

ACTIVOS >>

Energía, inversión y transición en un nuevo ciclo para el sector gasífero.

Entrevista a Gerardo Gómez, Naturgy Argentina.

Encuentro Empresarial.

Rolando Figueroa, Gobernador de Neuquén se reunió con empresarios en Madrid.





Cámara
ARGENTINA

**¡SUMATE AL CANAL
DE WHATSAPP DE LA
CÁMARA ESPAÑOLA
DE COMERCIO!**

RECIBÍ INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, EVENTOS,
MISIONES COMERCIALES Y NOVEDADES CLAVE
PARA EMPRESAS QUE OPERAN ENTRE ESPAÑA
Y ARGENTINA.

UN CANAL DIRECTO, ÁGIL Y CONFIABLE PARA
ESTAR SIEMPRE CONECTADO.

UNITE!!!

<https://whatsapp.com/channel/0029VbCo59AGehEEI8DrBa0e>

SUMARIO

Nota Destacada

Energía, inversión y transición en un nuevo ciclo para el sector gasífero.

Entrevista a Gerardo Gómez, Naturgy Argentina.

Encuentro Empresarial

Encuentro Empresarial con el Gobernador de la provincia de Neuquén

Rolando Figueroa. Rolando Figueroa, Gobernador de Neuquén se reunió con empresarios en Madrid.

Derecho al Día

Un espacio para comprender los principales cambios normativos y su impacto en la actividad económica, con análisis claros y aplicables.

Artículo: José Sauro de Carvalho. Socio Legal Tech. ECIJA Argentina.

Pulso Laboral

Una mirada actual sobre las dinámicas del empleo, las nuevas

regulaciones y los desafíos de la gestión laboral. Artículo: Juan Martín

Morando, Socio de Legales de BDO Argentina.

Impacto Positivo

Contenido que destaca iniciativas sostenibles, innovación ambiental y estrategias para una transición responsable.

Artículo: María Cecilia Amieva | Fernando López Peña

Área Derecho Ambiental y Sustentabilidad Corporativa. Ecija Argentina.

Experiencias que Inspiran

Relatos y propuestas que conectan turismo, gastronomía y cultura, impulsando el valor de los destinos y sus protagonistas.

Hotel Emperador: tradición, elegancia y el pulso de Buenos Aires.

ESTRATEGIA & CRECIMIENTO

Un espacio para explorar cómo las finanzas impulsan tanto a grandes empresas como a emprendedores, con entrevistas, tendencias y

oportunidades de negocio. FIDBAN: una red global que conecta emprendedores con inversores.

PRESENCIA ESPAÑOLA

• **Encuentro de Sabores” en el Centro Riojano Español de Buenos Aires.**

• **La Federación de Sociedades Españolas de la República Argentina inauguró su exposición “La gesta del Plus Ultra. Un mes entre nosotros, un siglo en nuestra memoria”.**


NOTISOCIOS

Actualizaciones e iniciativas destacadas de las empresas miembros de la Cámara Española.

Nuevos Socios

Damos la bienvenida a los nuevos socios de la Cámara Española.

NOTA DESTACADA



**Energía, inversión y transición
en un nuevo ciclo para el
sector gasífero.**

Entrevista a Gerardo Gómez, Naturgy Argentina.

Energía, inversión y transición en un nuevo ciclo para el sector gasífero.

Entrevista a Gerardo Gómez – Naturgy Argentina.

Naturgy Argentina atraviesa una etapa clave, marcada por la revisión quinquenal tarifaria, un ambicioso plan de inversiones en infraestructura y tecnología, y una estrategia de sostenibilidad que se consolida a nivel nacional. En este contexto, dialogamos con Gerardo Gómez, Country Manager de la compañía, sobre los desafíos del sector, las oportunidades de crecimiento y el rol del gas natural en la transición energética.



Contexto general y escenario energético

¿Cómo describiría el momento que atraviesa hoy Naturgy Argentina?

Naturgy Argentina está atravesando un punto de inflexión muy relevante. Después de muchos años de

un contexto complejo para el sector, empezamos a ver un proceso de normalización que abre una nueva instancia de oportunidades. Hoy estamos trabajando en cuatro grandes frentes: optimizar la experiencia de nuestros clientes, mejorar nuestros resultados a través del crecimiento del negocio, modernizar nuestros sistemas y, sobre todo, evolucionar nuestra cultura interna.

Creemos que el crecimiento futuro no va a venir solo del marco regulatorio, sino de nuestra capacidad de hacer las cosas de una manera distinta: más ágil, más eficiente y con mayor compromiso de nuestros equipos.

Estamos dejando atrás un período de restricciones y entrando a otro donde hay mayores exigencias: capturar crecimiento sostenible y generar valor de largo plazo para todos nuestros stakeholders.

Estamos en el momento más desafiante y al mismo tiempo más prometedor de nuestra historia reciente, ya que tenemos condiciones externas que empiezan a ordenarse pero internamente necesitamos cambiar más rápido que el entorno y eso requiere liderazgo, convicción y una nueva forma de pensar.

Plan de inversiones 2024–2029

¿Cuáles son los principales ejes y montos previstos para los próximos años?

Tenemos previsto una inversión promedio de USD 60 millones para los próximos cinco años. De este total, USD 40 millones anuales están destinados específicamente para el negocio de gas natural y USD 20 millones para la distribución eléctrica en San Juan. Los ejes centrales son la innovación tecnológica, mejoramiento de la calidad técnica y operativa y lograr clientes satisfechos mejorando su experiencia

¿Qué parte de estas inversiones estará destinada a seguridad, modernización de redes y mejora del servicio?

Destinamos el 44% a la seguridad de suministro, 15% a crecimiento, 14% renovación tecnológica y el resto a otras obligaciones.

Expansión del servicio y nuevos usuarios

¿Dónde estarán focalizadas las nuevas conexiones y obras de expansión?

En el caso del negocio gas, uno de los principales objetivos del 2026 es la incorporación de más usuarios

al sistema. Tenemos un mercado potencial de más de 150.000 viviendas (100.000 BAN + 50.000 NOA) con red construida que no gozan del servicio de gas natural por redes en ambas regiones donde tenemos la concesión de distribución. Tenemos la certeza que hay un gran camino recorrido por que la infraestructura existe y la competitividad del recurso respecto a los combustibles sustitutos es enorme, pero debemos trabajar fuertemente en encontrar caminos alternativos (financiación, aportes públicos) para vencer la barrera de ingreso que presentan los potenciales clientes cuando tienen que asumir el costo de su instalación interna.

Para el caso del negocio eléctrico, es indispensable continuar con las partidas presupuestarias que permitan mantener la calidad de servicio prevista en el marco regulatorio. En enero de este año anunciamos la compra de 5 nuevos transformadores para la repotenciación y actualización de estaciones transformadoras con un aporte de más de \$ 3.475 millones. Esta iniciativa se encuentra dentro de nuestro Plan de inversiones aprobado por el Ente Provincial Regulador de la Electricidad (EPRE) de San Juan en la Revisión Tarifaria Ordinaria (RTO).

En paralelo estamos encarando diferentes obras de repotenciación destinadas a la actualización de los dispositivos de protección de siete EE.TT. del Sistema Interconectado Provincial. Cada una de estas obras es parte de nuestro compromiso con los usuarios del servicio de energía eléctrica de la provincia de San Juan. Tenemos una firme responsabilidad con la calidad de servicio en un contexto de crecimiento sostenido de

“Estamos preparados para los nuevos desafíos que vienen, con el desarrollo de la minería, los avances tecnológicos que se evidencia en el servicio de energías eléctricas...”



Tecnología y digitalización

¿En qué cambios concretos están trabajando?

Este año consolidamos la transformación tecnológica a través de cuatro proyectos clave. Primero, un nuevo Sistema Comercial escalable que agiliza los procesos internos. Por otro, el despliegue de canales digitales interactivos: optimizamos la oficina virtual, instalamos terminales de autogestión con herramientas de videoconferencia en localidades sin atención física; y además, sumamos IA Generativa para la atención y automatizamos el alta de nuevos clientes.

En la misma línea, unificamos nuestros sistemas de información geográfica para una respuesta más rápida ante contingencias asociadas al sistema de movilidad de operaciones, con mayor teleinformación del sistema de distribución que mejora la calidad operativa.

¿Qué impacto tienen estas iniciativas en la experiencia cotidiana?

La tecnología a nivel operativo permite aumentar la confiabilidad y calidad de suministro. Y en términos de

atención al cliente, los usuarios cuentan con herramientas que mejoran su satisfacción en cuestiones de gestión.

Sostenibilidad y estrategia ASG

¿Qué significado tiene el Reporte de Sostenibilidad unificado?

Nuestro Informe de Sostenibilidad unificado para Argentina refleja nuestra visión integral del negocio: combinar desempeño económico, impacto social y compromiso ambiental en una misma estrategia. Nos permite mostrar con transparencia cómo trabajamos de manera integrada para generar valor sostenible para nuestros grupos de interés claves y comunidades en las distintas regiones de Argentina donde operamos. Además, fortalece las sinergias entre equipos de las distintas regiones, alineando capacidades, buenas prácticas y objetivos comunes.

¿Cómo conviven estas políticas ASG con un negocio intensivo en infraestructura?

Hoy el sector energético enfrenta un escenario de alta complejidad, atravesado por tensiones geopolíticas, volatilidad en los precios de la energía y un ritmo desigual en los avances hacia la descarbonización. Para compañías intensivas en infraestructura como las nuestras, esto implica fortalecer nuestra capacidad de adaptación, garantizar un suministro seguro y, al mismo tiempo, avanzar en soluciones cada vez más sostenibles, eficientes y accesibles para los consumidores. En este contexto, nuestros compromisos ASG son una herramienta clave para orientar decisiones, establecer prioridades y medir el impacto de nuestra gestión.

En Naturgy, hemos redefinido nuestro propósito que orienta nuestra actuación y contribución al sistema energético y a la sociedad: Facilitar tu relación con la energía cada día. Con este propósito, afrontamos los desafíos actuales y futuros a través de un Plan de Sostenibilidad 2025-2027 que establece objetivos ASG para nuestras tres compañías.

Licencias, tarifas y relación con el Estado

¿Qué importancia tiene la extensión de las licencias?

En el negocio del gas, las concesiones otorgadas en 1992 con la privatización de Gas del Estado tienen un plazo de 35 años, que vence en diciembre de 2027. No obstante, las Licenciatarias tienen el derecho de solicitar una prórroga de la habilitación de las licencias por 20 años adicionales. Cabe destacar que este plazo fue recientemente modificado por las disposiciones de la denominada “Ley de Bases”, ampliando el plazo original de 10 años previsto en el Marco Regulatorio. El otorgamiento de esta ampliación se encuentra sujeta a que cada Distribuidora haya dado cumplimiento en lo sustancial a las obligaciones que tienen a su cargo, las que están establecidas en el Marco Regulatorio. A tal efecto, corresponde que el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS), a partir de la solicitud de las prestadoras, realice una evaluación de la prestación del servicio por parte de cada solicitante y eleve las propuestas de renovación de la habilitación al Poder Ejecutivo, para que resuelva. La Secretaría de Energía, es quién, en su rol de representación del Estado, debe emitir las resoluciones que dispongan las prórrogas.

En entendimiento que tanto en Naturgy BAN como en Naturgy NOA desde el inicio de la gestión en el año

1992 al presente, hemos demostrado experiencia como operadores, y hemos dado cumplimiento a las obligaciones a nuestro cargo, durante el año 2024 hemos ejercido este derecho; por su parte, durante el año 2025 el Ente Regulador convocó a Audiencias Públicas conforme está previsto en el Marco Regulatorio, para, posteriormente elevar su recomendación —la que en ambos casos fue favorable— a la Secretaría de Energía. Actualmente, se encuentra pendiente la emisión de la resolución que apruebe la extensión de la licencia hasta el año 2047.

Confiamos en el futuro del país, y estamos preparados para los nuevos desafíos, con el firme compromiso de seguir brindando este servicio público en condiciones de calidad, seguridad y eficiencia; sumando de esta manera, mayores beneficios a las comunidades de las zonas donde tenemos operación. Sin lugar a duda, la extensión de la licencia resulta un factor crítico para la viabilidad del negocio en el largo plazo y constituye, asimismo, una señal relevante para la confianza del inversor internacional.

En el caso del negocio eléctrico, el plazo de la concesión es de 50 años y se divide en cuatro períodos de gestión sucesivos, con la siguiente duración: los dos primeros de 15 años y los dos restantes de 10 años, a contar desde el vencimiento del período de gestión anterior. Con al menos 6 meses de antelación al vencimiento de cada período de gestión, El EPRE (Ente Provincial Regulador de la Electricidad) debe convocar a un Concurso Público Internacional para la venta del paquete accionario mayoritario de la distribuidora y, en ese mismo proceso, define el Régimen Tarifario y el Cuadro Tarifario aplicable durante los primeros 5 años del nuevo período.

