

La
visión
de los
líderes
2012



Fact. (e) 2011: \$ 23 millones

Fact. (p) 2012: \$ 29,5 millones

1 Para 2012 nuestra expectativa es afianzar el desarrollo de Auren Latinoamérica e Internacional. Uno de los proyectos es crecer en nuestra geográfica, sumando a las seis oficinas actuales (Buenos Aires, Rosario, Córdoba, Tucumán, Mendoza y Salta) la apertura de una nueva en el sur del país. Además, implementar un plan de *marketing* a nivel nacional acorde a los requerimientos de servicios de las empresas medianas y fijar claras políticas para seguir ayudando a la comunidad en temas de pobreza, educación e integración social.

2 Uno de los principales obstáculos que enfrentamos este año es la inflación, que nos obliga a ajustar sueldos y facturación. El hecho de vivir un año electoral y de que esté sucediendo una crisis internacional hacen que las inversiones estén tardando en llegar a la Argentina. Nuestro balance es siempre positivo, rescatando las oportunidades y trabajo que nos brinda cada situación.

3 Tenemos una importante participación en el sector agrícola, por lo tanto una rebaja en las retenciones ayudaría a brindar nuevos y mejores servicios a nuestros clientes. Siempre fomentar e incentivar la inversión impulsa a confiar que podemos pensar a futuro y crecer en el mediano y largo plazo, contando con políticas públicas claras y que actúen en sinergia con el progreso.

BDO

Eduardo Daniel Becher
Socio Director



BDO

Fact. (e) 2011: \$ 78 millones

Fact. (p) 2012: \$ 103 millones

1 La firma espera crecer un 20% durante 2012. Tenemos previstos importantes proyectos en materia de consultoría, con el lanzamiento de nuevos productos.

2 La inflación fue el principal obstáculo de 2011. La imposibilidad de trasladarla al precio disminuye la rentabilidad y requiere además mayor capital de trabajo.

3 La venta de servicios profesionales se incrementa en ambientes de baja inflación, y fortalecimiento institucional. Sin esos requisitos, la operación es mucho más difícil.

Crowe Horwath

Oswaldo Casalánguida
CEO



Crowe Horwath

Fact. (e) 2011: US\$ 17,3 millones

Fact. (p) 2012: US\$ 19,55 millones

1 Nuestro proyecto para 2012 estará orientado a consolidar la estructura de la compañía a nivel nacional, expandiendo el mercado en el interior del país, a través de las economías regionales. Planificamos la creación de nuevas áreas de servicio en el sector de Entidades Financieras y el lanzamiento de áreas de Risk Consulting y Management Consulting, enfocado al fortalecimiento de las empresas PyME.

2 Durante 2011, el sector tuvo que hacerle frente al desequilibrio provocado por el acelerado incremento de los costos, en contraposición con la lenta traslación que se hizo a los

precios. Pero, por otra parte, fue un gran año para la consolidación de nuestras áreas no tradicionales.

3 Se necesitan políticas que permitan continuar con el crecimiento de la economía y, a través de este crecimiento, se promueva un adecuado ambiente de negocios que sea atractivo para la inversión. Sin desmedro de este proceso de crecimiento, se vuelve necesario un equilibrado programa antiinflacionario que no tire por la borda el esfuerzo de crecer y haga con ello creíble el futuro. Políticas que permitan establecer planes a largo plazo y adopción de medidas macro que puedan compensar el impacto de la crisis internacional en nuestra economía.

Deloitte

Miguel C. Maxwell
Managing Partner de Deloitte Argentina



Deloitte & Co

Cantidad de empleados: 2000

1 El mundo vive tiempos turbulentos por la crisis de los países desarrollados, que genera incertidumbre y preocupación. La amenaza latente de economías que pueden caer en *default* complica el panorama aún en países que hoy muestran una sólida situación. En el caso de Deloitte, el último ejercicio fiscal (finalizado el 31 de mayo) incrementamos el volumen de las operaciones en un 9%. Estos resultados fueron consecuencia de la expansión de los servicios de las líneas de Auditoría, Consultoría, Impuestos y *Corporate Finance*. Para 2012 estamos preparados

para una tendencia en ese mismo sentido: el compromiso permanente con la retención de talentos y la generación de empleo, la innovación y la eficiencia operativa.

2 No hablaría de obstáculos: el país crece, aumenta el empleo, hay buen nivel de actividad. Un aspecto que complica nuestra actividad es el aumento de costos, principalmente el salarial, que se sigue recuperando en términos reales y creciendo significativamente respecto del tipo de cambio. Para contrarrestar este efecto trabajamos desde hace tiempo en mejorar nuestra competitividad. Otro aspecto importante es lograr un acceso más eficiente a los mercados de capitales internacionales.

