para ajustar y mejorar los productos existentes?

Conversar con el cliente y entender cómo funcionan sus negocios. No hay otra forma. En nuestro caso, tenemos más de 2.000 clientes que operan desde hace años con nosotros y son quienes nos permiten evaluar cómo les funcionan nuestros productos y de qué manera podemos mejorarlos cuando hay espacio para ello.

12.- ¿Cómo ve a Assekuransa en 10 años?

Como un grupo empresarial global, con su core en el negocio de seguros para el comercio internacional y posiblemente involucrado con algunos temas que ya son el futuro como la inteligencia artificial, las energías limpias o la economía del conocimiento.



El presidente de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina, Guillermo Ambroggi se reunió con el intendente de Esteban Echeverría, Fernando Gray.

El intendente de Esteban Echeverría, Fernando Gray, mantuvo una reunión de trabajo con el presidente de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina, Guillermo Ambroggi, e integrantes de la junta directiva, en la que dialogaron acerca de la importancia de los lazos comerciales entre España y la Argentina. Durante el encuentro, el jefe comunal le presentó al presidente de la entidad el programa de promoción industrial Invertí en Esteban Echeverría.



“Como cada año, me reúno con representantes diplomáticos y representantes de las cámaras industriales y empresariales que trabajan en el país para que inviertan en Esteban Echeverría. España es uno de los países con mayor nivel de inversión en Argentina y es importante que capitales españoles puedan radicarse en nuestro distrito para generar nuevos puestos de trabajo y oportunidades de empleo para nuestras vecinas y nuestros vecinos”, expresó Fernando Gray.

En Esteban Echeverría habita una de las comunidades españolas más numerosas e importantes de la región. La Sociedad Española de Monte Grande es una de las instituciones más antiguas en el distrito y acompaña su desarrollo desde el nacimiento del partido. Este año celebró 113 años y, a través de sus diferentes actividades, continúa la promoción de sus tradiciones y valores en la comunidad.

El programa Invertí en Esteban Echeverría brinda beneficios exclusivos —como la eximición del 100% en las tasas

municipales por 10 años— a las empresas que se instalen en el distrito y a las que ya operan en el partido y buscan expandir sus instalaciones, siempre y cuando sumen puestos de trabajo para las vecinas y los vecinos. Además, a partir de este año, también estarán alcanzadas por la medida las compañías que quieran desarrollar plantas industriales como galpones y naves que permitan incorporar nuevos centros operativos de diversas firmas.

Con cinco parques industriales y más de 500 empresas establecidas en el distrito —entre ellas, Treves, Disco, Frávega, Coto, Carrefour, Molinos Río de la Plata, Queruclor, Bridgestone, Selú, Correo Argentino, Coca-Cola, Indumentaria Pampeana, Fadimar, Logispack, Rubicat, Radio Victoria (RCA, Hitachi), ABB, Plaza Logística y Musimundo—, Esteban Echeverría es uno de los municipios bonaerenses más sólidos en materia de logística e inversiones.



La Cámara Española de Comercio de la República Argentina lanza su Comisión de Infraestructura.

La Cámara Española de Comercio de la República Argentina tiene el agrado de anunciar la creación de su nueva Comisión de Infraestructura.

La comisión estará dedicada al estudio, análisis y difusión de las cuestiones relacionadas con las temáticas que afecten o resulten de interés para los miembros de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina.

Agrupar a los especialistas e interesados en Infraestructura a efectos de constituir un foro de información, discusión y debate relativo a la materia de su competencia.

La Comisión estará integrada por destacados representantes del sector empresarial y expertos en infraestructura, quienes trabajarán de manera conjunta para identificar las principales necesidades y oportunidades de mejora en áreas fundamentales como transporte, comunicaciones y desarrollo urbano.

La Mesa Directiva para el período 2024 – 2026 está integrada por:



Directora:
María Ramos Rodríguez

Ingeniera de obras públicas Universidad de Alicante, España, 2011.
Arquitecta Universidad Interamericana de Panamá, 2019.
Directora de la sucursal argentina de Proyeco, SA, ingeniera de obras públicas y arquitecta, con doce años de trayectoria dentro de la empresa.



Vicedirectora:
María Teresa Egozcué

Arquitecta. Universidad de Buenos Aires. 1968.
Socia titular de EVPP (Egozcue-Vidal-Pastorino-Pozzolo) desde 1968.
Directora de proyecto de los emprendimientos del Estudio, especialmente en arquitectura para el área de salud.



