

Al llamado del deber público

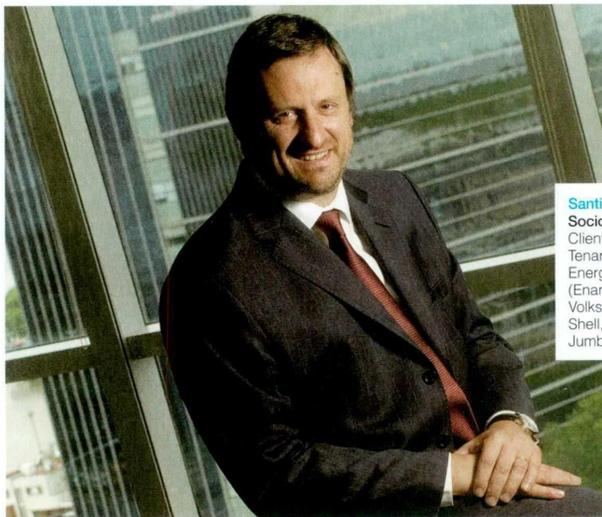
Argentina - 22/01/2016 - Apertura - Pág. 56-60/Nº 265 (Enero)

NEGOCIOS
CASOS

Al llamado del deber público

El **perfil corporate** del nuevo gobierno expandió el horizonte de las firmas de servicios contables. Algunas ya tuvieron contactos con funcionarios. Radiografía de la actividad.

Foto: Graciela Diezgupez



Santiago Mignone,
Socio a cargo de PwC
Clientes principales:
Ternaris, Ternium,
Energía Argentina
(Enarsa), Telecom,
Volkswagen, Toyota,
Shell, Banco Galicia,
Jumbo Retail.

Por Andrés Engler

Lunes 14 de diciembre, temprano. A dos semanas de asumir la presidencia de Aerolíneas Argentinas, Isela Costantini pide ayuda. Escuchan, atentos, representantes de las cuatro firmas de auditoría más importantes: PwC, Deloitte, EY y KPMG. La invitación de relacionamiento tiene sus fundamentos: la empresa no presenta balance desde 2013, cuando la Auditoría General de la Nación (AGN), coauditora de la línea de bandera, aprobó, por unanimidad, un documento cuya única garantía era la firma del gerente de Área Económica Financiera, Pablo Ceriani, de muy cordiales relaciones con Kicillof. Entre los asistentes,

conocen la situación mejor que nadie los directivos de KPMG, contratados por la gestión de Mariano Recalde para confeccionar el informe hasta 2014. Los colegas contadores defenderían a los suyos, aunque sean competencia: “No les daba un número con otro, no pudieron firmar el de 2013. Y el informe que presentaron está lleno de excepciones”.

El encuentro es premisa de lo que ocurrirá en los siguientes meses: exejecutivos del sector privado convertidos en funcionarios urgidos por conocer, realmente, cuánto dejó en la caja la gestión anterior. “Hoy, el Gobierno tiene la necesidad de acelerar el proceso de conocimiento de donde está parado para, lo antes posible, planificar cuáles serán sus acciones.

Servimos como un acortador del proceso”, indica Santiago Mignone, quien, desde julio pasado, es socio a cargo de PwC. Los plazos son un problema: los gestores, lejos de una auditoría profunda, quieren sacar una foto en menos de un mes. “Si el *take over* es complejo, puede durar 90 días. Es un proceso que va largando información como una cebolla. Aunque la información más gorda se puede obtener en el primer mes”, metafórica el ejecutivo, quien, desde 2013, dirige el área de Auditoría.

Los puentes no dejan de tenderse. El último guiño parpadeó en el Boletín Oficial del 29 de diciembre, en el que Macri firmó el decreto 254/2015, que permite revisar, en los próximos seis meses, miles de contratos, además de la designación de personal en los últimos dos años (serían 75.000). Desde KPMG, les habían tirado leña: un reciente informe estimó que serían 200.000 los ñoquis, quienes cobrarían un sueldo promedio cercano a los \$ 8000. “Ya llamaron ministros para hacer auditoría de corte”, agrega el CEO de una *Big Four*. El interlocutor oficial será, en la mayoría de los casos, Andrés Ibarra, quien, desde el Ministerio de Modernización, esperanza a algunas firmas, como Deloitte. “Habrá un Estado Nacional con interés en aplicar tecnología, como lo hizo el Gobierno de la Ciudad, con quien trabajamos, sobre todo, en la implementación de soluciones informáticas. Creo que eso pasará, también, en la provincia de Buenos Aires”, dice Miguel Maxwell, su CEO.