3 En la Argentina estamos acostumbrados a reclamar soluciones, a exigir beneficios, muchas veces sin considerar que, para avanzar, un país necesita del esfuerzo y el compromiso de todos. Las políticas públicas son el resultado del debate productivo de quienes hacen al destino de un país: trabajadores, empresarios, dirigentes, funcionarios, artistas y creadores. Pero siempre en un ámbito de respeto y que deje de lado los enfrentamientos.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Ernesto San Gil
Managing Partner



Ernst & Young

Inv. (p) 2012: alrededor de US\$ 10 millones (dentro de un plan pluri-anual mucho mayor)

1 Continuar desarrollando soluciones que mejoren la transparencia y la competitividad de nuestros clientes, incluyendo la incorporación de profesionales especializados en nuevas disciplinas. También multiplicar la inversión en el desarrollo personal y profesional de nuestra gente. Una tema para destacar es la implementación del "hub" de talentos que nuestra firma en Argentina está desarrollando para brindar servicios profesionales a clientes de la Red Global de Ernst & Young. Implica la generación de una importante cantidad de nuevos puestos de trabajo de alta calidad para profesionales argentinos.

2 Los principales obstáculos que enfrentamos durante 2011 fueron la creciente regulación, la necesidad de incorporar numerosos profesionales en períodos de tiempo relativamente cortos, todo ello en un contexto de márgenes más reducidos por efecto de la asimetría en la evolución de los costos salariales y los valores a los que nuestros servicios pueden prestarse en nuestro mercado. Nuestro balance de 2011 es positivo.

3 Dar estabilidad a las reglas de juego, generar un ambiente de negocios favorable, reconocer la actividad de los emprendedores como agentes que crean empleo, incorporan y desarrollan tecnología y, en resumen, contribuyen al desarrollo sustentable de nuestro país. También tomar políticas que ayuden a disminuir la volatilidad en la evolución de los precios de las principales variables (índices de precios, tipos de interés y de cambio, salarios, subsidios). En un contexto internacional tan turbulento, crear fondos anticíclicos u otros mecanismos amortiguadores de los impactos negativos.

1. ¿Cuáles son las expectativas y proyectos de su empresa para 2012?
2. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que enfrentó en 2011 y qué balance realiza del año que termina?
3. ¿Qué políticas públicas podrían contribuir a darle impulso a su sector?

Grant Thornton

Arnaldo Hasendever
Managing Partner



Grant Thornton Argentina

1 Intensificar nuestra presencia en el mercado ofreciéndonos como alternativa internacional de presencia local, prestando servicios profesionales. Continuar llevando a cabo nuestro plan de crecimiento contenido en las políticas y estrategia global de Grant Thornton International. Nos encontramos comprometidos en alcanzar nuestros cuatro objetivos estratégicos: crecimiento rápido y estratégico, servicio al cliente distintivo, la mejor gente y operaciones eficientes.

2 Este año, el principal obstáculo que enfrentamos fue la crisis internacional, que generó un clima de gran incertidumbre respecto a los negocios. Si bien esta sensación continuó, por suerte no repercutió ni se notó en nuestro país.

3 Una política que contribuiría a darle impulso a nuestro sector sería una que apuntara al crecimiento económico sostenido del país, atrayendo nuevas inversiones desde el exterior y fomentando la creación de nuevas industrias y empresas, y, a su vez, blindando al país de factores externos negativos.

rativas, y Optimización de Procesos de Negocios. El fraude está en crecimiento en el mundo y aún más en épocas recesivas. Por otro lado, las necesidades financieras de las empresas generarán mayores oportunidades de asesoramiento, razón por la que hemos creado áreas de negocios de mercados regionales. La crisis y el impacto de la globalización nos obligan a trabajar de modo sinérgico en distintos mercados del ámbito global.

2 El mundo vuelve a estar en crisis. Hay incertidumbre respecto a la consolidación de la actividad económica. Bajo este panorama, la Argentina muestra recuperación, estabilidad y crecimiento económico, beneficiada por los buenos precios de los commodities, la importante relación, en particular de la industria automotriz, con el mercado de Brasil, y la continua mejora del sector agrícola. A esto se suma un escenario financiero que brinda oportunidades. Este progreso vino acompañado por un nuevo salto en la tasa de inflación, que debemos controlar de cerca.

3 Resulta evidente la necesidad de una mejora en los índices de competitividad del país, poniendo el acento en factores como la previsibilidad de su estructura legal y macroeconómica, los indicadores confiables, la calidad de su infraestructura, y la efectividad y eficiencia del sector público; y priorizando el objetivo de capturar inversiones extranjeras directas. Todo ello, sostenido en el tiempo, nos permitirá aprovechar al máximo nuestros recursos físicos y humanos, y nos dará un buen panorama de negocios para el futuro.

cimiento estimado entre un 25 % y 30% para 2012. Seguiremos incrementando nuestra participación en los sectores de la actividad económica definidos como estratégicos.