Secretario:
Gustavo Ferrea

Ingeniero Civil. Universidad de Buenos Aires, 1983.
Especialización en Dirección y Administración de Empresas. UMSA, 1991
Responsable de Relaciones Institucionales del Grupo Cobra – Argencobra

Desde la Cámara Española de Comercio extendemos una invitación a todos los socios interesados en participar y colaborar con esta iniciativa. Su aporte será fundamental para avanzar hacia un futuro más próspero y lleno de oportunidades para todos.

Para más información sobre la Comisión de Infraestructura y cómo involucrarse, los interesados pueden visitar nuestro sitio web o contactarnos directamente: sguenaga@cecra.com.ar / nmansilla@cecra.com.ar

Últimas novedades de nuestras empresas asociadas.

Dia Argentina nuevamente premiada en el Grand Prix por el Hot Sale



La cadena obtuvo el segundo puesto en la categoría Grocery en cliente con mayor crecimiento durante el último Hot Sale.



Una vez más, Dia Argentina se ubicó en el podio del Grand Prix Awards de VTEX, en esta ocasión en relación al Hot Sale 2024. A través de su eCommerce, Dia Online alcanzó el segundo lugar en la categoría "Grocery" por sus resultados en el último Hot Sale.

Los VTEX Grand Prix Awards 2024 se llevaron a cabo el pasado 2 de julio. Es un encuentro organizado por VTEX donde reconocen y premian a sus clientes que, en los eventos digitales más importantes de la industria (Hot Sale, Cyber Monday), mayor destaque tienen en ventas y conversión. Sin duda, los premios más importantes de la industria digital nacional.

Tras haber sido galardonada en ediciones anteriores, Dia Argentina suma un nuevo Grand Prix y reafirma su posicionamiento dentro del canal digital a través de su eCommerce Dia Online. En esta ocasión, Dia Online logró el segundo puesto entre las empresas de Grocery con mejor performance en el Hot Sale 2024.

"Un evento como el Hot Sale consolida la promesa de valor que tenemos para nuestros clientes, brindando una experiencia de compra online fácil y rápida, donde pueden encontrar una oferta de productos variada y de calidad al mejor precio. Estamos agradecidos por este reconocimiento que nos otorga VTEX en la categoría Grocery. Es un testimonio del arduo trabajo y profesionalismo de todo nuestro equipo en Dia Argentina ¡Gracias por su dedicación y compromiso continuo! comentó Yanina Tomassini, Directora de eCommerce de Dia Argentina.

La apuesta de Dia por la cercanía es omnicanal. La proximidad de la experiencia de compra se percibe en la tienda y se refuerza con una potente transformación digital, gracias a la oferta de Dia online y a los servicios de retiro en tienda y Envío Express. En este sentido, Dia cuenta con más de 800 tiendas para pick up, un servicio elegido por el 70% de los clientes que hacen sus compras online y luego retiran su pedido en su tienda más cercana. El envío express además, permite a los clientes recibir sus compras a domicilio en menos de una hora. Una opción única, rápida y práctica para diversas situaciones de consumo.

¡Nueva Innovación en Ciberseguridad! Appa Digital presenta su último producto para protección digital

iappa!

Appa Digital, líder en soluciones tecnológicas avanzadas, se complace en anunciar el lanzamiento de su más reciente producto orientado a la ciberseguridad: Ness Soluciones – Hoz Security, soluciones de seguridad para ciudades ciber resilientes. Este innovador software representa un avance significativo en la protección de datos y la seguridad digital para empresas y usuarios.

Jordi Terricabras Cabani, Director de Appa Digital, comenta que implementan soluciones corporativas digitales en productos de ciberseguridad.

Ness Soluciones es una solución integral diseñada para abordar las crecientes amenazas cibernéticas que enfrentan las organizaciones modernas. Equipado con tecnología de vanguardia

También ofrecen cursos de capacitación continua, con información sobre las últimas amenazas cibernéticas y técnicas de ingeniería social.

Contactanos



11 3901 3288
11 5579 3401



jorditerris@gmail.com
info@hozsecurity.com.ar



FUNDACIÓN MAPFRE PREMIA TRES GRANDES PROYECTOS INTERNACIONALES DE INNOVACIÓN SOCIAL.