En diciembre, era difundido en el entorno de Macri que había pedido a ministros realizar, por lo menos, ocho auditorías en sectores claves para la caja del Gobierno. Lugares que suenan: Plan Quinita, los Yacimientos Carboníferos Fiscales Río Turbio, la gestión integral de residuos sólidos urbanos, los fondos transferidos por el Ministerio de Educación a unidades ejecutoras provinciales, el programa Sueños Compartidos, el PAMI, el Centro Cultural Néstor Kirchner y Tecnópolis, y la recaudación del impuesto a las naftas y el suministro de combustibles a precio dife-

Miguel Maxwell,
CEO de Deloitte

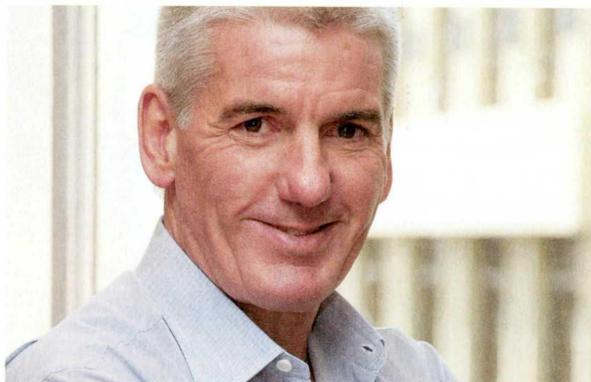
Cientes principales: YPF, BBVA, Programa de las Naciones Unidas, Baker y Hughes, MercadoLibre, Glencore, Banco Santander, Microsoft, Globant y Bunge.

rencial al transporte. Todo esto, bajo la dirección del flamante número uno de la Sindicatura General de la Nación (Sigen), Ignacio Rial. En otra situación, algunos quieren contratar auditoras pero no pueden: intendentes electos de Cambiemos no poseen los fondos necesarios para pagar los servicios. “Presentamos las propuestas. Ellos querían hacer auditorías iniciales para ver qué es lo que tenían. Pero se encontraron con las cajas vacías”, describe un referente del *second tier*.

Luego de días vertiginosos, a los CEO de las firmas contables, les parece lejano hablar de 2015. Pero se acuerdan. “En consultoría, hubo demanda de servicios porque se percibía que, independientemente de las elecciones, habría un cambio”, sostiene Eduardo Coduri, *Country managing partner* de EY, cuyo principal *core* es la Auditoría (45 por ciento). El ejecutivo partió 2016 en tres: cree que todo ira de peor a mejor.

“No tan bueno como 2014, que había sido excelente”, afirma Ricardo Lellis, socio director Ejecutivo de KPMG, sobre el año pasado, en el que su firma, dice, creció 15 por ciento en horas y 35, en facturación. Para 2016 piensa: “En los primeros seis meses, es probable que cueste pegar el repunte. Seguramente, esté en el segundo semestre. Somos cautos”. Durante los próximos 12 meses, no aguarda un crecimiento mayor al del año anterior.

En la mayoría de los casos, durante marzo, los directivos comenzarán a sentarse con clientes para cerrar nuevos acuerdos, ya con el número de paritarias algo más claro bajo el brazo. “El 72 por ciento de los costos es en sueldos. En 2015, fue más negociado. Creo que se repetirá”, estima Maxwell. En general, el número que aguardan no baja del 30 por ciento. Y el argumento a la hora de negociar sigue siendo el mismo: “Te estoy cobrando mucho menos que hace cinco años”. Una vez apretadas las manos, algún cliente es franco: “Llamé al *tier* dos para bajarte el precio”. Y, sabiéndolo, el *Big Four* acepta la rebaja. “Uno termina negociando



Eduardo Coduri,
Country managing partner de EY,
Clientes principales:
Arcos Dorados, Molinos, Claro, Telefónica, Macro, Walmart, Fiat, PSA, Nidera, Renault.

porque quiere hacer el trabajo o porque tiene que ocupar a la gente”, sostiene, frustrado, un *player*. Hoy día, mostrar empleados ocupados el 75 por ciento de su tiempo es digno de jactancia.