En este proceso, Naturgy San Juan, como titular del paquete mayoritario, tiene derecho de presentar, en sobre cerrado, el precio al que valúa su participación dentro de los términos y condiciones del Concurso Público y del Contrato de Concesión. Ese sobre se abre simultáneamente con las ofertas económicas de los participantes que se hayan presentado en el concurso y, si nuestro precio es igual o superior a la mejor oferta, mantenemos el control de la compañía. El plazo de presentación de ofertas, y de acreditación de experiencia técnica, venció el 21 de mayo y conforme está previsto en el Contrato de Concesión, y no habiéndose presentado un segundo oferente, continuaremos como operadora del servicio de distribución durante el tercer período de gestión que iniciará el 22 de julio de 2026.

Estamos preparados para los nuevos desafíos que vienen, con el desarrollo de la minería, los avances tecnológicos que se evidencia en el servicio de energía eléctrica, con el firme compromiso de seguir brindando este servicio público en condiciones de calidad, seguridad y eficiencia; sumando de esta manera, mayores beneficios a nuestros clientes de la provincia de San Juan.

Mirada de futuro y transición energética

¿Cuál será el rol del gas natural en las próximas décadas?

Durante años Argentina importaba GNL caro en invierno para cubrir su demanda. Ese ciclo está terminando. La producción de gas natural podría alcanzar un nuevo máximo en 2026, tras crecer cerca de 15% entre 2021 y 2025, impulsada principalmente por el impulso de Vaca Muerta. Esta tendencia se acentuará y Argentina tendrá un cambio en el perfil energético del país, que pasaría de importador estacional a proveedor global emergente de GNL, siempre que se sostengan condiciones regulatorias estables y los protocolos de exportación claros. De hecho, el país cerró 2025 con un superávit energético de USD 7.815 millones, el saldo anual más alto registrado desde que existen datos

Al poseer la segunda reserva de gas no convencional más grande del planeta, el potencial técnico de Vaca

Muerta asciende a los 308 billones de pies cúbicos. Hoy la cuenca es responsable de más del 50% de la oferta nacional de gas. En este contexto, obras como la ampliación de gasoducto Perito Moreno y los proyectos que encara Argentina de LNG serán dinamizadores del sector energético.

Cabe señalar que necesitamos grandes inversiones para sostener el salto exportador, el sector precisa USD 22.000 millones de desembolsos, con exportaciones proyectadas en alrededor de USD 30.000 millones para 2030.

El gas natural está pasando de ser un problema fiscal (importaciones caras) a ser el motor de divisas más importante de Argentina después del campo. La apuesta es convertirse en el quinto exportador mundial de GNL antes de 2030. El riesgo no es el recurso —Vaca Muerta tiene gas para décadas— sino la carrera contra el reloj para construir infraestructura, cerrar contratos y mantener estabilidad regulatoria antes de que la ventana global se cierre.

¿Qué mensaje le daría a los usuarios e inversores?

Naturgy Argentina está comprometida con el desarrollo del país desde 1992. A los inversores, puedo decirles que buscamos un equilibrio que garantice la remuneración de los activos y la creación de valor. A los usuarios, que nuestra meta es liderar la modernización del sector para ofrecer un servicio cada vez más satisfactorio, tecnológico y sustentable.



ENCUENTRO EMPRESARIAL



**Encuentro Empresarial con el
Gobernador de la provincia de
Neuquén Rolando Figueroa.**

**Rolando Figueroa, Gobernador del Neuquén se reunió
con empresarios en Madrid.**

Rolando Figueroa, Gobernador del Neuquén se reunió con empresarios en Madrid.

En el marco de un encuentro empresarial organizado en Madrid por la Cámara Española de Comercio en la Argentina, el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, presentó ante inversores el potencial de la provincia como uno de los principales polos de desarrollo energético de la región, impulsado por Vaca Muerta. Durante la reunión, destacó que el crecimiento sostenido de la producción de petróleo y gas no solo abre oportunidades en el sector energético, sino que genera un efecto multiplicador en otras áreas clave para la inversión..



El mandatario subrayó el impacto en la industria, con una creciente demanda de proveedores, servicios especializados y desarrollo de cadenas de valor locales.

Asimismo, puso el foco en el rol de la innovación y la inteligencia artificial para mejorar la eficiencia operativa y la competitividad, abriendo oportunidades para empresas tecnológicas.

Figuroa también señaló la necesidad de fortalecer la infraestructura logística, energética y urbana para acompañar este crecimiento, junto con inversiones en educación y capacitación técnica que permitan formar el capital humano requerido. En este contexto, destacó la importancia del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) como una herramienta clave para otorgar previsibilidad, estabilidad fiscal y seguridad jurídica a los proyectos de gran escala, aspectos centrales para atraer capital internacional.

De este modo, Neuquén se posiciona como un destino estratégico para inversores, con oportunidades que exceden el ámbito de los hidrocarburos y abarcan tecnología, industria, formación e infraestructura, así como el turismo, en un ecosistema de crecimiento sostenido y apertura al mundo.

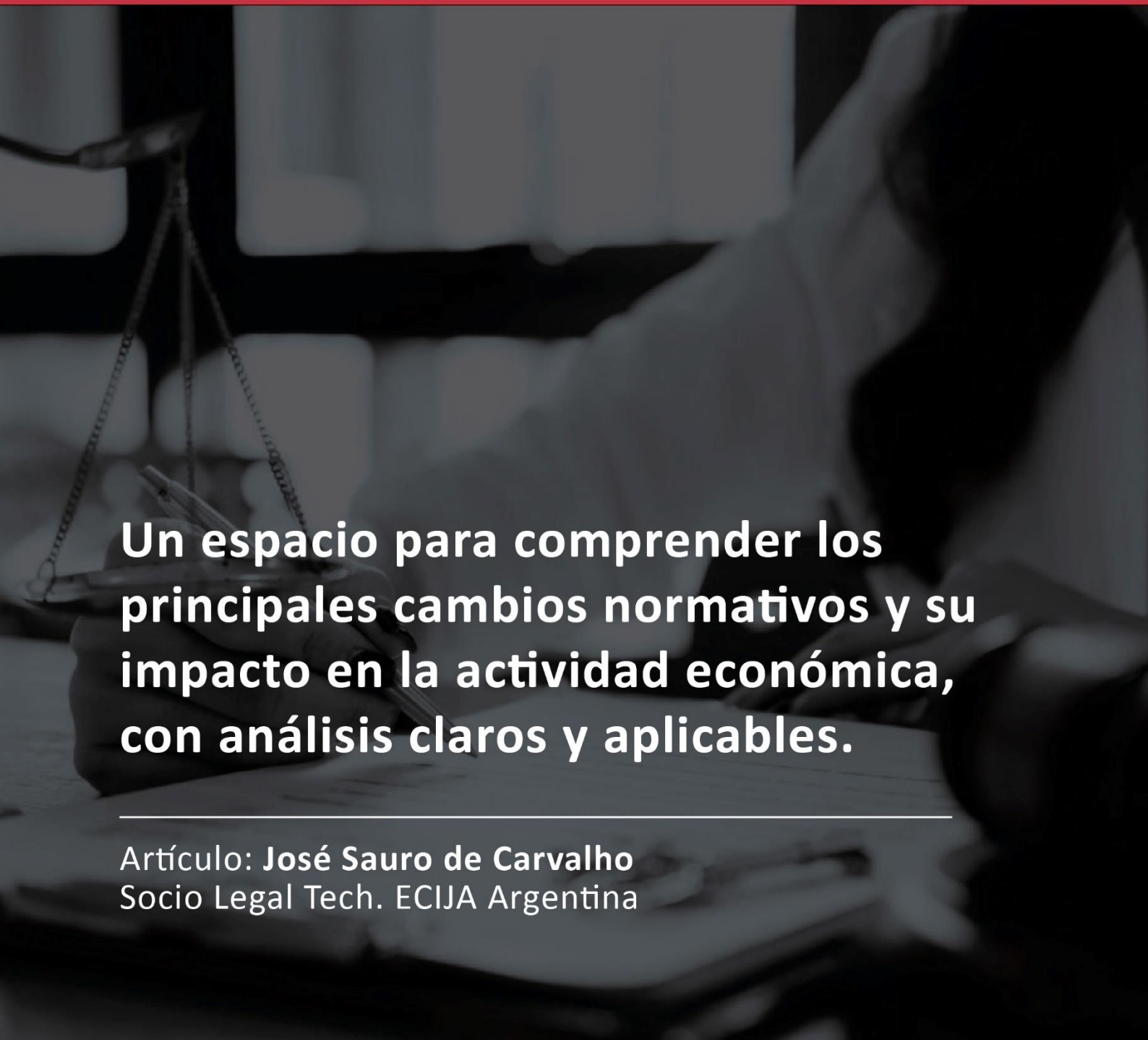
Participaron de la reunión el Embajador argentino en España, Wenceslao Bunge Saravia; el Ministro de Economía, Producción e Industria del Neuquén, Cr. Guillermo Koenig; la Jefa Sección Económica, Comercial y de Inversiones de la Embajada Argentina; María Paula

Mac Loughlin; y la Secretaria de Hacienda de la provincia, Carola Pogliano.

La comitiva empresarial estuvo conformada por directivos de las casas matrices y sucursales en la Argentina de: BBVA, Grupo Cobra, Naturgy, Pan American Energy, Santander; y, Técnicas Reunidas.



DERECHO AL DÍA



Un espacio para comprender los principales cambios normativos y su impacto en la actividad económica, con análisis claros y aplicables.

Artículo: José Sauro de Carvalho
Socio Legal Tech. ECIJA Argentina

Supervivencia Digital: Por qué la Ciberseguridad es parte del Nuevo Estándar de Competitividad Empresarial.

En un entorno donde "una sola vulnerabilidad es todo lo que necesita un atacante", la diferencia entre el éxito y el colapso operativo reside en la capacidad de anticipación y respuesta de las organizaciones.

Por José Sauro de Carvalho.

En la era de la economía digital, la seguridad de la información ha dejado de ser un tema meramente técnico para convertirse en una prioridad estratégica del negocio. Actualmente la exposición de las empresas es constante y solo hace falta un fallo puntual para que un ciberataque comprometa años de reputación y activos críticos. Ante este panorama, contar con procesos robustos y herramientas de vanguardia no es un lujo, sino una garantía de supervivencia y una ventaja competitiva clave frente a competidores menos preparados.

La "Sombra" de la Infraestructura Olvidada o riesgo invisible.

Aunque nos parezca extraño o poco creíble, los dominios olvidados o el Shadow IT son como dejar las ventanas traseras de una casa sin cerrar.

Un ejemplo de lo anterior poder ser un subdominio antiguo de una campaña de marketing de hace tres años puede estar ejecutando software vulnerable que un atacante usa como punto de entrada para poder saltar desde ese servidor olvidado a la red principal de la empresa.

Otro punto de ataque suele ser la cadena de suministro, ya que muchas veces se trata del eslabón más débil.

Sucede que ya no basta con estar blindado si tu proveedor de servicios en la nube o tu agencia digital tienen una seguridad deficiente. Muchas veces se producen lo que en la jerga se llama ataques tipo "Island Hopping", los chicos malos hackean a tu proveedor para llegar a la "ballena" (la empresa target del ataque) a través de conexiones de confianza o acceso a APIs compartidas.





Otra situación muy común es la fuga de datos en Documentos Públicos. En este caso el chico malo puede ser un simple PDF mal configurado ya que los metadatos de contenidos en el mismo y que se convierten en documentos públicos o archivos de configuración quedan expuestos en repositorios de acceso público revelando así por ejemplo:

- Nombres de usuario y estructuras de red.
- Versiones de software específicas (facilitando la búsqueda de exploits).
- Claves de acceso incrustadas accidentalmente en el código.

Esa información en las manos equivocadas puede dar lugar a serios riesgos de seguridad que posiblemente den lugar a un efecto domino ejecutado que podría iniciar a través de posibles descargas de archivos maliciosos (ransomware) o actividades de engaño para obtener datos sensibles (phishing).

Ignorar estos "puntos ciegos" es darle el mapa del tesoro a los atacantes. Un phishing hoy no es solo un correo mal escrito; es un ataque dirigido y pensado que utiliza esos datos filtrados (nombres de empleados, proyectos reales) para ser extremadamente convincente.

Otro dato clave: La mayoría de las intrusiones de ransomware no ocurren por un hackeo cinematográfico, sino por el uso de credenciales legítimas filtradas o por explotar una vulnerabilidad conocida en un sistema que la empresa ni siquiera sabía que tenía conectado a internet.

Es un recordatorio brutal de que en seguridad digital, lo que no ves es precisamente lo que te puede hundir.

Los Insiders o amenazas internas.

Otro factor de riesgo que muchas veces se pasa por alto son los Insiders, individuos que, poseyendo acceso legítimo a los activos y sistemas de una organización —ya sean empleados, excolaboradores o socios comerciales—, comprometen la seguridad de la información de manera deliberada o accidental.