ANTONIO HUERTAS: “QUEREMOS MÁS PROYECTOS PENSADOS PARA LAS PERSONAS, PARA SOLUCIONAR SUS NECESIDADES DE SALUD, DE MOVILIDAD Y MAYOR LONGEVIDAD”

· *Evix Safety (España), un sistema de airbag cervical integrado en el casco, que se hincha en 100ms mediante un algoritmo de Inteligencia Artificial que detecta accidentes.*

· *iThrone, de change:WATER Labs (Estados Unidos), inodoro low cost, portátil, sin agua y sin tuberías que recoge los residuos en bolsas y los evapora al 95%.*

· *Cuidador de Confiança (Brasil), webapp que ofrece recursos formativos destinados a familiares o cuidadores para que puedan realizar un seguimiento de la situación de los pacientes.*

· *Los ganadores reciben un premio individual de 40.000 euros y consultoría estratégica para impulsar sus negocios.*

· *En octubre se abrirá la octava edición.*

MEvix Safety (España), un sistema de airbag cervical integrado en el casco, que se hincha en 100ms mediante un algoritmo de Inteligencia Artificial que detecta accidentes; iThrone, de change:WATER Labs (Estados Unidos), un inodoro low cost, portátil, sin agua y sin tuberías que recoge los residuos en bolsas y los evapora al 95%; y Cuidador de Confiança (Brasil), webapp que ofrece recursos formativos destinados a familiares o cuidadores para que puedan realizar un seguimiento de la situación de los pacientes.

Son los ganadores de la séptima edición de los Premios Fundación MAPFRE a la Innovación Social, una iniciativa cuyo objetivo es mejorar la vida de las personas mediante proyectos y equipos emprendedores que se transforman en propuestas de alto valor social, y que está impulsada por IE University, partner académico de los premios.

Los tres seleccionados han recibido un premio individual de 40.000 euros para desarrollar sus proyectos, así como consultoría gratuita de EY, ofrecida a través de su Fundación para ayudarles a crecer y ser más eficientes. También entrarán a formar parte de Red Innova, que fomenta el intercambio de conocimiento experto y contribuye al ecosistema de la innovación social.

El acto, celebrado hoy en el Museo Reina Sofía, en Madrid, ha contado con la participación de Andrés Allamand, secretario general Iberoamericano; Antonio

Huertas, presidente de MAPFRE y de Fundación MAPFRE; y Diego del Alcázar, CEO del Instituto de Empresa.

Proyectos sociales e inclusivos

Antonio Huertas, presidente de MAPFRE y de Fundación MAPFRE, ha felicitado a los cerca de 400 proyectos presentados, “que merecen todo nuestro respeto, porque todos han pensado en innovar desde lo social, siendo personas que, con toda la tecnología y el talento posible, cuidan de personas”. Ha destacado, además, que estos premios “son un trampolín hacia el éxito, tanto para emprendedores como vosotros, como para las personas que os están esperando para mejorar su calidad de vida” y ha señalado que “queremos más proyectos pensados para las personas, para solucionar sus necesidades de salud, de movilidad o relacionadas con la mayor longevidad”.

El presidente de Fundación MAPFRE también ha hecho referencia a la labor de esta entidad, que está “siempre cerca de los más vulnerables, con actuaciones directas para las personas, o como ahora, haciendo posible que otros proyectos socialmente comprometidos puedan llegar al mercado y, con ello, a las personas que los necesitan, que los están esperando”.

Los tres premiados: España, Brasil y Estados Unidos

Marc Millet, cofundador y CEO de Evix Safety: “Este es un gran reconocimiento y estamos convencidos de que marca el inicio de una nueva etapa en nuestro proyecto, para seguir defendiendo la seguridad vial, ahora también con toda la ayuda y colaboración de Fundación MAPFRE”.

Diana Yousef, fundadora y CEO de change:WATER Labs: “Ningún otro invento en toda la historia de la humanidad ha salvado más vidas que los inodoros con cisterna, pero miles de millones de personas no tienen acceso a ellos. La falta de

saneamiento seguro e higiénico obliga a las personas a vivir en condiciones de pobreza, mala salud y la contaminación. Con iThrone, nuestra solución, ampliaremos el acceso a retretes seguros más allá de los límites de la infraestructura hídrica”.

