

Cómo restablecer la confianza y recuperar "inversiones atrasadas"

Argentina - 21/01/2016 - Mercado - Pág. 86,88/N° 1176

86

DOSSIER |

tidumbre, si las empresas extranjeras pueden girar dividendos y tener un flujo de capitales normal.

Además, si se concreta el plan de infraestructura de Macri, ahí también pueden venir muchas inversiones. En rutas, autopistas, ferrocarriles. Todo eso requiere mucho capital que no está en la Argentina.

–Y para eso hay que salir al mercado de capitales y emitir deuda.

–Antes que eso hay que arreglar el problema de la deuda argentina. De una forma o de otra

hay que negociar con los *holdouts*, lo que va a abrir la posibilidad de volver a endeudarse. Hoy la Argentina es uno de los países que tiene una mejor tasa de endeudamiento contra PBI y eso le permite poder salir a tomar préstamos, pero eso es imposible si no se soluciona el tema de los *holdouts*.

Si esto pasa, es esperable que se pueda tomar deuda a una tasa de alrededor de 6%, no creo que inmediatamente se logre el 3 o 4% de interés. Pero hay capacidad para tomar préstamos.

–Las empresas grandes de auditoría se vuelcan cada vez más a un cliente Pyme. ¿Se le puede ofrecer la misma calidad de servicio que a una gran empresa?

–Creo que es imposible atender a dos mercados completamente distintos, como pueden ser una Pyme y una gran corporación, con la misma gente, con la misma capacitación de esa gente y con las mismas herramientas o procesos de auditoría. Eso es algo que ha sido muy discutido. Hay que segmentar a los clientes y segmentar el tipo de *approach* que se va hacer con ese cliente.

Grant Thornton

Cómo restablecer la confianza y recuperar "inversiones atrasadas"

"Creo que a corto plazo vamos a estar volando por las tormentas del cambio, llamémoslo así, que son inevitables. O sea, los ajustes de la economía, de alguna manera van a estar impactando. Pero creo que a mediano plazo el incremento de la confianza en general en el país, y eso es clave para nosotros, va lograr que vengan nuevas inversiones extranjeras".

Este es el vaticinio de Arnaldo Hasenclever, *Managing Partner* de Grant Thornton Argentina. La clave será restablecer la confianza, que permita que los capitales lleguen al país y se puedan realizar las "inversiones atrasadas" en infraestructura, petróleo, minería y agronegocios. "Seguramente va a haber muchos proveedores que van a estar acá intentando aprovechar las oportunidades. Nosotros tuvimos muchas consultas en el pasado que no se han concretado, que están en *standby*, entonces si esas empresas ven que la Argentina se está volviendo un país confiable, previsible, es posible que las inversiones se concreten", agrega.

–¿Cómo fue 2015 para la firma?

–2015 en realidad fue un año bastante bueno para nosotros, básicamente con un crecimiento del sector de consultoría. Los otros sectores se han expandido, aunque no tanto, así que básicamente se debe a consultoría, que ha influido en toda la firma.

Siempre tenemos el mismo desafío de ajustar los salarios por inflación sin poder trasladar ese aumento íntegramente a nuestros clientes. Nosotros aumentamos 30%, que más o menos coincide

con lo que los gremios pactaron en paritarias. Tenemos inflación alta y, al mismo tiempo, el problema de la retención de la gente, lo que se vuelve un gran desafío.

–Es un mercado con gran rotación, ¿cómo afectó esto a Grant Thornton?

–Hemos perdido gente no con otras firmas de la profesión, sino más bien con el mercado en general. La búsqueda de gente capacitada siempre ha sido un desafío, sobre todo para nosotros, porque hay industrias como la petrolera o la bancaria, que han absorbido mucha gente a la que le pagan un salario mucho mejor. Evidentemente, la búsqueda de esas firmas se centra en gente con experiencia a nivel no de gerente, sino *senior*. Ahí tenemos el gran desafío de retener a la gente con otras cosas.

–Es difícil competir en materia de salarios.

–Sí, entonces hay que buscar otros recursos, como tiempos de trabajo más flexibles, brindar oportunidades de futuro. Mandamos a mucha gente a hacer experiencia fuera del país, también tenemos gente del exterior trabajando con nosotros. Hay que ofrecerles

cosas distintas y siempre desafíos interesantes y nuevos. Eso hace todo un paquete que puede llegar a compensar en parte las diferencias salariales.

–Decía que habían recibido consultas para inversiones, ¿en qué sectores?

–De los más diversos, desde empresas mineras hasta empresas de productos de cosmética, medicinales. Son empresas que traen nuevas tecnologías al país. Son todos temas que estaban en espera.

–¿Cuál es la clave para que esas inversiones efectivamente se concreten?