Los Insiders representan un riesgo crítico en ciberseguridad debido a que su posición de confianza les permite evadir los perímetros de defensa tradicionales y acceder directamente a datos sensibles con mayor facilidad que un atacante externo. Para mitigar esta vulnerabilidad, es imperativo implementar

políticas de control de acceso basadas en el principio de menor privilegio, junto con programas continuos de entrenamiento y concienciación que transformen al personal en la primera línea de defensa, reduciendo así los incidentes derivados de la negligencia y detectando a tiempo comportamientos malintencionados

El Enfoque Estratégico 360°: Una Respuesta Integral

Hacer frente a este panorama requiere abandonar los modelos de seguridad reactivos y adoptar un enfoque profesional que cubra todo el ciclo de vida de un incidente, integrando tanto la dimensión legal como la tecnológica de manera simultánea.

Los modelos más avanzados en la materia se estructuran en torno a tres pilares:

1- Prevención y Gestión de la Superficie de Ataque (ASM): A través del Attack Surface Management, las organizaciones obtienen una visibilidad continua de los activos expuestos para reducir riesgos invisibles y anticipar ataques antes de que impacten en el negocio. Esto permite fortalecer el cumplimiento normativo de estándares internacionales como por ejemplo ISO 27001 entre otros.

2- Validación y testing (Equipos Red, Blue y Purple):

Red Team: Simula ataques reales desde el exterior para descubrir rutas de ataque y brechas críticas.

Blue Team: Evalúa las capacidades de defensa interna, detectando debilidades en la configuración y reduciendo el riesgo de fuga de datos.

Purple Team: Maximiza la eficiencia al combinar ataque y defensa, optimizando los controles de seguridad ya existentes sin necesidad de inversiones adicionales en tecnología.

3- Respuesta Post-Mortem y Recuperación: Cuando el ataque logra ser efectivo, la rapidez en la respuesta es vital. La contención, la remediación y el análisis forense permiten restaurar la operación y extraer aprendizajes que fortalezcan la postura de seguridad futura.

La Ciberseguridad como Ventaja Competitiva


Más allá de evitar pérdidas, las empresas que integran estas herramientas y soluciones obtienen una posición de liderazgo. La resiliencia operativa les permite garantizar la continuidad del servicio ante sus clientes, incluso en situaciones de crisis, algo que sus competidores menos robustos no pueden asegurar.

En definitiva, la ciberseguridad dejó de ser una función de soporte para convertirse en un eje central de la estrategia de negocio y de la confianza que las empresas generan hacia afuera.



José Sauro de Carvalho
Socio Legal Tech. ECIJA Argentina

PULSO LABORAL



Una mirada actual sobre las dinámicas del empleo, las nuevas regulaciones y los desafíos de la gestión laboral.

Artículo: Juan Martín Morando, Socio de Legales de BDO Argentina



Plataformas digitales, ley y jurisprudencia: ¿una tensión que aún no encuentra equilibrio?.

Por Juan Martín Morando, Socio de Legales de BDO Argentina

El trabajo en plataformas digitales se ha convertido en uno de los principales desafíos del Derecho del Trabajo contemporáneo, sobre todo a partir de la Pandemia de Covid-19, ocurrida a inicios de la presente década.

En el Mundo, cada vez que se ha dado la discusión, las decisiones han sido siempre claras: la relación que une a las partes tiene naturaleza laboral. En este sentido se había pronunciado el Tribunal Supremo de España en el caso "Glovo"¹, cuya doctrina fue posteriormente recogida en la "Ley Rider"². En idéntico sentido, la Supreme Court of the United Kingdom había resuelto la disputa en autos "Uber BV v Aslam"³.

En la Argentina, la discusión ha cobrado recientemente nueva actualidad a partir de dos hitos distintos, pero no por ello menos trascendentes: por una parte, las disposiciones de la novedosa Ley de Modernización Laboral 27.802⁴, norma que dispuso que dichas relaciones tienen una naturaleza independiente, y, por otra, la jurisprudencia laboral, en particular el reciente fallo de la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires en la causa "Repartos Ya"⁵, el cual confirmó una decisión judicial anterior que había caracterizado esos vínculos como dependientes.

¹ Sentencia 805/2020, dictada el 25/9/2020 por la Sala en lo Social.

² Ley 12/2021.

³ Sentencia dictada el 19/2/2021.

⁴ BO 6/3/2026.

⁵ Sentencia dictada en autos "Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires c/ Rappi Argentina S.A.S. s/ Apelación de Resolución Administrativa" del 9/4/2026

El dictado del mencionado fallo produjo una catarata de reacciones y títulos periodísticos llamativos⁶ que se inclinaban a considerar que la decisión aparecía como una reacción adversa a la nueva Ley de Modernización Laboral y fijaba una posición del Poder Judicial contraria a su validez constitucional.

Cabe preguntarse entonces si lo que emerge de este escenario es una tensión estructural entre el legislador y los jueces acerca de cómo han de calificarse jurídicamente estas nuevas formas de organización productiva, interrogante a cuyo debate este trabajo pretende colaborar.



La interpretación judicial acerca de la naturaleza del vínculo de los repartidores de aplicaciones

Como dije anteriormente, con carácter previo a la sanción de la Ley 27.802, algunos tribunales laborales, llamados a resolver casos de trabajadores de aplicaciones, habían decidido aplicar a las relaciones un esquema clásico del Derecho del Trabajo.

Lo interesante, es que, en la mayoría de los casos en los cuales eran los repartidores quienes solicitaban la calificación del vínculo, las empresas optaron por una estrategia clara consistente en celebrar acuerdos conciliatorios con anterioridad a que existiera alguna

sentencia firme en su contra. Pero estos no han sido los únicos casos en los cuales han existido pronunciamientos, ya que otro tipo de reclamos – los incoados por el Ministerio de Trabajo en ejercicio del poder de policía – no admiten una solución negociada. Así, y aun cuando no se trataba de expedientes judiciales en los que las partes del contrato se encontraran discutiendo la naturaleza del vínculo que las unía, algunos tribunales “aprovecharon” la oportunidad y establecieron que los trabajadores de plataformas eran dependientes de estas últimas.

Uno de los primeros casos fue “Kadabra SAS c/ Ministerio de Trabajo s/ Apelación de Resolución administrativa”⁷ del Tribunal de Trabajo N° 4 de La Plata, en el cual se confirmó la aplicación de una multa a la empresa por infracciones a la normativa vigente en materia laboral.

⁶ Por ejemplo, <https://www.diariojudicial.com/news-103204-los-repartidores-son-empleados>

⁷ Dictado el 9/9/2021.

El otro caso, y más resonado es el mencionado “Repartos Ya”, en el cual se pronunció la Suprema Corte de la Provincia de Buenos Aires, y al cual me referiré posteriormente.

La opción legislativa de la Ley de Modernización Laboral

La Ley 27.802 adoptó una decisión clara, ubicando a los trabajadores de plataformas fuera del ámbito de la Ley de Contrato de Trabajo, y aproximándolos más a la categoría de trabajadores autónomos.

Esta opción – no exenta de críticas – responde a una lógica económica identificable. Por una parte, tiende a reducir los costos de transacción y cumplimiento regulatorio, ya que, al establecer el régimen aplicable, el legislador pretendió limitar la discrecionalidad judicial en el análisis de estas particulares relaciones. Sumado a ello, la decisión tiende a favorecer la expansión de modelos de negocio intensivos en tecnología, con la evidente finalidad de incentivar nuevas formas de trabajo no dependientes. Por último, busca lograr flexibilidad en la organización del trabajo. Sin embargo, esta decisión normativa no elimina el gran problema jurídico de fondo, en cuanto a que la calificación de la relación que une a las partes depende, en última instancia, de los hechos y no de la regulación.

Repartos Ya ¿Una respuesta judicial a la Ley de Modernización?

El caso “Repartos Ya”, de abril de este año, ha tenido una enorme repercusión en los medios, la cual puede resultar inmerecida.

Llegada poco más de un mes después de la sanción de la Ley 27.802, la decisión de la Suprema Corte Bonaerense

ha sido interpretada por muchos como una contundente respuesta del Poder Judicial a la elección que el legislador ha formulado respecto de la naturaleza de los vínculos de los trabajadores de reparto. Sin embargo, a poco que se analicen los fundamentos expresados por el Máximo Tribunal bonaerense, podrá advertirse que la decisión – lejos de pretender sentar una posición al respecto – ha quedado atrapada en un momento de transición normativa particularmente sensible.

En la instancia de grado, el Tribunal de Trabajo N° 1 de La Plata había aplicado un razonamiento típico, constatando la existencia de prestación de servicios, activando la presunción de laboralidad del art. 23 LCT, y concluyendo que la empresa no había logrado desvirtuarla.

La Suprema Corte bonaerense, al revisar el caso, sin desarticular el enfoque, decide validar algunos de sus argumentos centrales, como el reconocimiento de la potestad del Ministerio de Trabajo para inspeccionar y sancionar, el valor probatorio de las actas administrativas, y confirma que, la inversión de la carga de la prueba de la naturaleza de la prestación cuando existe prestación de servicios. Pero nada dice acerca de las particularidades de las relaciones, sino que se limita a rechazar los recursos por insuficiencia en su argumentación.

¿Un equilibrio inestable?

Para los ojos desprevenidos, el resultado podría parecer un esquema que podría describirse como de un equilibrio inestable. Por una parte, la Ley de Modernización Laboral pareciera impulsar una deslaboralización de los vínculos de los trabajadores de aplicaciones, mientras que, por otra, la jurisprudencia pareciera mantener vigentes los criterios clásicos de análisis de la existencia de vínculos dependientes.

Pero ¿es real este análisis? ¿Existe una tensión entre lo que establece la novedosa norma y el criterio expuesto por la Suprema Corte bonaerense?

La realidad es que no, ya que ambos criterios pueden compatibilizarse fácilmente y no resultan contradictorios, ya que la Suprema Corte no ha dado ninguna pauta concreta en relación a este tipo de relación y sólo se ha limitado a rechazar el recurso por motivos formales.

¿Puede ello ser interpretado como una señal? Muy probablemente no. Entender que un pronunciamiento que rechaza un recurso implica una confirmación del criterio expuesto en la sentencia recurrida es desconocer la historia de la jurisprudencia de la Corte provincial.

Conclusión

El caso “Repartos Ya” no resuelve definitivamente el estatus jurídico de los trabajadores de plataformas en la Argentina. Pero sí deja claro que el Derecho del Trabajo sigue operando como un sistema basado en la realidad económica, más allá de las categorías formales que introduzca el legislador.

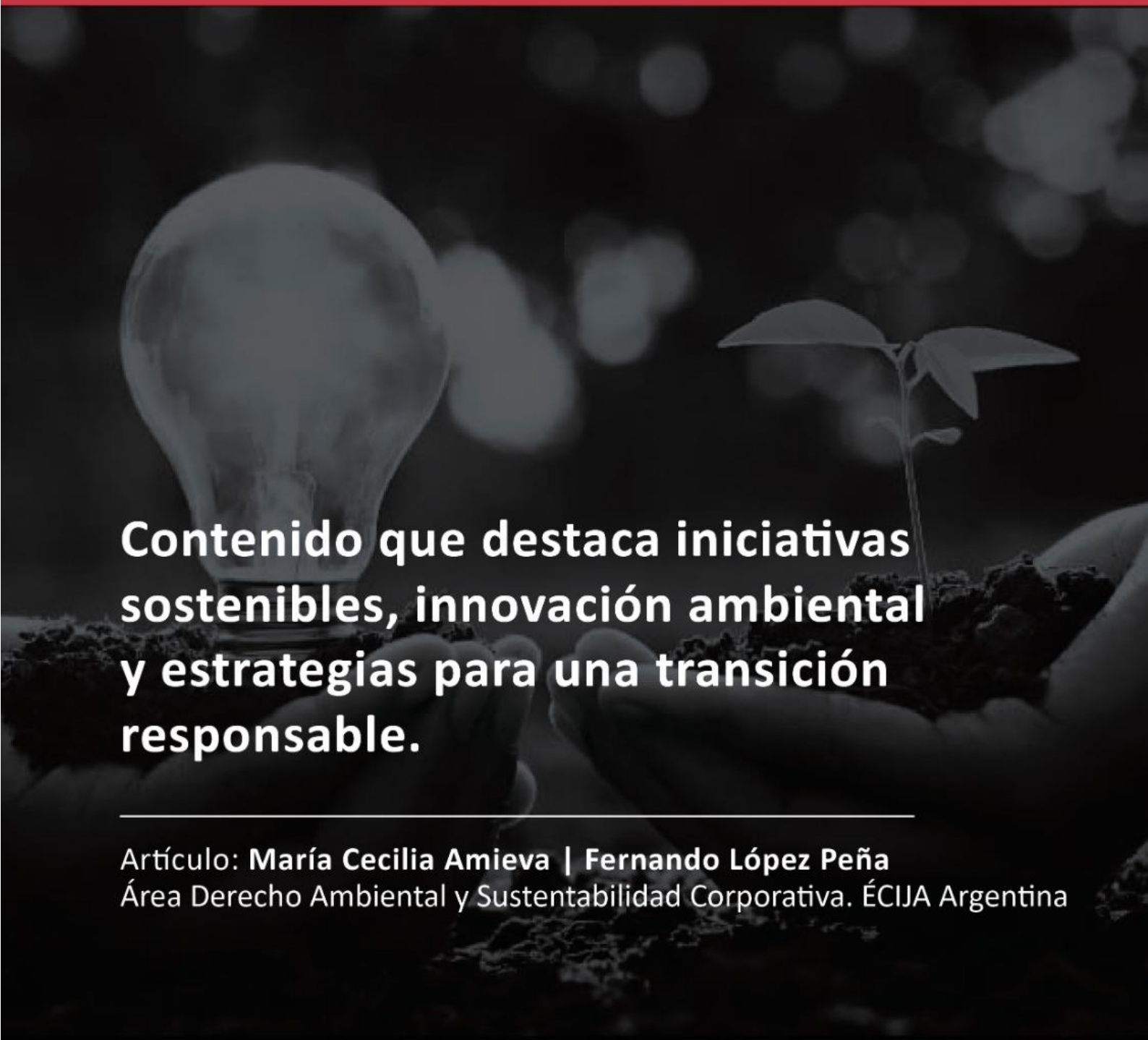
En este contexto, la discusión no parece encaminarse hacia una solución binaria —dependencia versus autonomía—, sino hacia la necesidad de nuevos equilibrios regulatorios que contemplen la especificidad de estas formas de trabajo sin desarticular los mecanismos básicos de protección.