Cambiemos

Los nuevos aires económicos proponen una nueva lógica en el modelo de negocios de las firmas contables, que, después de años, esperan que su línea de audi-

EN DICIEMBRE, MAURICIO MACRI LE PIDIÓ A SUS MINISTROS HACER, POR LO MENOS, OCHO AUDITORÍAS EN SECTORES CLAVES PARA LA CAJA DEL GOBIERNO.

toría crezca. El servicio, hoy, es formalidad pura: desde que la inflación superó los dos dígitos, ningún inversor tomó en serio el balance de una compañía argentina, imposibilitada de ajustar sus números al ritmo del crecimiento de precios. “Al no haber mercado de capitales o grandes préstamos del sector financiero, el valor de una auditoría era relativo. Que no se aplique el ajuste por inflación distorsiona la calidad de la información”, dice Sergio Crivelli, socio Director de BDO, que cerró 2015 con una facturación aproximada de \$ 240 millones y espera aumentar la de este año a \$ 300 millones. Su inversión rondará los \$ 5 millones.

El mercado de auditoría se convirtió en una cuenta de suma cero: cuando una firma ganaba un cliente, una competidora

lo perdía. Mignone pone en números la situación: “Si el mercado de auditoría es de 5 millones de horas, no hay movimiento de más de miles: 30.000 ó 40.000. La mayoría de los cambios se producen porque los hubo en el exterior”.

“Es un mercado más o menos cerrado, donde no hay nuevas unidades económicas”, cree De Lellis. Pero mira al futuro: “Tendría que crecer, por nuevos actores que vengan de afuera o compañías que decidan diversificarse. Hay empresas que harán auditoría para salir a la CNV, que son de aquí”. Si alguna sale a una bolsa extranjera, la formulación de balances se cuadruplicaría, ya que los informes anuales se transformarían en trimestrales.

Eso, también, beneficiaría al área de Finanzas Corporativas. PwC tomó las riendas impositivas de Despegar hace dos años. Festejará cuando, pronto, aterrice en Wall Street. Mignone, también, espera que la normalización de las relaciones de la Argentina con los mercados internacionales permita que las empresas salgan a buscar fondeo externo. Eso implica un crecimiento en su trabajo, apunta. “El primer semestre es más proclive a que las compañías locales salgan a buscar financiamiento afuera. Ese será el primer flujo de dinero, posiblemente”.

En contrapartida, una *Big Four* da tres pistas de un cliente que aterrizará pron-



“AL NO HABER MERCADO DE CAPITALES O GRANDES PRÉSTAMOS PRIVADOS, EL VALOR DE UNA AUDITORÍA ERA RELATIVO”, DESCRIBE CRIVELLI, DE BDO.

to en el país: es chino, banco y, también, llegará a Brasil y Chile.

Por ahora, el enfriamiento de la economía, en consecuencia, todavía, altera los ánimos de los estudios. “Se vio mucha competencia entre nosotros a nivel tarifario, que nunca alcanzó a los costos, porque la competencia obligaba a mantenerse quieto”, describe Crivelli. “Cuando mandamos una propuesta, muy buena, vimos que había dos *Big Four* con precio inferior. Bajaron el precio en Auditoría y, después, lo suben. Quieren agregar empresas medianas. Eso nunca existió y ahora pasa, lo cual nos obliga a bajar”,

gruñe un ejecutivo de firma de segunda línea. “No es cierto. Nuestro *rate* es del doble”, contesta el líder de una de las cuatro grandes. En ese sentido, los misiles no apuntan, precisamente, a las firmas más grandes de las *Big Four*.

Los consultados dicen que, en los últimos años, perdieron, en promedio, un punto de rentabilidad por año. A otros, les fue peor. “La firma gana un 60 por ciento de lo que ganaba un año atrás”, informan desde un *second tier*. “Además, antes de la ganancias de los socios, se podía repartir 90 por ciento. Ahora, hay que dejar un 30 ciento para reinvertir”, agregan. El CEO de una *Big Four* guardó dólares y espera girar, de una vez por todas, el año y medio de deuda con su *partner* global, por servicios recibidos.

