



DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN LA AGENDA 2023

Claves para el desarrollo para líderes por industria



A lo largo del año, nos hemos reunido con los líderes financieros de las industrias más importantes en el desarrollo productivo y la economía nacional. Cada encuentro, con la presencia de los líderes del mercado y los referentes de la industria de BDO, tuvo por objetivo realizar un intercambio de experiencias y armar una agenda de negocios que no quede supeditada a lo que suceda en el terreno político.

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



Agronegocios y Pesca

Desafíos

- Asegurar los niveles de cashflow mediante un mayor seguimiento a la cobranza.
- Evaluar nuevas fuentes de financiamiento frente a las restricciones en el acceso al crédito por subas de tasas.
- Controlar las inversiones en capex ante un aumento estructural de costos, baja de consumo y una mayor incertidumbre económica.

Oportunidades

- Monitorear los niveles de rentabilidad en la producción agropecuaria frente a un alza de precios en los commodities.
- Aprovechar nuevas líneas de inversión productiva para PyMEs que ofrece el sector bancario.



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

- Invertir excedentes en el desarrollo de tecnologías productivas que mitiguen riesgos climáticos y promuevan una transición energética.
- Evaluar nuevos mercados internacionales en un escenario de reorganización geopolítica.





Alimentos y Bebidas

Desafíos

- Adaptar la oferta de productos a las nuevas tendencias de consumo.
- Agilizar la aplicación de nuevas regulaciones y controles sobre la cadena de producción.
- Ajustar las proyecciones a un escenario de menor crecimiento y mayor inflación.
- Asegurar la producción frente a la necesidad de abastecimiento de las comercializadoras.

Oportunidades

- Localizar nuevos mercados extranjeros en un escenario de tensión geopolítica.
- Evaluar beneficios que ofrece el nearshoring.

- Incorporar un perfil sustentable como estrategia de posicionamiento.



Carlos Rozen,
Socio y Líder de la Industria
de Alimentos y Bebidas



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



Fernando Garabato,
Socio Líder de la Industria
de Bancos y Seguros





Construcción y Real Estate

Desafíos

- El impacto de la virtualidad nos desafía a gestionar el talento mediante esquemas que se adapten a una nueva cultura organizacional.
- Buscar perfiles sustentables en base a la eficiencia energética, financiamientos sostenibles y certificaciones ambientales.
- Pensar modelos flexibles de cotización frente a la volatilidad económica, el impacto de los tipos de cambio y las restricciones externas

Oportunidades

- La inversión tecnológica se mantiene como una excelente oportunidad para incrementar la productividad y ampliar la oferta hacia consumidores digitales.
- Aprovechar los nichos productivos para acercarse a la potencial demanda y perfeccionar la cadena de producción.



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



Energía y Recursos Naturales

Desafíos

- Anticiparse a los picos de consumo de invierno, frente a un desabastecimiento de GNL, que puede impactar en la actividad industrial.
- Identificar y evaluar fuentes alternativas de financiamiento frente a las restricciones impuestas por el BCRA.
- Gestionar los proyectos extractivos de mediano y largo plazo mediante esquemas flexibles que se ajusten a la incertidumbre
- Capitalizar el potencial que presentan las reservas de Gas Natural mediante acciones colaborativas entre el sector público y privado.

Oportunidades

- Aprovechar los niveles de obra pública en el impacto de la actividad de upstream, midstream y downstream.
- Diseñar estrategias de administración de stock exportable frente a un escenario internacional de alza de precios de los commodities.



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





Laboratorios

Desafíos

- Definir nuevos reportes a las casas matrices que expresen los desafíos y oportunidades del mercado local y mejoren los niveles de inversión.
- Diseñar planes de contingencia que anticipen escenarios adversos como la falta de suministros o energía.
- Automatizar procesos administrativos para orientar los equipos a la planificación estratégica del negocio.
- Mejorar los procesos de cobranza para asegurar un circuito de pago que permita disponer de fondos

Oportunidades

- Evaluar fuentes alternativas de financiamiento privado como los fideicomisos y el mercado de valores.

- Mejorar los niveles de inversión en I+D para aprovechar los beneficios del régimen de economía del conocimiento.
- Implementar una estrategia de transformación digital y cultural desde el negocio para capitalizar su potencialidad en los procesos productivos.



Fabián Marcote,
Socio Líder de la Industria
de Laboratorios



Manufactura y Logística

Desafíos

- Diseñar proyecciones financieras flexibles y a mediano plazo.
 - Adaptar la cadena de producción a escenarios de escasez energética.
 - Analizar fuentes de inversión rentables para el excedente de pesos.
 - Evaluar reportes que simplifiquen la dinámica financiera y regulatoria local.
- Incorporar a los nichos productivos como proveedores estratégicos.

Oportunidades

- Monitorear regímenes de promoción del desarrollo productivo por sector.
- Evaluar beneficios en estrategias de nearshoring.



Pablo D'Alessandro,
Socio Líder de la Industria
de Manufactura y Logística





TMT

Desafíos

- Anticipar los procesos productivos frente a posibles escenarios de falta de suministros por el contexto internacional.
- Diversificar la actividad en el mercado de telecomunicaciones para superar las barreras regulatorias en productos y servicios.
- Diseñar nuevas estrategias de retención de talentos para un escenario de alta competencia y rotación.
- Adoptar una visión regional en la estrategia de negocio y aplicarlo a los servicios y soluciones.

Oportunidades

- Ingresar al mercado local e internacional de venture capital frente a la alta oferta de inversiones en nuevas tecnologías.

- Capitalizar los excedentes registrados en industrias exportadoras y tradicionales en transición a la digitalización.
- Aprovechar los incentivos gubernamentales en el desarrollo productivo de las economías basadas en el conocimiento.



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

Un salto de calidad,
un salto en compañía.



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.