Desde esta perspectiva, el sostenimiento en los tribunales del criterio establecido por la Ley 27.802 parece incierto. Sin perjuicio de ello, no es recomendable hacer inferencias apresuradas.



*Juan Martín Morando
Socio de Legales de BDO Argentina*

IMPACTO POSITIVO

A hand is shown holding a glowing lightbulb on the left and a small plant growing from soil on the right. The background is dark with bokeh light effects.

Contenido que destaca iniciativas sostenibles, innovación ambiental y estrategias para una transición responsable.

Artículo: **María Cecilia Amieva | Fernando López Peña**
Área Derecho Ambiental y Sustentabilidad Corporativa. ÉCIJA Argentina

Modelos de Conservación Habitable.

INNOVADOR MODELO DE NEGOCIO

Los Modelos de Conservación Habitable (“MCH”) son desarrollos urbanos en territorios que requieren del cuidado, conservación y regeneración de los ecosistemas y la biodiversidad. Se trata de un innovador modelo de desarrollo y de conservación con impacto positivo de habitabilidad que tiene por propósito resguardar el suelo, las especies nativas, la fauna y el medio ambiente. Los MCH promueven la bioeconomía y fomentan una forma de vida en la que el ser humano y la naturaleza pueden convivir en plena armonía.

Por María Cecilia Amieva y Fernando López Peña.

Los MCH constituyen una evolución sustancial del derecho ambiental y una herramienta para la conservación de la biodiversidad incluyendo la presencia humana, en los que un alto porcentaje de la superficie se destina a la conservación total y efectiva del predio, lo que incluye la posibilidad de serlo a perpetuidad, como así a la regeneración garantizada por una ONG. Esta actúa como Garante de Conservación, la que es legitimada para monitorear, fiscalizar y accionar públicamente si fuera necesario

con la finalidad de lograr el cumplimiento del diseño, desarrollo y participación de la estrategia de cuidado ambiental integral.

El foco está puesto en la importancia de la ampliación de áreas que requieran el cuidado de los ecosistemas y actúa como una franja que unifique a modo de conexión con más áreas protegidas y de ese modo, impida mantener solamente “islas de protección” promoviendo la habitabilidad con estrictos patrones de conservación y manejo que garanticen realmente y con rigor dichas áreas.

Los MCH constituyen una conservación efectiva de una elevada porción de la totalidad del predio, modelo que a su vez tiene su base en los factores ESG o de Triple Impacto, lo cual alienta las inversiones que persiguen retornos financieros medibles en términos ambientales y que se traduce en la multiplicación de la inversión con la expectativa de alcanzar activos globales sustanciales en los próximos años.

Un MCH puede extender la superficie de protección de un Parque Nacional o Reserva que está adyacente o conectar áreas protegidas. Sin embargo, no es esencial que solamente actúe de buffer de zonas ya protegidas, si queremos crear áreas de amortiguación de impacto y que el MCH se establezca entre un ecosistema sensible y actividades humanas que protejan dicho ecosistema.

*María Cecilia Amieva
Área Derecho Ambiental
y Sustentabilidad Corporativa*



El MCH reserva un altísimo porcentaje del área de conservación afectada y un cuidado riguroso; puede quedar registrado en el título de propiedad bajo el instituto jurídico (derecho real) de servidumbre ambiental, recibiendo un marco protectorio plasmado en el título de dominio y también, sin recurrir al derecho real es viable la creación voluntaria de un MCH, similar a la Custodia del Territorio del derecho español, un vínculo jurídico voluntario y personal en el que las partes establecen en forma instrumental el tratamiento, usos y restricciones por un tiempo acordado y establecido.

La diferencia entre los conceptos jurídicos descritos, es que en el primero -derecho real- las obligaciones quedan registradas en el título de dominio y, en el caso de la Custodia de Territorio o similar, es por instrumento privado bajo el marco de obligaciones personales. El derecho real tiene efecto erga omnes que, en la locución latina significa “frente a todos”, lo cual genera efectos jurídicos generales afectando a todas las personas, dando al titular del predio la facultad de exigir y defenderlo ante cualquier persona, en contraposición a los derechos personales que afectan solamente a las partes -inter partes- involucradas.



Área de Conservación

El área de Conservación, en su tratamiento, debe tener similitudes con una Reserva Natural, lo cual impediría la fragmentación del territorio en las formas convencionales intensivas. Entre otras cosas, debería reducir o acotar con precisión las áreas habitables, gravar la propiedad restringiendo los usos, y establecer una dinámica especial protegiendo la flora y la fauna nativa.

Los MCH permiten al dueño de un predio o desarrollador, destinarlo en una sustancial proporción (mayoría del predio) voluntariamente a la conservación, y asegurar la continuidad de la iniciativa en el tiempo (ej: largos períodos o a perpetuidad).

La creación de un Reglamento de Copropiedad de alto estándar (conservación y regeneración) en sincronía con el derecho real o con instituto similar a la Custodia de Territorio constituye un instrumento de especial valor.

Los MCH como estructura legal, podrían seguir el lineamiento de la empresa con una gobernanza enmarcada en estándares de Triple Impacto y certificaciones del tipo ESG de reconocimiento internacional, como las que contemplan la más calificada reportabilidad ESRS (European Sustainability Reporting Standards) y CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive).

Los cuatro ejes claves del MCH son (i) el instituto jurídico per se, sea por derecho real o eventualmente personal; (ii) el Master Plan; (iii) el Plan de Manejo; y (iv) el Garante de Conservación.

Garantes de Conservación

El Garante de Conservación (“GC”) surge como una figura activa que puede ser incorporada tanto al modelo de servidumbre ambiental o al DRC, como en el modelo similar a la Custodia de Territorio. Es así que el GC debería recaer en una ONG de reconocido prestigio, con atribuciones y legitimidad para actuar en un marco de protección legal que luego detallaremos.

El área de Conservación, en su tratamiento -reiteramos- debe tener semejanza con la gestión de una Reserva Natural, lo cual no solamente impediría la fragmentación del territorio en las formas intensivas, sino también reduciría las áreas habitables y para ello, gravar la propiedad delimitando los usos a través de una dinámica especial de los mismos, para proteger la flora y la fauna nativa, la belleza escénica impidiendo la instalación de cercos, promoviendo las energías renovables, la protección paisajísticas, etc.

La diferencia de los MCH con la Reserva Natural es que los primeros son destinados para cohabitar las personas con la naturaleza responsablemente.

El objetivo es conservar el patrimonio ambiental de un predio, preservando sus atributos y funciones, las especies endémicas de flora y fauna, la belleza escénica, y los servicios ecosistémicos, como el agua potable, los alimentos nutritivos, los servicios recreativos, y en general, la protección de la biodiversidad.

Funciones del Garante de Conservación:

Intervenir en la estrategia de restauración responsable significativa como entidad independiente (contrato mediante) le permitirá al GC actuar en la defensa ambiental.

El GC debería intervenir en la realización de un estudio de vocación territorial y ecológica del predio, estudiando su geomorfología, hidrología, ecosistemas, biodiversidad, y definir así la zonificación de uso según el valor ambiental sobre los principales atributos del suelo objeto de desarrollo, mapeando el territorio y los riesgos.

El GC puede ser el titular del derecho real, y en el caso de un derecho personal como la Custodia de Territorio, asumir el compromiso de monitorear y custodiar los valores de conservación para asegurar así el cumplimiento de las obligaciones y restricciones participando en la definición de la "caracterización predial" a través de: (i) la sistematización de información geográfica con mapas digitales; (ii) el mapeo de riesgos naturales; (iii) informe de zonas seguras y zonas de riesgo.

El GC podría intervenir en la elaboración de un Masterplan como herramienta de diseño con el objetivo de ordenar, transformar y mejorar el territorio sobre la base de la caracterización predial, con intervención en los lineamientos estratégicos, objetivos, programas y actividades de conservación y de ese modo -esto es clave- poder contar con indicadores de sostenibilidad que muestren lo existente y visibilizar posibilidades de protección y mejoramiento.

El GC podrá recomendar planes de manejo de ordenamiento territorial para la incorporación de tecnologías sustentables a fin de dar cobertura geográfica y rápida respuesta a los desafíos de conservación, participando en la definición de las áreas prioritarias de conservación, las de uso especial y/o las de restauración, identificar su valor ambiental y los riesgos naturales.

Tecnología, métricas y rentabilidad

La incorporación de métricas de la más alta capacidad tecnológica permite el seguimiento y precisión del flujo de GEI e indicadores de impacto en la biodiversidad y ecosistemas (ESRS E4), para dar seguridad a la trazabilidad, auditoría y reportabilidad de la mayor calificación y garantía.

El Retorno de inversión -ROI tangible e intangible- permitirá vincular indicadores naturales con indicadores financieros, promoviendo la eficiencia ambiental y el retorno en carbono (Carbon Return on Investment) ya que la incorporación de medidores de alta precisión y sistemas de trazabilidad digital le aportaría transparencia e impulso a los MCH.

El MCH se erige como un modelo de negocio destinado a la protección de los ríos, las costas marítimas, los bosques, los humedales, la fauna, tomando la biodiversidad como servicio ecosistémico en el cual la captura de carbono, la regulación hídrica, la protección del suelo, el paisaje y la recreación, a través de derechos claros sobre el territorio que autorice la medición científica verificable, con certificaciones independientes que habiliten a ofrecer tasas de retorno (TIR) atractivas y de bajo riesgo.



El MCH puede integrar indicadores naturales medibles, lo que permite vislumbrar el ROI financiero con trazabilidad digital verificable en la medición de captura de carbono y emisión de GEI, susceptible de auditoría externa bajo protocolos tipo MRV (Measurement, Reporting and Verification); a través

del Token de Impacto Verificable (TIV), cada unidad de impacto auditado puede convertirse en un activo digital trazable y susceptible de auditoría y validación independiente como respaldo a un activo ambiental real.

EXPERIENCIAS QUE INSPIRAN

Relatos y propuestas que conectan turismo, gastronomía y cultura, impulsando el valor de los destinos y sus protagonistas.

Hotel Emperador: tradición, elegancia y el pulso de Buenos Aires.

Hotel Emperador: tradición, elegancia y el pulso de Buenos Aires.

Ubicado en el corazón de Buenos Aires, el Hotel Emperador es un referente indiscutido de la hotelería cinco estrellas. En esta entrevista, Fernando López, Director Ejecutivo, reflexiona sobre el presente del turismo, la evolución del hotel y los valores que sostienen su vigencia como ícono de la ciudad.

El Hotel Emperador forma parte del paisaje histórico de Buenos Aires. ¿Cómo vive hoy el hotel este nuevo momento del turismo en la ciudad?

Buenos Aires atraviesa un momento de protagonismo internacional inédito: más vuelos, más eventos de clase mundial, más ojos puestos en la ciudad. El Emperador vive este momento desde una posición privilegiada —somos parte del tejido histórico de la ciudad, pero con una propuesta renovada y absolutamente vigente. El turista de hoy llega mejor informado, con expectativas más altas, y el hotel responde con la misma convicción de siempre: excelencia en cada punto de contacto.

¿Qué creen que busca actualmente el viajero que elige un hotel cinco estrellas en Buenos Aires y cómo responde el Emperador a esas expectativas?

El viajero contemporáneo que elige un cinco estrellas no busca solo ubicación, servicio y calidad, busca una experiencia que valide su decisión. Quiere sentir que eligió bien. En el Emperador, esa validación llega desde el primer instante: la arquitectura que impresiona, el equipo que recuerda tu nombre, la ubicación que pone todo Buenos Aires a disposición. No vendemos habitaciones; construimos memorias que el huésped lleva consigo y comparte.

¿Qué rasgos de identidad del hotel consideran irrenunciables y cuáles se fueron adaptando con el paso del tiempo?

