



DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN LA AGENDA 2022

Claves para el desarrollo para líderes por industria

A lo largo del año, nos hemos reunido con los líderes financieros de siete industrias determinantes en la economía nacional.

Cada encuentro, con la presencia de IAEF, la consultora ABCEB, y los principales líderes del mercado, tuvo por fin realizar un diagnóstico político económico actual y un recorrido que fue desde la macro a la micro para clarificar el escenario que nos depara el 2022.

Desde BDO en Argentina, apostamos a la transformación de cada vertical de industria en ecosistemas que dialoguen y colaboren con el fin de potenciar su desarrollo productivo. Con tal fin, hemos construido siete mapas que sintetizan los 7 puntos clave para el crecimiento y el desarrollo de cada industria.



TMT

- La regionalización es una opción tanto para empresas como para profesionales debido a las brechas que genera el desbalance cambiario y las oportunidades del trabajo a distancia.

Tecnología:

- Es una de las industrias mejor posicionadas en la pandemia por su capacidad en generar flujos transnacionales frente a niveles de riesgo inéditos en Argentina.
- La retención y gestión del talento local es uno de los principales desafíos de la industria tecnológica.

Medios:

- La aceleración de la convergencia digital y el posicionamiento de plataformas OTT y servicios de streaming condicionan a los actores tradicionales del sector.
- Con la consolidación de un consumidor digital y omnicanal, es importante incrementar las inversiones en Data & Analytics y en IA.

Telecomunicaciones:

- La reconversión del modelo de negocios es una opción viable en un escenario de costos dolarizados y aumento de la demanda por la virtualidad.
- La paquetización y segmentación de servicios requiere una transformación hacia la visión user-centric.



Luis Romero,
Socio y Líder de la Industria
de Tecnología, Medios
y Telecomunicaciones





Energía y Recursos Naturales

- **Recuperación de la actividad a niveles pre-pandemia debido a las políticas de apertura.**

Energía:

- Impacto directo de las medidas de restricciones externas en empresas claves para el desarrollo de la industria de energía.
- Necesidad en lograr equilibrio del combo déficit fiscal-precios relativos-inflación para generar estabilidad y mejorar el acceso a inversiones extranjeras.
- Analizar el impacto en la cadena de suministro a fin de actualizar las tarifas de servicios vigentes.

Recursos Naturales:

- Vaca Muerta y políticas consensuadas de mediano y largo plazo para dar un salto definitivo al mercado internacional de Oil & Gas.

- Oportunidades en la explotación del litio al tratarse de una industria con mejor nivel de riesgo que el promedio.

- Importancia en construir certidumbre macroeconómica para la continuidad de los proyectos mineros planificados a 10 años.



Marcelo Canetti,
Socio y Líder de la Industria
de Energía y Recursos Naturales



Agronegocios y Pesca

Desafíos:

- Generar más y mejores oportunidades de captación y retención del talento local.
- Diseñar nuevas estrategias para gestionar los márgenes de rentabilidad frente al incremento de los costos y escasez de insumos.
- Adecuar los modelos de negocios frente a posibles escenarios de retenciones a la exportación por producto.
- El factor climático como una variable clave que potencia los niveles de incertidumbre estructurales en la producción.

Oportunidades:

- La internacionalización de las compañías como una estrategia viable a partir de los niveles de incertidumbre locales.

- Abrir nuevos mercados internacionales frente al incremento registrado en los precios de commodities.
- La robotización y la tecnología IoT son inversiones que permiten mejorar la producción en volumen y calidad.



Gustavo Barrichi,
Socio y Líder de la Industria
de Agronegocios y Pesca





Construcción y Real Estate

- La inversión en tecnologías sigue siendo la mejor oportunidad para mejorar la productividad y ampliar la oferta hacia un consumidor cada vez más digital.
- El impacto de la virtualidad nos desafía a gestionar el talento mediante esquemas que se adapten a una nueva cultura organizacional.
- Incorporar un perfil sustentable en nuestra actividad mediante la eficiencia energética, certificaciones ambientales o financiamientos sustentables.