Joao Paulo Nogueira, fundador y CEO de Cuidador de Confiança: “Este reconocimiento es especialmente importante en este momento de mi vida, una energía positiva, ya que acabo de perder a mi madre, quien tanto me inspiró para llegar hasta aquí. Tener el reconocimiento de un premio internacional, como el de la Fundación MAPFRE, así como la tutoría y el apoyo, destaca el impacto social de Cuidador de Confiança, inspirando a otros a involucrarse y conectarse con nuestra causa”.

379 emprendedores de distintos países

A la convocatoria de este año se han presentado 379 proyectos,

desarrollados por científicos, investigadores, estudiantes de universidades y escuelas de negocios. Los 12 finalistas han presentado sus propuestas ante un jurado formado por profesionales del ámbito empresarial y del emprendimiento social, que ha seleccionado a los tres ganadores, teniendo en cuenta criterios basados en su potencial de impacto social, su viabilidad técnica y económica, y la capacidad y experiencia del equipo.

Octava edición

Fundación MAPFRE ha anunciado que la convocatoria de la octava edición de sus Premios a la Innovación Social se abrirá en el próximo mes de octubre. Las bases estarán disponibles en www.fundacionmapfre.org



ECIJA ARGENTINA INAUGURA ECIJA ASEAN DESK.

ECIJA

En el marco del Evento Anual del estudio, que contó con la presencia de clientes, instituciones nacionales e internacionales y representantes de las Embajadas de Alemania, España, Filipinas, Francia, Indonesia, Malasia y Tailandia, Federico Villarino, Socio director del estudio en Argentina, realizó dos anuncios importantes: la inauguración del ECIJA ASEAN DESK y las incorporaciones de nuevos socios al equipo, fortaleciendo nuevas áreas de asesoramiento.

ECIJA ASEAN DESK El fuerte crecimiento de la región ASEAN

-Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)-, compuesta actualmente por 10 países de la región del sudeste asiático: Birmania, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam, ha provocado un gran movimiento en las transacciones y el comercio internacional. Este crecimiento no sólo ofrece una mayor integración económica, sino que también aumenta las oportunidades de inversión.

ECIJA con esta nueva área ofrece asistir a clientes en el acompañamiento y asesoramiento en las inversiones y transacciones para su crecimiento internacional específicamente en esta zona geográfica. El equipo cuenta con el “expertise” internacional y su líder, Rodolfo Caffaro Kramer, aporta un know how único de conocimiento de la región, marcando una ventaja particular y una visión única a la hora de asesorar a los clientes. La integración de Rodolfo al equipo ECIJA es un aporte muy importante para los grupos de trabajo internacio-

nal de ECIJA y potencia la estrategia de crecimiento en nuevas materias, lo que permite brindar un acompañamiento a los clientes con una mirada más global y asesorados por expertos altamente calificados.

El ASEAN Desk asiste a los clientes en su plan de internacionalización para que estos puedan comenzar sus objetivos empresariales eligiendo la estructura y estrategia adecuada en los siguientes planos:

- Asesoramiento sobre estructuras de participación y venta fiscalmente eficaces.
- Constitución de sociedades locales y regionales.
- Establecimiento de oficinas de representación o sucursales.
- Solicitud de licencias comerciales y permisos de trabajo.
- Asesoramiento sobre la estructura corporativa y la jurisdicción adecuada.
- Puesta en contacto de los inversores con los organismos relevantes, bancos y los socios comerciales pertinentes. En general, ECIJA facilita a los clientes que lo requieran una solución completa desde lo jurídico, pero también lo organizativo, contable y administrativo.

Rodolfo Caffaro Kramer, quien estará a cargo de esta área, es Abogado argentino con vasta experiencia en asesoramiento empresarial. En la actualidad es el presidente global de Mercosur-Asean Chamber of Commerce (MACC). La MACC se enfoca en el intercambio de información y en brindar asistencia y acompañamiento al desarrollo de negocios internacionales con un enfoque en la generación de oportunidades comerciales entre MERCOSUR y la ASEAN.

ECIJA EXPANDE CAPACIDADES CON EL AREA DE RISK & COMPLIANCE.

Entre los importantes anuncios también estuvo la incorporación de José Sauro de Carvalho como socio del Area e Risk & Compliance. Con esta incorporación ECIJA Argentina refuerza el equipo de socios a nivel global. La integración de José Sauro de Carvalho es parte de la estrategia de la firma de seguir creciendo en las diversas áreas del derecho que van tomando mayor significancia en el día a día de las empresas.