Lo irrenunciable es nuestra esencia: la calidez del servicio personalizado, la elegancia sin ostentación, y el compromiso con cada detalle. Lo que evolucionó es la forma de expresar esa esencia. Incorporamos tecnología donde suma sin restar humanidad, renovamos



espacios para responder al gusto contemporáneo, y ampliamos nuestra oferta gastronómica para estar a la altura de una ciudad que se consolidó como destino culinario de primer nivel. La identidad no se toca — el lenguaje en que se expresa, sí.



¿Cómo describirían hoy el perfil de huéspedes del Emperador? ¿Predomina el turismo corporativo, el leisure o una combinación de ambos?

El Emperador tiene la sofisticación de alojar con igual destreza a un CEO que cierra un deal y a una pareja que celebra su aniversario. Nuestro mix es genuinamente equilibrado entre el segmento corporativo de alto nivel — ejecutivos regionales, delegaciones internacionales, líderes de industria — y el viajero leisure que no acepta concesiones en calidad. Esa dualidad es una fortaleza: el hotel funciona como el Buenos Aires que queremos mostrarle al mundo, sin importar el motivo del viaje.

En términos de experiencia, ¿qué aspectos valoran más quienes se hospedan: la ubicación, el servicio, la gastronomía, los espacios comunes?

La ubicación abre la puerta — estamos en el corazón de Buenos Aires, a pasos de los centros de negocios, los teatros y los mejores restaurantes. Pero lo que hace que el huésped vuelva y que lo recomiende es el servicio. Un equipo que anticipa necesidades sin invadir, que resuelve antes de que el problema exista, que convierte un viaje de trabajo en una experiencia que supera la expectativa. La gastronomía y los espacios refuerzan esa promesa a cada hora del día.

¿Están realizando mejoras o renovaciones pensadas especialmente para enriquecer la estadía del viajero?

La inversión en el producto es continua y deliberada. Trabajamos sobre cada sector del hotel con el mismo criterio: cumplir las expectativas de nuestros huéspedes y clientes. Eso incluye renovaciones en habitaciones, actualización de amenities, incorporación de tecnología que agiliza la experiencia sin despersonalizarla, y una constante revisión de nuestra propuesta gastronómica. Un hotel de esta categoría no puede permitirse el confort de la quietud, siempre hay algo por elevar.

Buenos Aires es una ciudad muy elegida para eventos y encuentros. ¿Qué lugar ocupan los salones y servicios corporativos dentro de la propuesta del hotel?

Los eventos corporativos son uno de nuestros pilares estratégicos. La variedad de nuestros salones combina flexibilidad técnica con la ambientación que solo un cinco estrellas de estas características puede ofrecer — y eso marca la diferencia cuando una empresa decide dónde reunir a sus líderes o recibir a sus clientes más importantes. El Emperador es el marco que jerarquiza cualquier encuentro. Cuando nuestros clientes realizan

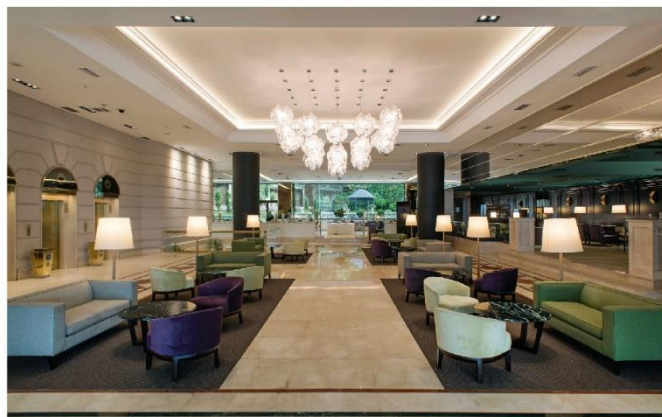
ACTIVOS»»

Experiencias que Inspiran

su evento con nosotros, no solo están eligiendo un espacio sino ratificando la confianza depositada y nuestro compromiso permanente es estar a la altura de las circunstancias colaborando para que se cumplan sus objetivos.

Para quienes visitan la ciudad por primera vez, ¿qué "Buenos Aires" se descubre al hospedarse en el Hotel Emperador?

El que se hospeda en el Emperador descubre el Buenos Aires que los porteños guardamos con orgullo: elegante, apasionado, sofisticado y enormemente generoso. Desde el hotel, la ciudad se despliega en todas sus dimensiones — la arquitectura europea, la gastronomía de clase mundial, la noche que no termina, la cultura que sorprende. Nuestro equipo actúa como una llave maestra: con las recomendaciones justas, las conexiones correctas y el conocimiento de quien vive la ciudad de adentro hacia afuera.



Después de tantos años como referente de la hotelería porteña, ¿qué legado busca seguir construyendo hoy el Hotel Emperador?

En nuestro 25 Aniversario, el Hotel Emperador contribuyó a definir lo que significaba la hospitalidad en la Argentina. Una institución que no se aferra al pasado como excusa, sino que lo usa como plataforma para seguir creciendo. Que forma a las personas que van a definir el estándar de la hospitalidad argentina por las próximas décadas. Y que, ante cada huésped, cumple la misma premisa que nos define desde siempre: Operar con excelencia sostenida, independientemente del contexto. Cada año que transcurre es un argumento mas solido de que ese modelo funciona.



El hotel Emperador no es el resultado de lo que Buenos Aires ofrece — es parte de lo que Buenos Aires es.

ESTRATEGIA & CRECIMIENTO

26ª RONDA DE INVERSORES

FIDBAN | FUNIBER | FODERCAN | Universidad Europea del Atlántico | RADIO SANTANDER | CEOE CEPYME | cie | SANT | CITICAN | AYUNTAMIENTO DE SANTANDER

Un espacio para explorar cómo las finanzas impulsan tanto a grandes empresas como a emprendedores, con entrevistas, tendencias y oportunidades de negocio.

FIDBAN: una red global que conecta emprendedores con inversores

FIDBAN: una red global que conecta emprendedores con inversores.

Activos conversó con Diego Lainz, Director de FIDBAN y Roberto Álvarez Director General de FUNIBER Argentina, sobre cómo esta fundación impulsa proyectos innovadores y rentables, vinculándolos con inversores de capital en más de 30 países.



INSPIRACIÓN INICIAL

¿Qué lo motivó a impulsar una red internacional que conecta emprendedores con inversores en tantos países?

FIDBAN nace por la iniciativa de la red universitaria FUNIBER, de su principal universidad, “La Universidad Europea del Atlántico” y de su centro de investigación CITICAN, con el objetivo de inculcar la cultura emprendedora entre los alumnos de toda su red universitaria. Por otro lado, se sumó al patronato el

Gobierno de Cantabria a través de SODECAN, con el fin de buscar sinergias para impulsar su actividad internacional a través de la Red de FIDBAN. Finalmente se incorporaron también los ayuntamientos de las dos principales ciudades de Cantabria, Santander y Torrelavega, así como el sector empresarial de la región, a través de la CEOE CEPYME. De esta forma, la fundación trata de seguir el modelo de triple hélice con la interacción colaborativa entre universidad (academia), empresa (industria) y gobierno para fomentar el desarrollo económico y social.

IMPACTO GLOBAL

¿Cómo cambia la vida de un emprendedor cuando su proyecto logra visibilidad en mercados internacionales gracias a FIDBAN?

El cambio es significativo porque FIDBAN otorga a los proyectos una visibilidad global, permitiéndoles acceder a oportunidades de inversión y de expansión en más de 30 países de nuestra red internacional.

Además de la exposición, el emprendedor se integra en un ecosistema de innovación donde puede recibir, asesoría de expertos, y la posibilidad de intercambiar experiencias con otros emprendedores que enfrentan desafíos similares.

EL PERFIL DEL INVERSOR

¿Qué buscan hoy los inversores que se suman a esta red y cómo se diferencian de los tradicionales?

Los inversores que se integran en la red de FIDBAN buscan formar parte de un ecosistema global de emprendimiento e innovación. Se interesan por proyectos que no solo sean innovadores, sino también rentables. Al ser una red internacional, estos inversores tienen la ventaja de acceder a flujos de inversión que pueden conectar diversas regiones.

SECTORES EN AUGE

Entre tecnología, agroindustria, energía y entretenimiento, ¿qué áreas están mostrando mayor potencial de crecimiento?

Aunque la red está abierta a diversos ámbitos, todos los proyectos que se han presentado recientemente en FIDBAN, incorporan una solución innovadora, con tecnología y con Inteligencia Artificial. Con ese punto común de partida, vemos distintos proyectos, vinculados a diferentes áreas como la industria, la salud, el consumo y la energía

HISTORIAS QUE INSPIRAN

¿Podría compartir un caso de éxito que refleje el espíritu de FIDBAN y que lo haya marcado personalmente?

Por FIDBAN, ya han pasado más de 100 startups, de las cuales más de 30 son empresas en funcionamiento hoy en día. Sin duda, FIDBAN ha aportado su "granito de arena", para hacer esto posible, pero no vamos solos. Hay muchas instituciones, y muchas iniciativas en el ecosistema, que han contribuido también en gran medida.

La verdad, es que todos los emprendedores y fundadores con los que hablo antes y después de las Rondas de FIDBAN me sorprenden de una u otra forma, por su valentía, capacidad, carácter innovador...por citar algunos de los más recientes que van por muy buen camino destacaría MANFACTER, PANSSARI, LAPROA BIOTECH, AIRWAYSHIELD.

*Roberto Álvarez
Director General de
FUNIBER Argentina*



NETWORKING SIN FRONTERAS

¿Qué estrategias utilizan para que un emprendedor de Argentina pueda vincularse con un inversor de Iberoamérica o Europa?

FIDBAN utiliza una estructura de Capítulos internacionales establecidos en cerca 30 países, incluyendo Argentina, Chile, México, España, entre otros. En cada "capítulo" a través de la sede de FUNIBER en el país, lo primero que hacemos es identificar y conectar con los agentes del ecosistema, tratando de explicarles nuestro proyecto, con el objetivo de sumarlos al capítulo. Posteriormente, nuestra actividad se centra en la organización de Rondas de Inversión, para tratar de conectar startups, con inversores, y empresarios locales y de nuestra red internacional. Adicionalmente, trabajamos de cerca con SODERCAN, Sociedad pública adscrita al gobierno de CANTABRIA, para explotar oportunidades comerciales y de inversión entre las empresas de nuestra región y las de los países de nuestra red.

EL ROL DE FUNIBER

¿Cómo se complementa el trabajo de la misión de FIDBAN con FUNIBER Argentina?

FUNIBER es hoy, una red establecida y consolidada que genera e impulsa dinámicas de trabajo entre Universidades, centros de investigación, centros tecnológicos y de asociaciones profesionales de proyectos, con presencia activa en 35 países en 4 continentes.

Desde el inicio y durante los 29 años de trayectoria, en FUNIBER trabajamos focalizados en las personas, generando todas las acciones necesarias para garantizar la igualdad de oportunidades de acceso a la formación Universitaria mediante becas y al desarrollo de sus proyectos mediante FIDBAN y la red de asociaciones de certificación profesional.

El trabajo entre FUNIBER y FIDBAN, se complementa aportando desde FUNIBER todo el "Know-how" propio de nuestra Red, y facilitando de esta manera un crecimiento acelerado y de rápido acceso y vinculación con emprendedores de todos los países donde tenemos presencia.

FUNIBER cuenta además con un área académica de desarrollo, gestión y dirección de proyectos, y de administración de empresas que permite sumar a la propuesta de FIDBAN un equipo de profesores y académicos de vasta experiencia en el área, atentos a todos los modelos de Management actuales y tendencias futuras, participando en la formación no solo universitaria sino y además en PM de empresas privadas y gobiernos.