Construcción:

- Diseñar modelos de cotización flexibles que se adapten a un escenario de inestabilidad económica, tipo de cambio volátil y restricciones externas.
- Los nichos productivos son grandes aliados para aprovechar la demanda potencial y perfeccionar los eslabones en la cadena de producción.

Real State:

- El cepo cambiario, los costos pesificados y la reactivación de la obra sostiene el desarrollo del mercado inmobiliario.
- La alta demanda de propiedades en las periferias anticipa un nuevo perfil de ciudades y nuevas necesidades industriales



Fernando Garabato,
Socio Líder de la Industria
de Construcción y Real Estate



Bancos y Seguros

Desafíos

- Generar esquemas de negociación flexibles frente a una estructura de costos determinada por la inestabilidad económica.
- Diseñar modelos de procesos internos y externos de fácil adaptación a las sistemáticas resoluciones impuestas por el regulador.
- Vinculación y acuerdos con ecosistemas digitales emergentes como el FinTech y el InsurTech.
- Promover el desarrollo de nuevos talentos locales frente a las brechas salariales que posibilita el trabajo a distancia.

Oportunidades

- Incentivar mayores inversiones en innovación y tecnología para adaptar el talento, los procesos y productos a las demandas del nuevo cliente.

- Gestionar el impacto de la virtualidad en los canales de contacto internos y externos mediante la inversión en tecnologías y metodologías ágiles.
- Evaluar estrategias en el modelo de negocio mediante la segmentación de servicios clave o la plataformización mediante alianzas con las BigTech.



Nicolás Franco,
Socio y Líder de la Industria de
Servicios Financieros y Seguros





Laboratorios

Desafíos:

- Generar nuevos esquemas de inversión (capex) que aporten valor al negocio en función de los CAPEX que puedan realizarse.
- Construir alternativas de inversión que permitan mayor certidumbre sobre el contexto económico nacional de cara a las casas matrices, sin perder el valor de los activos en términos reales
- Optimizar los procesos productivos ante escenarios de restricciones a la importación de insumos y bienes de capital y frente a políticas de control de precios.



Fabián Marcote,
Socio Líder de la Industria
de Laboratorios

Oportunidades:

- Potenciar sus áreas de innovación y desarrollo mediante el régimen de promoción de Economía del Conocimiento.
- Diseñar estrategias comerciales que aprovechen la recuperación de los niveles de consumo masivo.

Ecosistema de CFOs

Escenario político económico

Adaptar nuestros modelos de cotización y presupuestos a posibles escenarios de inestabilidad económica.

Identificar oportunidades que permitan la regionalización de las operaciones para diseñar estrategias en escenarios de mayor certidumbre económica.

Liderando la incertidumbre

Diseñar e implementar una nueva cultura organizacional mediante el uso de metodologías ágiles y herramientas de gestión del cambio.

Construir estrategias que permitan, captar, gestionar y retener el talento local ante un escenario de brecha salarial.

Innovación y desarrollo sostenible

Incorporar las demandas asociadas al perfil de un consumidor digital, omnicanal y personalizado al diseño de productos y servicios.

Incorporar una perspectiva sustentable y sostenible en nuestros modelos de negocio, procesos y productos. Los nichos de mejora en la productividad pueden potenciar las inversiones en innovación y tecnología.



Un salto de calidad, un salto en compañía.

in

Service provision within the international BDO network of independent member firms ('the BDO network') is coordinated by Brussels Worldwide Services BVBA, a limited liability company incorporated in Belgium.

Each of BDO International Limited (the governing entity of the BDO network), Brussels Worldwide Services BVBA and the member firms is a separate legal entity and has no liability for another such entity's acts or omissions. Nothing in the arrangements or rules of the BDO network shall constitute or imply an agency relationship or a partnership between BDO International Limited, Brussels Worldwide Services BVBA and/or the member firms of the BDO network.

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO member firms.

The fee income of the member firms in the BDO network, including the members of their exclusive alliances, was US\$ 9.6 billion in 2019. These public accounting, tax and advisory firms provide professional services in 167 countries, with 88,120 people working out of 1,809 offices worldwide.