José, es Abogado graduado por la Universidad de Buenos Aires. Antes de ser designado como socio de ECIJA se ha desempeñado durante más de 20 años ejerciendo el derecho empresario a través del liderazgo de los distintos departamentos legales que estuvieron a su cargo, tanto a nivel local, así como también en Latinoamérica.

Ha sido Compliance Officer en operaciones de América del Sur, en el Caribe y en Centroamérica en varias empresas multinacionales. Cuenta con sólida experiencia en el desarrollo de equipos, gestión de programas de Compliance, así como también en la prevención y gestión del riesgo corporativo nacional e internacional. Autor de varias publicaciones. Magister en impuestos por la Universidad de Belgrano, Graduado de la escuela Judicial del Consejo de la Magistratura de la Provincia de Buenos Aires y Magister en Derecho y Tecnología por la Universidad de Buenos Aires.

“Con esta incorporación, ampliamos el abanico de servicios de ECIJA en un área fundamental como es el compliance y gestión de riesgos, sean regulatorios o de otra naturaleza. Estamos seguros de que con José nuestro asesoramiento tendrá un impacto significativo en los negocios y actividades de nuestros clientes”, aseguró Federico Villarino.



Nuevas oficinas de RSM Argentina en la región de NOA.



El 26 de junio, en el Hotel Alejandro I de la ciudad de Salta, se presentaron las nuevas oficinas de RSM Argentina en la región de NOA.

Bajo el título “Oportunidades y desafíos en la región”, nuestro socio de Impuestos y Legales, y especialista en planificación patrimonial, Néstor De Lisio brindará una conferencia en la que abordará temas vinculados a la estructuración de patrimonios, oportunidades derivadas del régimen de exteriorización de activos no declarados y medidas de fomento a la inversión productiva en la región.

No queremos dejar pasar la oportunidad para agradecer a cada uno de ustedes la confianza que depositan cada día en nosotros ya que es la base de nuestra reputación y nuestra principal motivación para continuar brindando un servicio de excelencia.

En tiempos donde la virtualidad se apropia de cada vez más espacios en la vida de las personas, decidimos apostar aún más por los encuentros cara a cara y estar cada vez más cerca suyo.



NUEVA DESIGNACIÓN EN MAPFRE ARGENTINA



MAPFRE ARGENTINA designó a Pablo Kochdilian como Director de Recursos Humanos. Con una destacada trayectoria, el flamante directivo aporta su experiencia y liderazgo a la compañía.



Pablo es Licenciado en Administración de Empresas recibido en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Con 20 años de experiencia en MAPFRE, ha desempeñado diversos roles en la organización. Comenzó en 2004 como Soporte Técnico en Tecnología y luego se incorporó al área de Recursos Humanos como Analista. A lo largo de los años, ascendió a Coordinador y posteriormente a Jefe de Administración y Reporting. En enero de 2023, fue nombrado Gerente de Administración y Reporting, cargo que ocupaba hasta su reciente designación como Director de Recursos Humanos.

La designación de Pablo Kochdilian refuerza el compromiso de MAPFRE ARGENTINA con el desarrollo y el talento de las personas.

En Argentina, MAPFRE opera desde hace más de 37 años. Es creador del Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI) junto a otras siete compañías de seguros y uno de los principales impulsores del primer sistema de compensación de siniestros entre compañías de seguros: CLEAS. Desde 1986, junto a la FUNDACIÓN MAPFRE, es un activo protagonista social que impulsa proyectos de integración y que ayuda a mejorar la calidad de vida de las personas.

Martín Tolcachir, CEO Global de Grupo Día:
“Nuestro negocio es sólido y rentable y vamos a seguir creciendo y generando valor en España y Argentina”



El primer ejecutivo de Grupo Día destaca el compromiso de la compañía con generar valor en el corto y medio plazo para los barrios en los que opera, para sus clientes, franquiciados, proveedores y accionistas, un gran apoyo para avanzar en la transformación que vive la compañía.

“Gracias a nuestros accionistas por ser el apoyo que esta compañía necesitaba para su transformación. Y gracias a todo el equipo Día, a nuestros franquiciados y proveedores por su gran compromiso y esfuerzo para lograr nuestros objetivos. Hemos logrado que nuestros clientes elijan nuestras tiendas de barrio y nuestro canal online porque confían en nuestra propuesta de valor diferencial”, subraya Tolcachir.