*Diego Lainz
Director de FIDBAN*

MIRADA HACIA ADELANTE

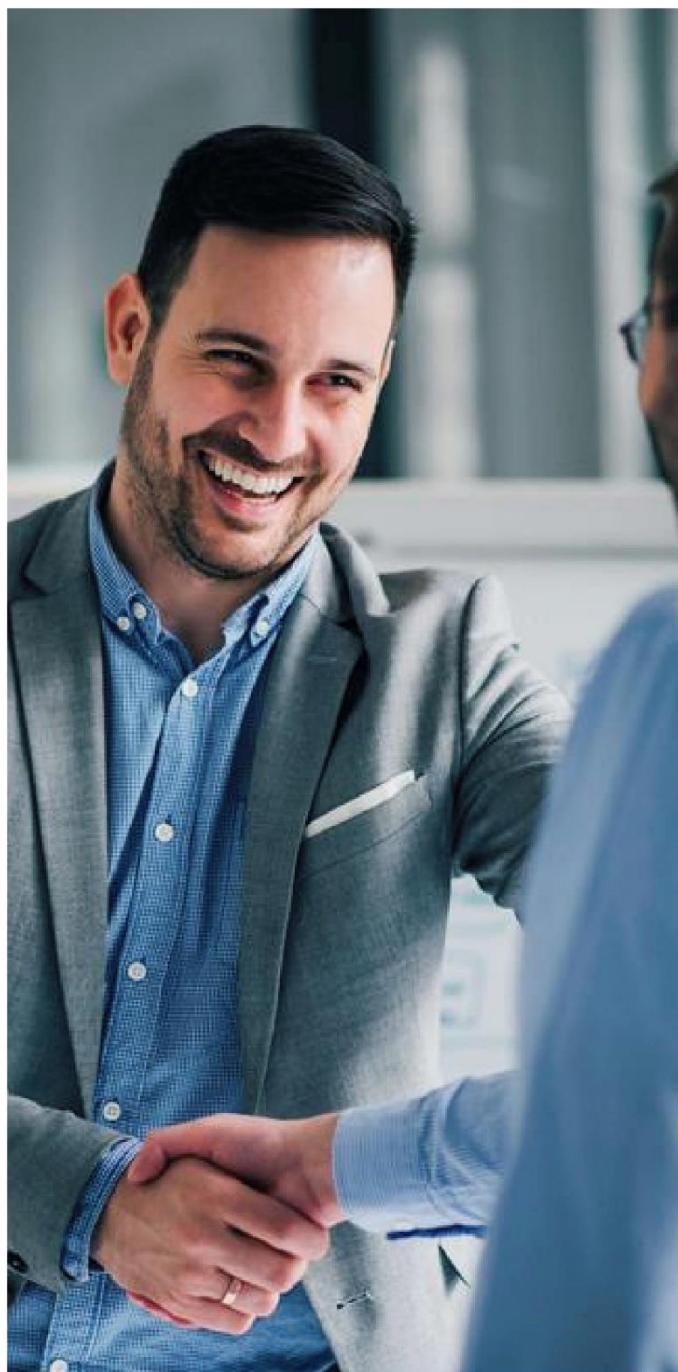
¿Cuál es la visión de FIDBAN para los próximos años y qué nuevos desafíos se plantean?

Se trata de un proyecto a largo plazo. En la actualidad estamos en etapas iniciales tratando de consolidar los diferentes capítulos de nuestra red internacional, para conseguir una dimensión que permita alcanzar con éxito los objetivos de la fundación. Por ello seguimos trabajando para ampliar nuestra red a todos los países donde tenemos presencia gracias a la colaboración de FUNIBER, sin olvidar una potencial expansión también en Europa a través de la alianza Diverse a la que pertenecemos a través de la Universidad Europea del Atlántico.

CONVOCATORIA EN BUENOS AIRES

Finalmente, ¿cuándo y dónde será la presentación oficial de FIDBAN en la Ciudad de Buenos Aires y qué se puede esperar de ese encuentro?

La 1ª Ronda de Inversión de FIDBAN en Argentina, se celebrará en la Sede de FUNIBER el 4 de junio. Se han presentado más de 20 proyectos de muy alto nivel, de sectores diversos. En este momento nos encontramos en fase de selección de los mejores, que son los que finalmente se presentarán en la Ronda. Por otro lado, también estamos trabajando para captar el interés de VCs e Inversores Ángeles, para que asistan de forma presencial al evento. No obstante, las Rondas de FIDBAN se siguen también por toda nuestra Red internacional, bien sea a través de la emisión en streaming por el canal de YouTube, como posteriormente siguiendo la información que publicamos en la WEB y en el newsletter de FIDBAN.



PRESENCIA ESPAÑOLA

Tradición y Comunidad en Argentina.

- Encuentro de Sabores” en el Centro Riojano Español de Buenos Aires.
- La Federación de Sociedades Españolas de la República Argentina inauguró su exposición “La gesta del Plus Ultra.

“Encuentro de Sabores” en el Centro Riojano Español de Buenos Aires.

El pasado viernes 15 de mayo, el Centro Riojano Español de Buenos Aires (Av. Belgrano 952, CABA) fue escenario del “Encuentro de Sabores”, que reunió a socios, amigos y amantes de la buena cocina en torno a la fusión de las empanadas gallegas y criollas.



El reconocido cocinero, escritor y poeta Manuel Corral Vide ofreció una clase magistral llena de saberes, técnicas y anécdotas de la cocina tradicional española, acompañado por la presentación de Mario Aiscurri, quien sumó su mirada histórica y crítica gastronómica. La propuesta incluyó degustación y almuerzo completo: aperitivos, empanadas criollas como entrada, empanada gallega de zorza como plato principal y arroz con leche como postre, generando un verdadero espacio de intercambio cultural.

El evento contó con la presencia de la Cámara Española de Comercio, representada por el Tesorero de la Institución, Guillermo González Rosas, el Gerente General, Sergio Pablo Güenaga Álvarez y la Subgerente, Stella Maris Duarte, quienes acompañaron la iniciativa fortaleciendo los lazos institucionales y culturales entre España y Argentina.

Desde la Cámara Española de Comercio queremos agradecer al Centro Riojano Español de Buenos Aires,

ACTIVOS»

Presencia Española

especialmente a su presidente Pedro Luis Valenciaga Moreno, por su compromiso y apoyo en la realización de este encuentro.

Su liderazgo fue clave para que esta propuesta se concretara y se viviera como una verdadera fiesta de integración.

También se destacó el acompañamiento del grupo RIA, que sumó su apoyo para enriquecer la experiencia y consolidar el espíritu de unión cultural.

El “Encuentro de Sabores” reafirmó que la gastronomía es mucho más que un placer: es un puente que une historias, comunidades y afectos a ambos lados del Atlántico.

El “Encuentro de Sabores” reafirmó que la gastronomía es mucho más que un placer: es un puente que une historias, comunidades y afectos a ambos lados del Atlántico.



La Federación de Sociedades Españolas de la República Argentina inauguró su exposición "La gesta del Plus Ultra. Un mes entre nosotros, un siglo en nuestra memoria".

El jueves 28 de mayo se inauguró la exposición "La Gesta del Plus Ultra. Un mes entre nosotros, un siglo en nuestra memoria" organizada por la FEDESPA, en colaboración con el Museo Nacional Aeronáutico, la Dirección de Investigaciones Históricas de la Secretaría de Cultura de la Nación y el Proyecto Memoria Viva.



La propuesta fue pensada como una actividad que convoque a las asociaciones y así recrear los días de febrero y marzo de 1926 en donde la tripulación del hidroavión fue agasajada por la colectividad española y

la sociedad argentina con verdadero entusiasmo y alegría. Se trataba de un avance a nivel mundial, liderado por España, que demostraba al mundo que continuaba siendo una nación con porvenir.

ACTIVOS»

Presencia Española

El Coronel Ramón Franco y su tripulación visitó muchas provincias del país y el vecino Uruguay, dejando un gran testimonio en la prensa de la época y en una cantidad muy importante de objetos, como pueden ser las postales, los naipes, las cajillas de cigarrillos, juguetes, etc. Incluso fue tal la trascendencia del suceso, que Carlos Gardel grabó un tango titulado “El gloria del águila”.

Este vuelo, que demandó 22 días de viaje y que contó con sucesivas etapas hasta llegar a Buenos Aires, marcó un hito en la aeronavegación mundial. Por este motivo, despertó una gran movilización y demostraciones de afecto. Este aspecto de la vida de los españoles y sus asociaciones es lo que esta exposición busca reflejar y narrar. La misma contó con la curaduría del Dr. Marcelo

Garabedian, Director del Proyecto Memoria viva, y las investigaciones y guión del Dr. José Sellés Martínez, junto a un grupo de directivos de asociaciones españolas y miembros de la CD de la Fedespa; Adriana Rodríguez, Mercedes Casares, María Amelia Alonso, Julia Hernando y la colaboración de Adolfo Uzcátegui.

Para ello, muchas sociedades (Club Español de Rosario, Centro Gallego de Avellaneda, Centro Buralés de Buenos Aires, Centro Navarro de Buenos Aires, Centro Zamorano, Centro Montañés, Centro Riojano y la Asoc. Benef. Cultural del Partido de Corcubión) han respondido al llamado de la Fedespa aportando material para ser exhibido. Se solicitó en préstamo al Museo Nacional Aeronáutico una estupenda maqueta en escala del hidroavión, se exhiben en paneles





especialmente diseñados para la ocasión la historia del Plus Ultra en la Argentina y también se puso a disposición material audiovisual.

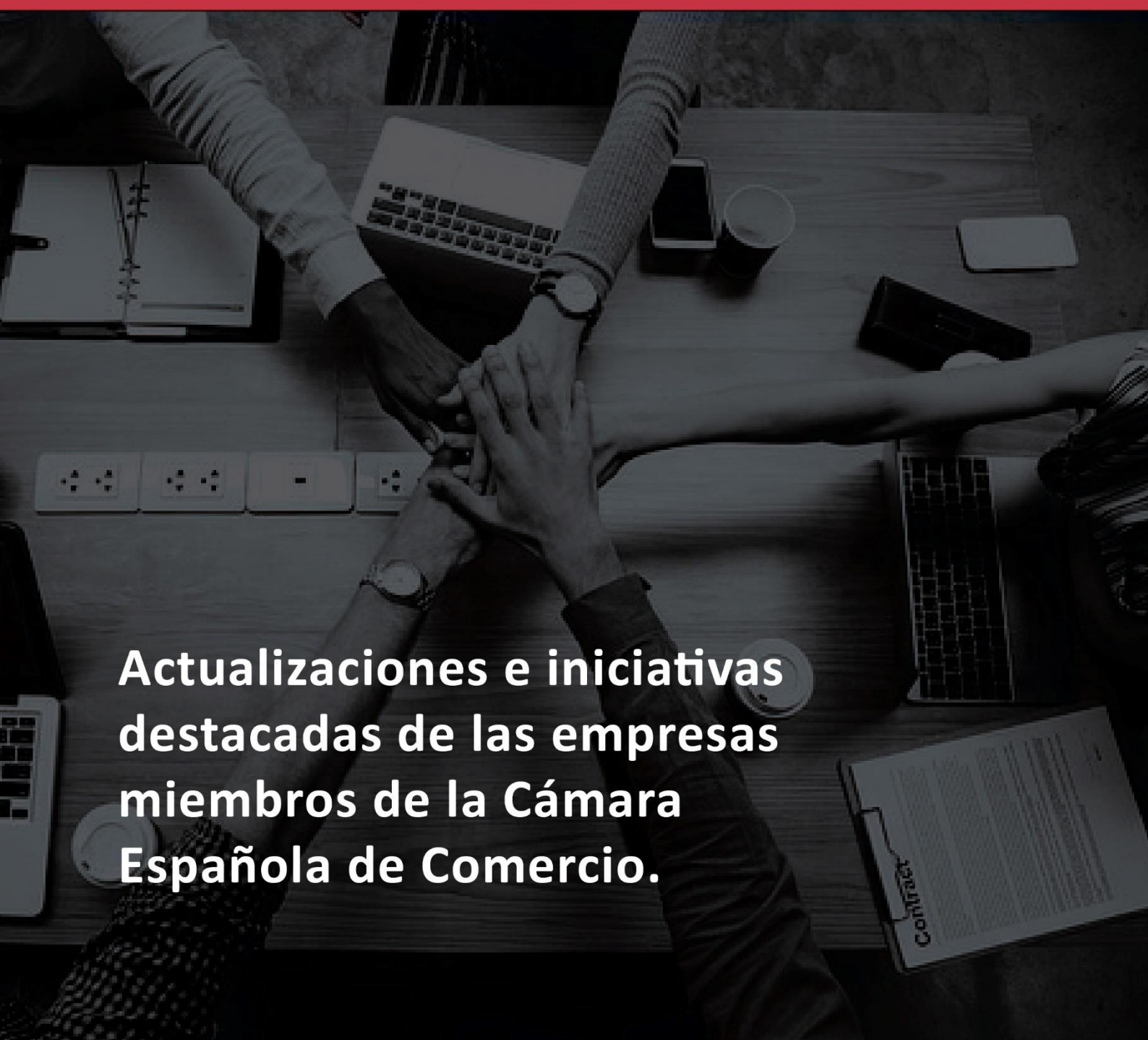
En esta primera fecha del 28 de mayo, tuvimos una conferencia a cargo del Dr. Selles Martínez sobre la experiencia vivida por la tripulación durante los festejos en el país, titulada “La gesta del Plus Ultra. Un mes entre nosotros, un siglo en nuestra memoria”.



Inauguraron la actividad el Presidente de la Federación, Dr. José Manuel Besteiro, la vice presidente, Sra. Julia Hernando y el Sr. Embajador de España en Argentina, Don Joaquín María de Arístegui y Laborde. Para cerrar esta primera jornada, se interpretó en vivo el tango “La gloria del águila”. La exposición fue muy bien recibida y elogiada por los visitantes que disfrutaron de la muestra.



NOTISOCIOS



**Actualizaciones e iniciativas
destacadas de las empresas
miembros de la Cámara
Española de Comercio.**

Mapfre auspició la 19ª edición de los Premios “El Auto Más Seguro”

La compañía volvió a apoyar esta iniciativa de CESVI Argentina y la revista “Crash Test” en la que se premian los autos más seguros lanzados en 2025. La edición 2026 tiene un significado especial: CESVI cumple 30 años.