El atraso cambiario provocó disconformidad en las que, además, facturan en el exterior. PwC tiene un centro con más de 300 empleados, desde el cual vende servicios a diferentes países de su red. “Hicimos inversiones importantes hace cinco años, con el deseo de multiplicar las 200 personas con las que arrancamos. La expectativa era que, hoy, fuéramos 1000. La pérdida de competitividad se hizo más marcada durante 2014 y 2015”, reconoce Mignone, aunque busca revancha: “Queremos duplicar gente y servicios en 2016. Con esta corrección cambiaría, se

LAS GRANDES IDEAS
A VECES SURGEN
DE PEQUEÑAS CHARLAS.
MUCHO MÁS QUE SOLO NEGOCIOS

gana competitividad". Los referentes del sector proponen otras ventajas: beneficios fiscales similares a los de la Ley de Software –promulgada en 2005, permite, por ejemplo, efectuar una desgravación sobre el Impuesto a las Ganancias– y exenciones fiscales al primer empleo.

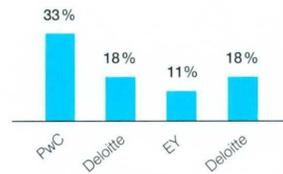
El área impositiva, que, en la mayoría de las firmas, se posiciona como tercer bastión del negocio, también sufrirá modificaciones. Bicho raro en el sector, al nacer como estudio tributario que viró a otras ramas, Lisicki, Litvin & Asociados –facturó unos US\$ 10,5 millones en 2015– recibe el 70 por ciento de sus ingresos por esa rama. “El año pasado, tuvimos más de 30 clientes nuevos, ante la altísima presión fiscal que existe hoy”, destaca César Litvin, CEO. En PwC, como en otras empresas, aguardan una reforma tributaria pronta. “Se requiere una estructural”, dice Mignone, quien informa que las consultas más corrientes se relacionan con los precios de transferencia.

Una figura que hace ruido se llama blanqueo. El número uno de una firma chica –a la que llegaron representantes del nuevo equipo económico para delinear sus características– desliza algunas pautas de la propuesta. “Busca distinguir el dinero sucio del negro, que los anteriores no hacían. Por eso, el contribuyente, para acomodar su situación, deberá tener, como

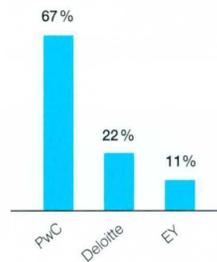
POKER DE FIRMAS

Market share de Auditoría

Empresas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires



Empresas argentinas registradas ante la SEC



Fuente: PwC, a partir de CNV y SEC.

mínimo, dos años de inscripto en la AFIP". En Deloitte, aclaran que, para antes de abril, no aguardan la medida, que buscará atraer parte de los US\$ 200.000 millones que los argentinos esconden en paraísos fiscales, el colchón o cajas de

seguridad. “Hay empresas endeudadas con el fisco a las que les puede venir bien la moratoria”, opina Maxwell. Además, preocupados, se acercan particulares argentinos con dólares en paraísos fiscales por probables nuevos convenios de intercambio de información.

Todos unidos triunfaremos

El 22 de diciembre, ocho representantes de diversos estudios firmaron la conformación del Foro de Auditores Externos. “Está entendido que el auditor externo trabaja para la empresa, cuando lo hace para la comunidad de negocios”, distingue Osvaldo Casalánguida, CEO de Crowe Horwath y vicepresidente de la naciente organización, quien se auto-caracteriza como el “padre formal” de la criatura. Aceptaron formar parte, finalmente, las cuatro grandes, hasta no hace mucho, reacios a la iniciativa. La comisión directiva, también, está compuesta por otros tres estudios, además de Crowe Horwath: Grant Thornton, BDO y RSM. “Estas cuatro fueron votadas por otros 30 estudios”, describe Casalánguida.