Grupo Día ha celebrado este viernes en su sede social en Madrid su Junta General Ordinaria de Accionistas. El Presidente del Consejo de Administración, Benjamin Babcock, acompañado por el CEO Global de Grupo Día, Martín Tolcachir, han presidido la cita y han subrayado la fortaleza del negocio de Día y su apuesta por el crecimiento en España y Argentina gracias al éxito de la propuesta de valor diferencial de Día en proximidad.

El ejercicio 2023, en palabras de Tolcachir, ha sido clave para el rumbo de Grupo Día. Un año en que la compañía ha cumplido hitos estratégicos centrados en la finalización del proceso de turnaround en España y Argentina, lograr una mejora en sus resultados financieros y simplificar el portfolio para concentrar los esfuerzos en los países más rentables y con potencial para crecer.

“Día es un negocio sólido, rentable, con una estrategia clara y el liderazgo adecuado para su ejecución. El año 2023 ha sido clave para el futuro de la compañía. Los hitos alcanzados confirman el éxito de una estrategia que apuesta incansablemente por estar cerca de las personas, por comprender al cliente y sorprenderle con una propuesta de valor única en proximidad que eleve su satisfacción a fidelidad”, ha expresado Tolcachir durante su discurso ante los accionistas. “España y Argentina



cerraron el ejercicio 2023 con resultado neto positivo, prueba de la fortaleza de un negocio que, movido por nuestro propósito de estar cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos, ha sabido conectar con los intereses y gustos del cliente y lo ha hecho en un contexto desafiante como el actual”.

El CEO Global de Grupo Dia destacó los resultados logrados en España: un beneficio neto positivo de 122 millones de euros en 2023 con una mejora en el Ebitda ajustado del 31% frente a 2022 y un avance en su venta comparable de 10,7% (3,2 puntos más que en 2022), completando dos años de crecimiento comparable gracias a la fortaleza de la transformación realizada.

Por su parte, Argentina cerró 2023 en positivo por segundo año, con un beneficio de 6 millones de euros, y duplicando su Ebitda Ajustado respecto a 2021 (59 millones de euros). La sólida gestión del negocio y la fortaleza de la marca en el mercado tras más de 25 años de operación permitieron afrontar con éxito un ejercicio marcado por un contexto macroeconómico complejo.

A nivel Grupo, el año 2023 ha supuesto una notable mejora en los resultados financieros, logrando ventas netas de 6.759 millones y un avance en ventas comparables (like-for-like) de 3,3% liderados por España, que logró crecer en venta comparable 10,7% frente a 2022.

Además, la compañía redujo sus pérdidas en un 75%, hasta los 30 millones de euros, en 2023. Esto supone una mejora de 94 millones de euros frente a 2022 y de 227 millones de euros desde 2021. El resultado del último año se ha visto afectado por el deterioro de activos en Brasil por 60 millones de euros; sin este impacto, el resultado neto de Grupo Dia en 2023 fue de 30 millones de euros positivos. “Esta mejora en los resultados año a año se ha logrado, sin duda, gracias a una gestión comprometida y responsable con el negocio y a las decisiones tomadas para simplificar el porfolio de la compañía”, ha destacado Tolcachir. Además, ha recordado que la deuda financiera neta se redujo en 120 millones frente al año anterior, reduciendo también el ratio de apalancamiento a 1,96 veces.

“Gracias a nuestros accionistas por ser el apoyo que esta compañía necesitaba para su transformación. Y gracias a todo el equipo Dia, a nuestros franquiciados y proveedores por su gran compromiso, esfuerzo y pasión para lograr nuestros objetivos. Hemos logrado que nuestros clientes elijan nuestras



tiendas de barrio y nuestro canal online porque saben que tenemos una propuesta de valor diferencial: en Dia puedes hacer una compra completa, fácil y rápida; encuentras un surtido amplio y variado, con productos frescos de proveedores locales y con un gran surtido Dia de la máxima calidad y a precios asequibles”, subraya Tolcachir. “Estamos orgullosos de ser un aliado del ahorro de los hogares desde hace 45 años en España y casi 30 en Argentina, y que Club Dia siga creciendo es una muestra clara de su relevancia”.