Mapfre auspició la 19ª edición de “El auto más seguro”, una distinción otorgada por Crash Test a los vehículos de mejor relación precio- seguridad entre los modelos lanzados en 2025. La ceremonia se realizó en el marco de una edición muy especial: CESVI Argentina celebra sus 30 años como referente técnico e institucional en seguridad vial, reparación automotriz e investigación aplicada en el país.

Se premiaron los modelos en las siguientes categorías: Auto Compacto, Auto Mediano, SUV Compacto, SUV Mediano, SUV Grande y Pick Up. Además, se otorgaron las distinciones de “Auto de Oro” al vehículo destacado entre todos los segmentos, “Excelencia” al que ofrece el mayor Índice de Seguridad, y “Auto de Plata”, que reconoce la mejor relación precio-seguridad entre los 10 modelos más vendidos del año.

Participaron de la competencia todos los vehículos 0 km lanzados en el mercado local entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 2025, en sus versiones base que hayan superado los 50 puntos del Índice de Seguridad. Para elaborar dicho índice, todos los autos pasaron por las instalaciones de CESVI Argentina, donde se realizaron el desarme, chequeo y análisis correspondientes.



KIA Argentina. Astara, nuevo distribuidor de Renault en Chile

Astara asumirá el rol de importador y distribuidor oficial liderando una red comercial renovada para la distribución de una nueva gama de productos.



Renault y Astara han firmado su primer acuerdo de distribución, un hito histórico que marca el inicio de una alianza estratégica en un mercado clave para ambas compañías. El acuerdo inicia una nueva era de crecimiento e innovación para la marca en el país.

Como parte de esta alianza, Astara, grupo internacional con una amplia trayectoria en la distribución automotriz, liderará un ambicioso plan de transformación para Renault en Chile. Este plan contempla el lanzamiento de una renovada gama de productos, apoyado en la amplia experiencia de Astara en desarrollar redes de concesionarios para la comercialización de la marca en el país.

El acuerdo se sustenta en el sólido legado que Renault ha construido en Chile desde la década de los 60 y proyecta a la marca hacia una nueva fase de crecimiento, apoyándose en la experiencia y posición de Astara en el mercado chileno.

Ignacio Enciso, CEO de Astara, comentó: “Alcanzar un acuerdo de distribución con un gigante de la industria como Renault es una clara muestra de confianza en nuestro modelo operativo eficiente para conectar fabricantes y clientes. No solo vamos a impulsar la trayectoria de la marca en Chile, sino que aplicaremos nuestra plataforma tecnológica y nuestro conocimiento del mercado para identificar nuevas oportunidades de crecimiento.”

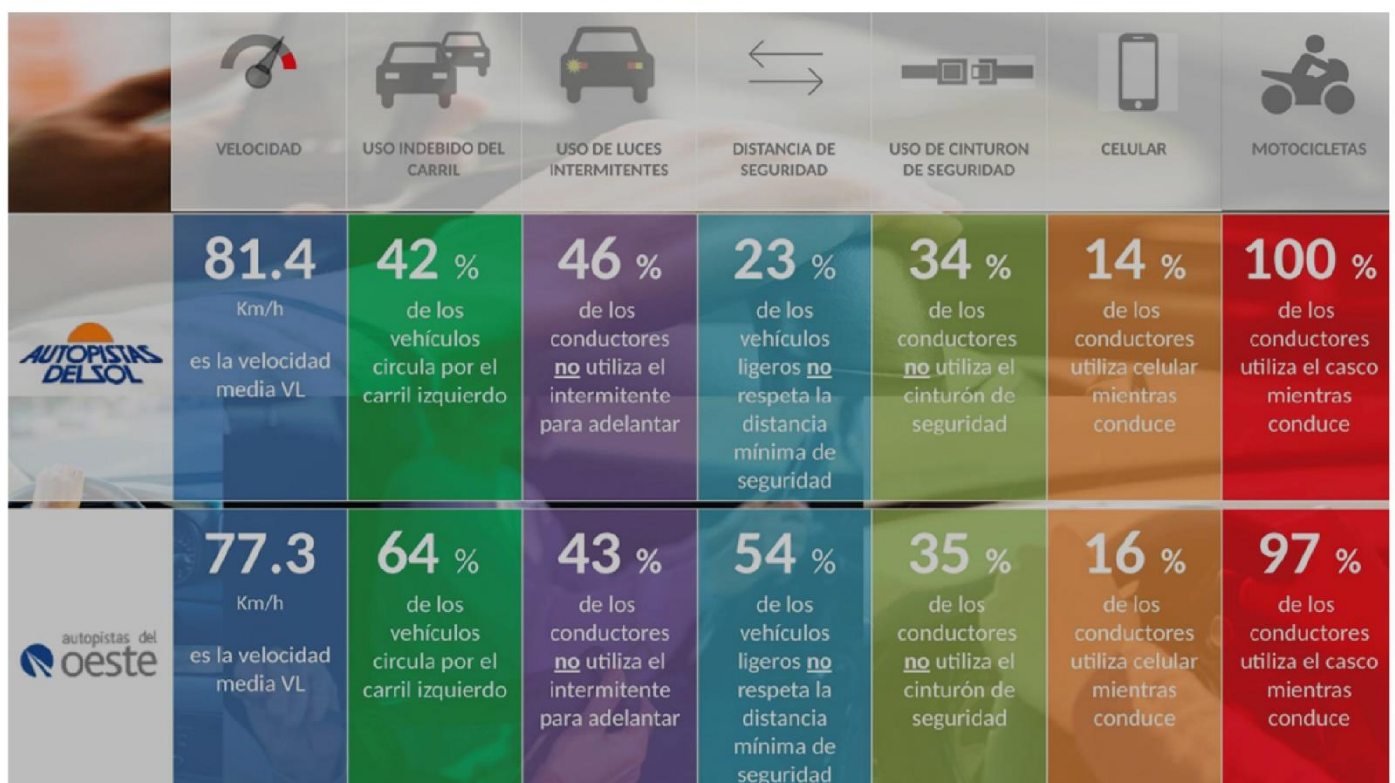


Autopistas del Sol y Autopistas del Oeste lanzan la Agenda de Seguridad Vial 2026 ante la persistencia de conductas de riesgo en los accesos a Buenos Aires

Autopistas del Sol y Autopistas del Oeste lanzan la Agenda de Seguridad Vial 2026 ante la persistencia de conductas de riesgo en los accesos a Buenos Aires

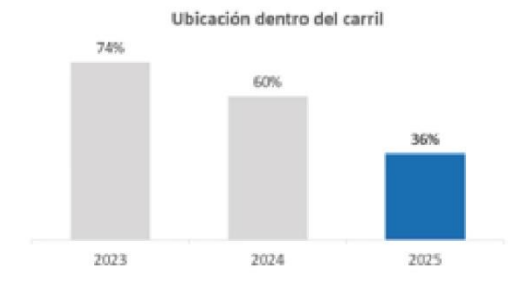
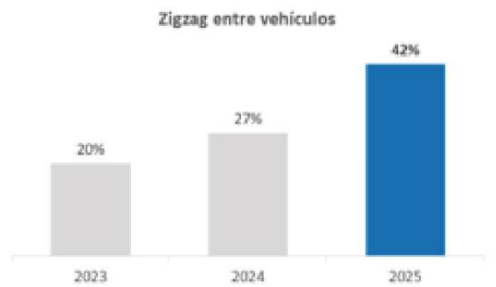
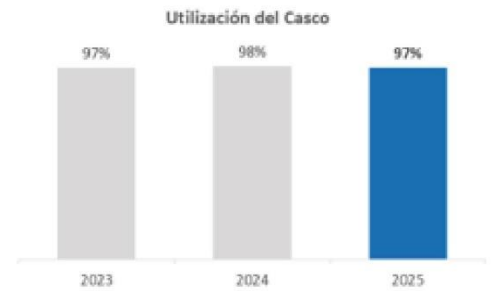
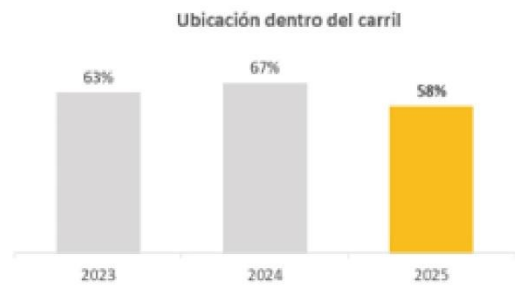
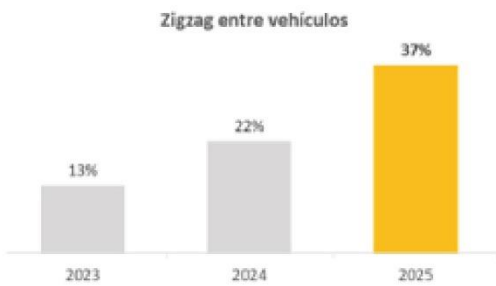
Autopistas del Sol y Autopistas del Oeste presentaron los resultados del Observatorio Vial 2025, un informe elaborado para analizar comportamientos de los conductores y pasajeros que circulan diariamente por ambas autopistas, con el objetivo de identificar factores de riesgo y orientar las acciones de concientización para los próximos años. A partir de ese diagnóstico, ambas concesionarias pondrán en marcha durante 2026 una agenda integral de seguridad vial orientada a concientizar sobre las conductas de riesgo detectadas. El plan contempla campañas en vía pública y redes sociales, contenidos digitales basados en situaciones reales de conducción, charlas de seguridad vial y la articulación con gobiernos locales y otros actores vinculados a la movilidad.

La Agenda de Seguridad Vial 2026 se organizará en torno a cuatro ejes. En primer lugar, la comunicación, como dimensión transversal para sostener durante todo el año la difusión de mensajes preventivos en prensa, redes sociales y cartelería variable, con contenidos propios de concientización basados en situaciones reales de conducción. El segundo eje es la comunidad, con acciones de formación y concientización destinadas a gobiernos locales y jóvenes próximos a obtener su primera licencia. En tercer lugar, el desarrollo de alianzas estratégicas con organismos públicos, organizaciones de la sociedad civil y entidades del sector para potenciar el alcance de las iniciativas. Por último, el eje de vía pública, con la campaña desplegada a lo largo de las trazas mediante cartelería fija y variable. Para comprender qué motiva este plan, el Observatorio 2025 ofrece un diagnóstico detallado.



El relevamiento muestra que la velocidad es el indicador con mejor desempeño. En el Acceso Norte (límite 130 km/h), sólo el 1% de los vehículos livianos supera el máximo permitido; en el Acceso Oeste (límite 110 km/h),

ese porcentaje cae al 0,4%. Sin embargo, los vehículos pesados presentan un comportamiento diferente: el 27% excede los 80 km/h en Norte y el 14% en Oeste, con los valores más altos registrados los fines de semana.



Donde el cumplimiento es más débil es en la distancia de seguridad, uno de los factores de riesgo más críticos. En el Acceso Norte, el 44% de los vehículos ligeros no respeta la distancia mínima de dos segundos exigida por la ley, aunque representa una leve mejora frente al 46% de 2023 y 2024. En el Acceso Oeste la evolución es más alentadora: el incumplimiento bajó del 42% al 32% en tres años. En vehículos pesados, los porcentajes son del 13% en Norte y 8% en Oeste

Normativa



Ligeros

Pesados

130 km/h

80 km/h

Velocidad media
VL 84 km/h

Velocidad media
VP 73 km/h

Las velocidades más elevadas se han registrado los días domingos

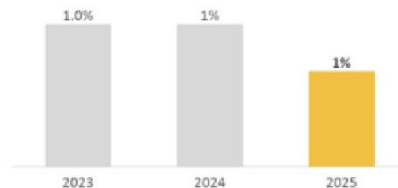
1 %

de los vehículos livianos superan la velocidad máxima de 130Km/h

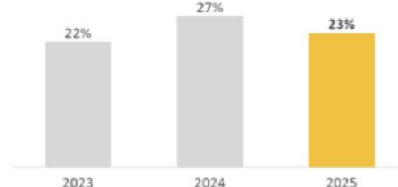
27 %

de los vehículos pesados superan la velocidad máxima de 80Km/h

VL que superan los 130 Km/h



VP que superan los 80 Km/h



Normativa



Ligeros

Pesados

110 km/h

80 km/h

Velocidad media
VL 80 km/h

Velocidad media
VP 67 km/h

Las velocidades más elevadas se han registrado los días sábados y domingos.