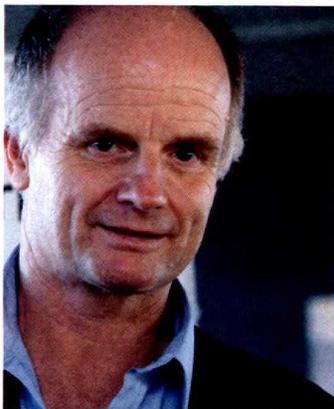
–Creo que el panorama ha mejorado. Algunos ya se adelantaron, pero otros van a esperar algunos meses. Recibimos muchos llamados de afuera con entusiasmo porque ven que las cosas están cambiando en la Argentina. También en la industria petrolera, aunque el precio del crudo ahora no ayude, pero son inversiones de larguísimo plazo, por lo que podrían empezar a traer capitales ahora. El precio del petróleo de hoy no es el que importa, sino el que vamos a tener dentro de tres años.

DOSSIER |

Entonces, me da la impresión de que lo más importante es el entorno que se genera en el mercado. Y la gente que se puso como referentes diplomáticos y económicos, me parece que es de gran ayuda. Normalizar las relaciones con el exterior, conseguir créditos para financiar este cambio es clave. La segunda mitad, si eso se logra con cierta velocidad, se va a traducir en un resultado positivo.

–Hoy las Big Four empiezan a mirar el mercado de Pyme, ¿cómo afecta esto a las firmas más pequeñas?

–Por el momento no lo estamos sintiendo. Sabemos que existe esta tendencia, pero también hay una ansia nuestra de captar clientes de las Big Four; creo que ahí hay un desafío mutuo de ganarse esos clientes. Y en muchas oportunidades Grant Thornton convive con las Big Four, por ejemplo, en el área de banca la auditoría externa la hace una de ellas y nosotros la auditoría interna. Y convivimos muy bien, porque ellos prefieren tenernos a nosotros y no a otra de las cuatro grandes.



Arnaldo Hasenclever. Retener la gente, un gran desafío.

–Hoy hay una capacidad de análisis de datos que hace apenas cuatro años no existía, ¿cómo afecta eso al trabajo de las auditoras?

–La tecnología sigue siendo una herramienta,

hay softwares nuevos de auditoría en la nube que van a ayudar a acortar los tiempos y a bajar los costos. Evidentemente, con plataformas tecnológicas que, por ejemplo con *outsourcing*, contemplan una nueva relación con los clientes y que son muy desafiantes. De hecho muchas consultoras en el exterior están empezando a hablar de que son gestoras de datos más que auditoras.

–Entonces acá podrían empezar a competir con gigantes como Google o Amazon.

–No sé si vamos a competir con esas dos compañías, pero la tecnología es distinta y los servicios pueden ser totalmente distintos, incluso servicios que hoy no existen. Dicen que de los servicios que se brindarán dentro de 10 años 80% todavía no existe, son servicios nuevos. Así que puede cambiar bastante.

Diferenciamos mucho entre lo que es la auditoría tradicional y el resto de los servicios. Consultoría y *outsourcing* tienen una proyección enorme y pueden generar mucho, mucho trabajo.

SMS, San Martín Suárez

Inversiones: infraestructura de base, energía, y agroindustria

“El Gobierno debe recuperar la senda de crecimiento económico en un entorno internacional poco favorable y sin capacidad ociosa. El financiamiento de capital de trabajo y la inversión en infraestructura será la clave que marcará la agenda económica de este ciclo de Gobierno”, expresa Pablo San Martín, presidente de la firma.

En ese sentido, después de un 2015 signado por la incertidumbre del proceso electoral, es esperable que se empiece a ver un cambio en el nivel de actividad y, sobre todo, en fusiones y adquisiciones, “ya que existen innumerables oportunidades en el país y los activos argentinos se encuentran muy baratos en términos relativos”.

–¿Cuál es el balance de 2015 y qué esperan para 2016?

–2015 fue un año dominado por la incertidumbre propia de los años de recambio presidencial. Estamos finalizando un año que

fue un desafío en términos económicos pero de importantes avances en el desarrollo de nuestras prácticas profesionales. Esperamos continuar creciendo durante 2016 en un entorno que sea propicio para el desarrollo de negocios.

–¿Cuáles serán los principales ejes de trabajo en 2016?

–Continuaremos trabajando cerca de nuestros clientes en los tres ejes que nos caracterizan que es la calidad de nuestros servicios profesionales, el entrenamiento permanente de nuestro personal y la incorporación de nuevos

talentos. Sobre esta base hemos logrado el reconocimiento por parte de nuestros clientes y que nos inviten a participar de nuevas oportunidades para brindar servicios profesionales de alta calidad.

–¿Qué rubros ven con más posibilidades de atraer inversiones?

–Infraestructura de base, energía, agroindustria y vemos que existe un potencial muy grande para fondos direccionados al Equity Investment.