Hacia delante, el CEO Global de Grupo Dia ha subrayado que la compañía está centrada en 2024 en “sorprender a nuestros clientes en España y Argentina, en enamorarlos para que el negocio en ambos países siga creciendo y generando valor”. En España, la compañía estará centrada en crecer de forma orgánica apoyada en las fortalezas de su propuesta de valor, potenciando la fidelización a través de Club Dia, el crecimiento en su canal online y en la frecuencia y número de visitas gracias a un atractivo surtido que potencia los productos frescos de procedencia local y ofrece equilibrio entre una selección de primeras marcas nacionales y productos Dia de la máxima calidad.

Para lograr los objetivos, la compañía se enfocará en mejorar la rentabilidad y aumentar la generación de caja, avanzar en el desapalancamiento y en preparar el proceso de refinanciación de la deuda que vence a finales del 2025.

Forvis Mazars revoluciona el sector de los servicios profesionales con su nueva red global de 5 mil de millones de dólares

Dos firmas líderes en servicios profesionales, Mazars, una sociedad internacional que opera en más de 100 países y territorios, y FORVIS, una de las firmas más grandes e importantes de Estados Unidos, celebraron el pasado 1° de Junio, el lanzamiento oficial de su nueva red global, Forvis Mazars.

forvis mazars

Forvis Mazars se convierte de esta manera en una de las 10 principales firmas líderes de servicios profesionales. La red opera bajo una sola marca en todo el mundo, con solo dos miembros: Forvis Mazars LLP en Estados Unidos y Forvis Mazars Group SC, una sociedad internacional integrada que opera en más de 100 países y territorios. Ambas firmas miembros comparten el compromiso de proporcionar una experiencia inigualable a los clientes, ofreciendo servicios de Auditoría y Aseguramiento, Impuestos, Outsourcing, Precios de Transferencia, y Asesoría en todo el mundo.

Nuestro equipo internacional de Auditoría, Impuestos, Outsourcing y Precios de Transferencia seguirán ofreciendo los mismos niveles de excelencia en el servicio. En todos los países fuera de EE.UU., trabajaremos con el mismo equipo que en la actualidad, y en EE.UU., podremos beneficiarnos con la ampliación de recursos, escala y capacidades.

· Mismo equipo, mayor escala: Mazars sigue siendo la asociación internacional que conocen y no hay cambios fuera de EE.UU. Mantenemos el mismo modelo operativo integrado de Mazars en más de 100 países y territorios, pero con una mayor escala, capacidad y cobertura en Estados Unidos para apoyar a nuestros clientes de forma ágil, operen donde operen. En Estados Unidos, llevamos más de 20 años trabajando con el equipo de FORVIS y hemos acordado unas normas operativas que nos permiten alcanzar el mismo nivel de integración operativa.

· Más fuertes en EE.UU: La presencia de Mazars y FORVIS en EE.UU. se complementa mutuamente, y con Forvis Mazars tendrás acceso a una cobertura de costa a costa y a 6.000 profesionales adicionales dedicados a ofrecer un servicio excepcional al cliente y los más altos estándares de calidad.

· Excelencia en el servicio al cliente: Mantenemos nuestro compromiso de ofrecer una experiencia inigualable al cliente, que sea receptiva, personal y adecuada para usted. Ambas firmas cuentan con excelentes profesionales, lo que significa que usted tendrá acceso a un conjunto más amplio y profundo de los mejores talentos con las habilidades, la experiencia en la industria y el conocimiento internacional para prestar el mejor servicio.

· Profunda experiencia en el sector: Ambas empresas han desarrollado un profundo conocimiento y experiencia en industrias globales claves. Juntos, podremos ofrecer una mayor perspectiva y una especialización más profunda: nuestra comunidad de equipos experimentados y proactivos aporta un conocimiento y una perspectiva superior, tanto a nivel global como local.

Estamos profundamente entusiasmados con este hito, confiamos en mantener nuestro compromiso con usted y con los miembros de nuestro equipo, contribuyendo a la consolidación de esta red mundial

En el Día de la Arquitecta y el Arquitecto saludamos especialmente a la Arq. María Teresa Egozcue.

En el marco del reconocimiento a su destacada trayectoria profesional e institucional, agradecemos a nuestra primera presidenta mujer por su valiosa contribución al CPAU.