2 En 2011, al igual que en 2010, el principal obstáculo fue la falta de control sobre el proceso inflacionario y su impacto en la estructura de costos.

3 Todas las que tengan como objetivo un incremento en los niveles de inversión empresarial y desarrollo de nuevos negocios.

pwc

Javier Casas Rúa
Territory Senior Partner de PwC Argentina



PwC Argentina

1 En término de negocios, nuestra expectativa es continuar con el crecimiento sostenido que hemos alcanzado. Nos enfocaremos en impulsar el nuevo Centro de Agonegocios en de Rosario como parte de nuestro programa de desarrollo regional, seguiremos apostando por la exportación de servicios profesionales, incrementando la dotación de personal, y potenciaremos el desarrollo de la consultoría en negocios, poniendo énfasis en áreas como tecnología, sustentabilidad, RR.HH., procesos, administración de riesgos y deals, entre otras. Por último, inauguraremos en los próximos meses una oficina especializada en negocios con China.

2 Para 2011 el balance es positivo y somos optimistas respecto al porvenir, hecho que se verifica en las tendencias en los niveles de ocupación de nuestros profesionales. En el ámbito local logramos aminorar los efectos de la inestabilidad económica y de la crisis internacional. Sin embargo, frente a un contexto de incertidumbre global y sociedades en proceso de transformación, debemos ser flexibles para adaptarnos al nuevo orden de los negocios.

3 El capital humano será nuestro

foco y cualquier medida destinada a fomentar políticas sociales, laborales, educativas o medioambientales será beneficiosa. Además, considero fundamentales las inversiones en infraestructura, que alientan el ingreso de flujos de capitales que buscan nuevas oportunidades en áreas con ventajas competitivas. Es clave el mantenimiento de un adecuado marco regulatorio e institucional.

RAZZETTO LOPEZ RODRIGUEZ CORDOBA

Daniel Razzetto
Managing Partner



Razzetto López Rodríguez Córdoba

1 El año 2012 presenta el interrogante de cómo la crisis económica mundial afectará a nuestro país. Si bien la Argentina en los últimos años exhibió un vertiginoso crecimiento de su PBI, apoyado en la reactivación del mercado interno y en la producción de bienes que el mundo demanda (soja), la retracción de los mercados seguramente impactará, aunque en menor medida que en Europa. Frente a ello, el panorama se presenta propicio para sostener la rentabilidad, no por el aumento de la demanda, sino por un mayor cuidado en los costos.

2 Más allá de la discusión por la magnitud de las cifras, el incremento de precios en todas las variables de marca la existencia de un contexto inflacionario que deteriora los resultados de las empresas. De la lectura de los balances, se advierte un fuerte incremento de las ventas (volumen y precios), pero, paralelamente, un mayor incremento en los costos, que impacta directamente sobre la utilidad.

3 El Estado debe propiciar una política salarial que combine adecuadamente la relación entre empresas y trabajadores, conteniendo las pretensiones de cada parte. Asimismo, el Estado debe fomentar políticas públicas para promover inversiones, delimitando el costo fiscal que está dispuesto a asumir. La falta de inversiones en bienes de capital y en infraestructura mantiene la oferta de bienes y servicios en valores prácticamente fijos, frente a una demanda creciente que valida los incrementos de precios.

KPMG

Alberto Schuster
Senior Partner de KPMG en Argentina



MAZARS
AUDITORES - ASESORES FISCALES

Gonzalo Urien
Managing Partner



Mazars - Estudio Urien & Asoc.

Fact. (p) 2012: + 25 %

1 Esperamos continuar con un cre-

KPMG

1 Esperamos mejores condiciones en el mercado. Creemos que encontraremos grandes oportunidades en las áreas de Investigación de Fraude, Asesoramiento en Finanzas Corpo-

Pablo San Martín
Presidente



SMS

Fact. (e) 2011: \$ 25 millones

Fact. (p) 2012: \$ 28 millones

Inv. (p) 2012: \$ 1,5 millón

1 Estamos previendo un crecimiento de la economía y planificando continuar el plan de expansión en Argentina y en el exterior. Estamos incorporando tecnología que permite una interacción permanente con nuestros clientes. Continuaremos desarrollando el programa de internacionalización de empresas argentinas a través de la red de firmas SMS.

2 La falta de recursos humanos fue el principal obstáculo. Es una situación común en muchos países de Latinoamérica, por lo que incrementamos nuestra inversión en los programas de capacitación y desarrollo humano que se dictan en nuestro Centro de Formación Profesional, al que asisten profesionales de toda la región. El desarrollo de talentos es nuestro principal desafío.

3 Facilitar el acceso al financiamiento de proyectos de inversión y capital de trabajo.