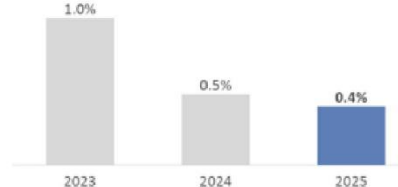
0.5 %

de los vehículos livianos superan la velocidad máxima de 110Km/h

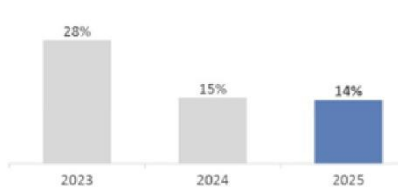
15 %

de los vehículos pesados superan la velocidad máxima de 80Km/h

VL que superan los 110 Km/h



VP que superan los 80 Km/h



En la misma línea, el informe advierte sobre el uso indebido del carril izquierdo: en el Acceso Oeste, el 64% de los vehículos circula por ese carril sin realizar maniobra de sobrepaso; en el Acceso Norte, esa proporción alcanza el 42%. Esta conducta se combina con una señalización deficiente: solo el 54% y el 57% de los conductores usa correctamente las luces intermitentes al adelantar, y apenas el 34% y el 50% lo hace al incorporarse al carril, según la autopista.

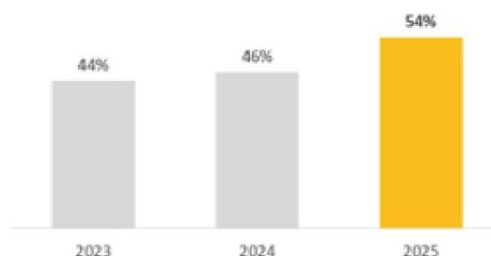
Sólo el
54 %
de los conductores
señaliza una maniobra
de sobrepaso

Sólo el
34 %
advierte con
intermitentes la
incorporación al carril

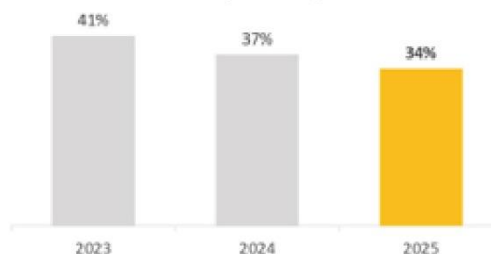
Sólo el
57 %
de los conductores
señaliza una maniobra
de sobrepaso

Sólo el
50 %
advierte con
intermitentes la
incorporación al carril

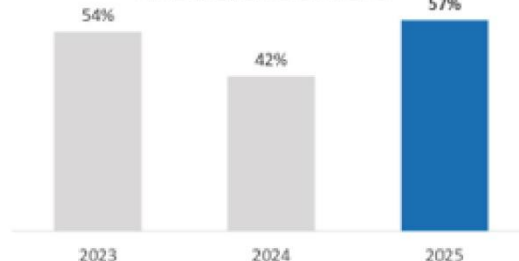
Uso Luces para adelantarse



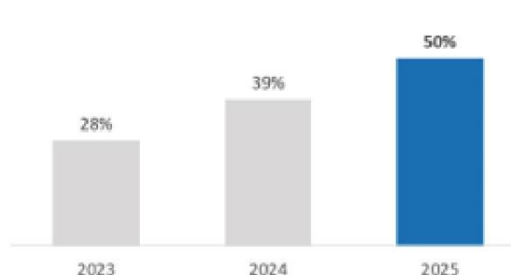
Uso Luces para incorporarse



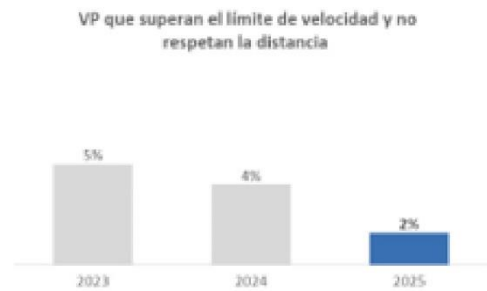
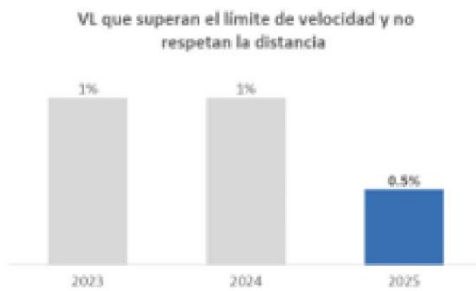
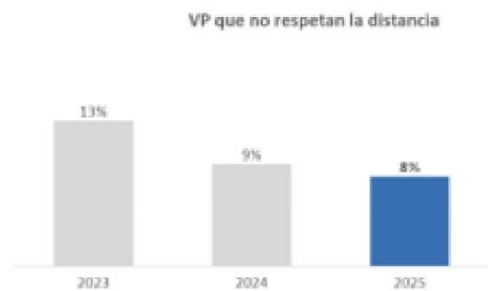
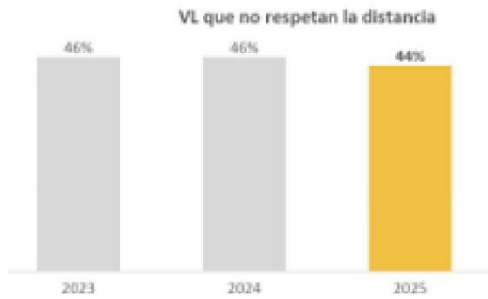
Uso Luces para adelantarse



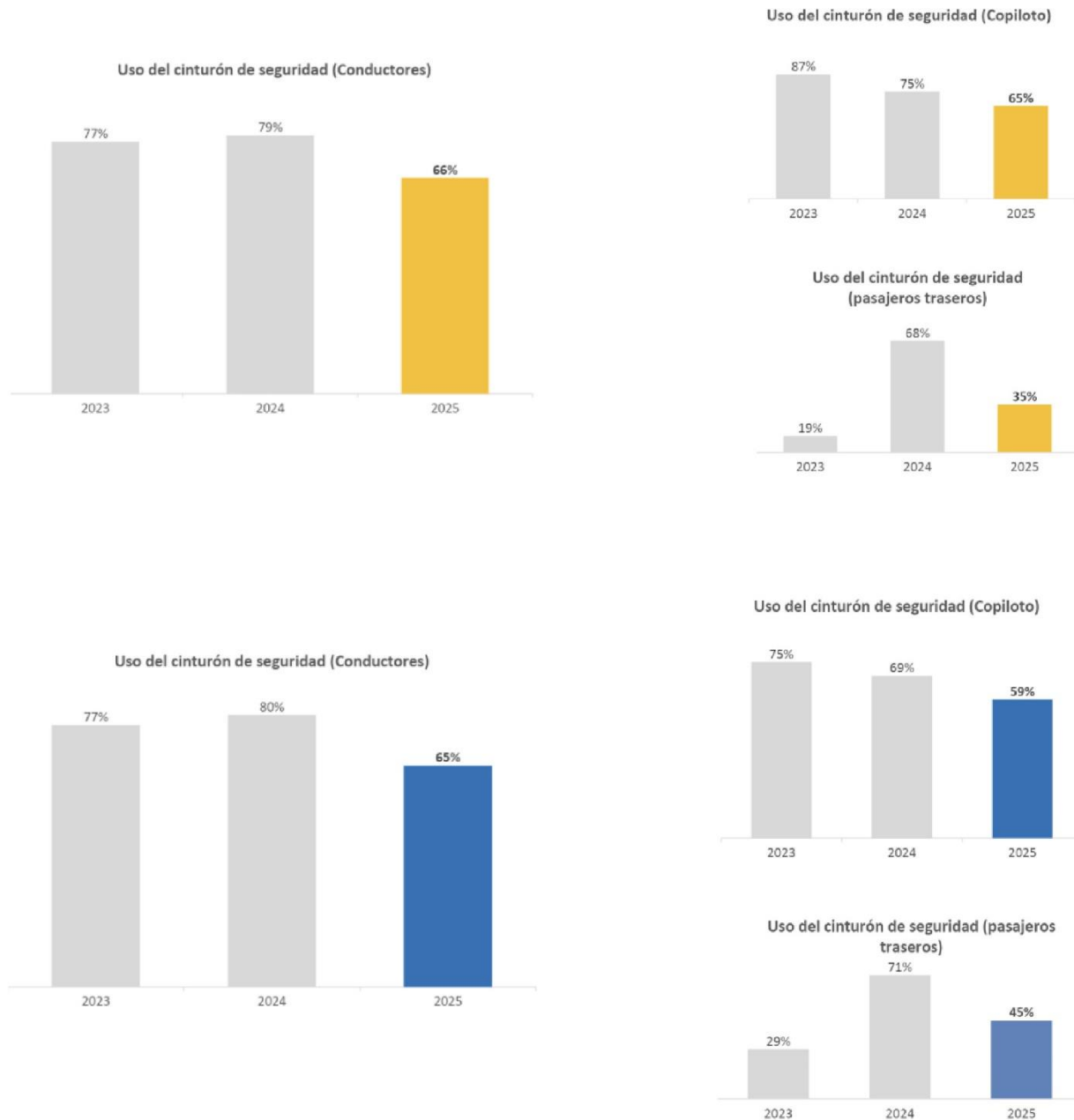
Uso Luces para incorporarse



El comportamiento de los motociclistas suma otro foco de atención. El zigzag entre vehículos registró un incremento muy significativo en 2025: en el Acceso Norte pasó del 22% al 37% y en el Acceso Oeste del 27% al 42%. Sólo el 58% de los motociclistas en el Acceso Norte y el 36% en el Acceso Oeste circula correctamente dentro del carril, lo que agrava el riesgo de esa práctica. Como contrapunto positivo, el uso del casco se mantiene en niveles muy altos: 100% en Norte y 97% en Oeste.



Los datos más preocupantes del Observatorio 2025 corresponden al cinturón de seguridad y al celular al volante. El uso del cinturón cayó en todos los ocupantes: en el Acceso Norte, conductores del 79% al 66%, copilotos del 75% al 65%, y pasajeros traseros del 68% al 35%. En el Acceso Oeste la tendencia es similar: conductores del 80% al 65%, copilotos del 69% al 59%, y traseros del 71% al 45%. Simultáneamente, el 16% de los conductores en el Acceso Norte y el 14% en el Acceso Oeste utilizan el celular mientras manejan, una conducta que puede multiplicar hasta cuatro veces el riesgo de accidente.



Es precisamente sobre estas conductas que la Agenda de Seguridad Vial 2026 concentrará sus esfuerzos: **promover el uso del cinturón de seguridad, el respeto por la distancia mínima entre vehículos, la circulación ordenada según el tipo de vehículo y la reducción de distracciones al volante.** A través de estas iniciativas, Autopistas del Sol y Autopistas del Oeste buscan impactar en los más de 1,4 millones de vehículos que circulan diariamente por sus trazas, promoviendo una conducción más segura.

Una vez más, ambas compañías recomiendan a los usuarios circular con precaución, respetar la señalización vigente y mantener condiciones de manejo seguras en todo momento.

NUEVOS SOCIOS



**Nuevas empresas se suman a la
comunidad empresarial lider en
Argentina**

La Cámara Española de Comercio de la República Argentina da la bienvenida a nuevos socios de nuestra institución.



cabify para empresas

CABIFY

Movilidad eficiente con sello español

Cabify nació en Madrid hace 15 años - en Argentina, cumple 10 años - y hoy es el aliado estratégico en movilidad para individuos y empresas en España y Latinoamérica.

www.cabify.com



DANIEL SERGIO URIA

EL CLAN es una red de profesionales liderada por **Daniel Uría**, orientada a acompañar a empresas en sus desafíos de posicionamiento estratégico, desarrollo comercial, comunicación, gestión y crecimiento.

www.danieluria.com.ar



CARTASSO NAVEYRA ABOGADOS

CNABOGADOS es una firma jurídica argentina integrada por profesionales con treinta años de trayectoria, que ofrece servicios legales en diversas áreas del derecho, tales como: Derecho de la Empresa, Derecho Aeronáutico, Derecho de daños, Derecho de Seguros, Litigios y Arbitrajes, tanto a nivel nacional como internacional.

www.cnabogados.com.ar

SOCIOS PROTECTORES

ARGENOVA



Assekuransa

BBVA



IBERCONSA

INDRA GROUP
INDRA | MINSAIT

mapfre

Naturgy

Pan American ENERGY

Santander

SOCIOS BENEFACTORES

360Zolo solutions

AirEuropa

ARBUMASA

autopistas del oeste

AUTOPISTAS DEL SOL

Galicia

Banco Nación

BORG Borg Argentina

cabify

SANJOSE CONSTRUCTORA

Dia

EFE

ENPASA
EMPRESA NAVIERA PETROLERA ATLANTICA S.A.

FUNIBER
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA

GALLO & ASOCIADOS ABOGADOS

Grant Thornton
International Business Centre

Grupo Planeta

HAVANNA

IBERIA

LALIGA

LLA
Lisicki, Litvin & Abelovich

MARVAL
MARVAL O'FARRELL MAIRAL

forvs mazars

NH HOTEL GROUP

O'FARRELL

raona

Roca

RSM

SANTILLANA

SMS

Tecnoacero

urbaser

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

MIEMBROS DE:



44 CAMACOES
42 PAÍSES

fececa



ACTIVOS»

Director
Guillermo Ambrogi

Editor Responsable
Sergio Güenaga

Diseño Gráfico y Editorial
Natalia Mansilla

Departamento Comercial
repcion.cecra@cecra.com.ar

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
repcion.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.