Egozcue presidió el CPAU entre 2000 y 2004, en dos gestiones (2000 a 2002 y 2002 a 2004). Fue la primera mujer en liderar la institución, cuando aún las mujeres no solían ocupar estos cargos. Su conducción se destacó por tratarse de un periodo de la historia que implicó sortear una extraordinaria crisis económica y social con una política enfocada en la formación permanente y el pleno respeto por las normas que regían el ejercicio profesional. Durante su gestión se adquirió el edificio actual del Consejo y una serie de proyectos entre los que destaca la exportación de servicios profesionales y el Programa de Acreditaciones y Certificaciones (PAC).

Egozcue estudió en la Universidad de Buenos Aires y se graduó en 1968. Socia del estudio EVPP (Egozcue-Vidal-Pastorino-Pozzolo) especializado en edificios de alta complejidad funcional, ha realizado proyectos públicos y privados con un desarrollo mayor a 15.000.000 m².

Fue profesora titular en FADU-UBA, autora y directora del posgrado “Experiencia de Práctica Profesional Asistida” (surgido mediante un convenio entre el CPAU-FADU,UBA y SCA). También, autora y directora del curso piloto de Proyecto final de carrera de grado “Experiencia de Práctica profesional asistida” (convenio CPAU-FADU-UBA) y 2000/2004 y directora del proyecto de formulación de la Maestría en Gestión de Proyectos de Arquitectura (CPAU, 2001/2002). Actualmente dirige la Maestría en Planeamiento del Recurso Físico en Salud (FADU-UBA) y preside la Academia de Arquitectura y Urbanismo (ACAU).



SOCIOS BENEFACTORES

360Zolo
solutions

AirEuropa

ARBUMASA

autopistas del
oeste

**AUTOPISTAS
DELSOL**

Galicia

Banco Nación

BT SECURITIES
ARGENTINA

BORG
Borg Argentina

**CEMENTOS
AVELLANEDA**

**SANJOSE
CONSTRUCTORA**

Dia

ENPASA
EMPRESA NAVIERA PETROLERA
ATLANTICA S.A.

GALLO & ASOCIADOS
ABOGADOS

**GRUPO
[a]²**

Grant Thornton
International Business Centre

Grupo Planeta

HAVANNA

IBERIA

Lisicki Litvin
& Asociados

MARVAL

**forv/s
mazars**

NH
HOTEL GROUP

O'
OFARRELL

RSM

Roca

SANTILLANA

Tecnoacero®

**travel
services**

urbaser

GRUPO S.A. EDUARDO VIELA
VIEIRA ARGENTINA S.A.

360Zolo
solutions

AirEuropa

ARBUMASA

autopistas del
oeste

**AUTOPISTAS
DELSOL**

Galicia

Banco Nación

BT SECURITIES
ARGENTINA

BORG
Borg Argentina

**CEMENTOS
AVELLANEDA**

**SANJOSE
CONSTRUCTORA**

Dia

ENPASA
EMPRESA NAVIERA PETROLERA
ATLANTICA S.A.

GALLO & ASOCIADOS
ABOGADOS

**GRUPO
[a]²**

Grant Thornton
International Business Centre

Grupo Planeta

HAVANNA

IBERIA

Lisicki Litvin
& Asociados

MARVAL

**forv/s
mazars**

NH
HOTEL GROUP

O'
OFARRELL

RSM

Roca

SANTILLANA

Tecnoacero®

**travel
services**

ACTIVOS»

Director
Guillermo Ambrogi

Departamento Comercial
recepcion.cecra@cecra.com.ar

Diseño Gráfico y Editorial
Natalia Mansilla

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, salvo expresa autorización del Director. Registro de la propiedad intelectual número 539142.

ACTIVOS»

PROPIETARIO: Cámara Española de Comercio de la República Argentina (CECRA). Activos es una publicación trimestral.
Av. Belgrano 863, piso 7° (C1092AAI)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.
Tel: +54 (11) 4335-5000
fax: +54(11) 4335-5022
recepcion.cecra@cecra.com.ar
www.cecra.com.ar

CECRA

Las expresiones de ideas de los firmantes no reflejan, necesariamente la opinión de esta publicación. Con independencia de la verificación del contenido, no se acepta la responsabilidad que pudiera derivarse de cualquier omisión, inexactitud o errata de los firmantes. No se responde por materiales no solicitados.