La unión será una fuerza de *lobby* ante las nuevas autoridades en la Comisión de Valores, donde salió Cristian Girard –cercano a Kicillof– y entró Marcos Ayerra. La rotación obligatoria de firma cada tres años, decretada en 2013, se transformó



Ricardo De Lellis,
socio director Ejecutivo de KPMG.
Clientes principales: Pan American
Energy, Aceltera General Deheza,
Banco Nación, Mercedes-Benz,
General Electric, Cargill, Vicentin,
Banco Ciudad, ICBC, Unilever.



en un dolor de cabeza para los auditores, especialmente, este año, cuando culmine el período estipulado. “El nuevo auditor tarda, al menos, un año en comprender la complejidad de una empresa CNV. En el segundo, se estabilizó y, al tercero, se va. Es medio absurdo”, plantea Mignone. Agrega que se inició un proceso de queja formal, que esperan retomar con la nueva autoridad. En EY, conocen a Ayerra: desde 2012, se desempeñaba como director de Desarrollo Corporativo del laboratorio Biosidus, al que la firma auditaba, según consta en un documento presentado por uno de los socios, Fernando Cóccharo, a la CNV.

Los estudios grandes no son los únicos quejosos por la norma vigente. “Más que a nadie, la norma discrimina a quienes no son *Big Four*. Si nuestro cliente se va a PwC, a nosotros, no nos vendrá una YPF. Finalmente, es una rotación entre ellas”, describe un *second tier*. La regulación permite la renovación del contrato por otros tres años y, en eso, están las firmas. “La expectativa es que las empresas harán uso de la extensión. El cambio genera un impacto en los costos de las empresas”, continúa Mignone.

Los contadores de la City tendrán que comprar puertas giratorias para sus oficinas: además de la rotación propia de cada año –30 por ciento, en promedio–, auguran que los equipos crecerán, dada la probable demanda de servicios. En EY, planean incorporar a cerca de 350 perso-

Proyección contable

Luego de la adquisición a nivel global de compañías como Booz, BearingPoint y Diamond, en 2014, Santiago Mignone, *Managing partner* de PwC, plantea cuál será el futuro de la compañía. “La expectativa de crecimiento tiene que ver más con la consultoría. Estamos en un proceso de transformación, que tiene que ver con el aseguramiento más allá de la Auditoría: asegurar a toda una cadena alimenticia desde el origen hasta la mesa o la emanación de dióxido de carbono”. “En la Argentina –aclara– estamos trabajando en el armado de esta actividad. Venimos haciendo algunas tareas. Hay que generar la cultura y el conocimiento”. Sea cual sea el servicio más requerido en los próximos años, la premisa para subsistir será aumentar tamaño. A nivel mundial, BDO tuvo un 2015 caracterizado por el consumo: se hizo con 19 firmas, creció 13 por ciento en su red total y 29 por ciento sólo en los Estados Unidos, al superar los US\$ 1000 millones en facturación. Sergio Crivelli, representante en la Argentina de la firma, piensa la historia del negocio ciclicamente. “Todos volvimos a desarrollarnos en Consultoría, cuando, 10 años atrás, se habían vendido esas prácticas”. Si bien espera crecimiento en el área de Auditoría para los próximos tres años, el 2020 de Miguel Maxwell, CEO de Deloitte, proyecta una evolución del sector de consultoría. Algunos conceptos pasan a ser innombrables en pocos años. “Hace 10, se hablaba de *tax shelter* (N.d.R. *escudo de impuestos*). Hoy, uno lo dice y lo miran con mala cara. Se menciona planificación impositiva y los clientes dicen que ya no quieren eso. Ahora, se habla de *tax morality*. Eso se da en el exterior y permea”, cuenta Ricardo De Lellis, de KPMG. La posible normalización del escenario planteará nuevas dinámicas y, principalmente, nuevos precios. “Si se logra, el valor de la información contable y la auditoría será mucho mayor. El mercado debería responder a eso”, opina Crivelli.

nas. No será fácil. Si bien esperan que el mercado privado vuelva a atraer personal, el perfil corporativo de Cambiemos atrae. “Ya se nos fueron a trabajar algunos al Ejecutivo nacional y a la Ciudad”, dice un *second tier*. Como conejos que saltan de lugar en lugar, Litvin cree tener la solución para atrapar a los más pequeños. “Hay que mostrarles otra zana-horia. La de antes ya no sirve”.

El problema principal es que cada vez hay menos contadores. “La matrícula cayó en la Capital Federal –informa Casalánguida–. No está bien *marketineada* la actividad”. Habrá *road-show* por universidades: los estudiantes de Administración serán una posible presa. “La idea es jerarquizar más a la profesión. Gestionar la mejor calidad de las auditorías”, describe Arnaldo Hasenlever, *Managing partner* de Grant Thornton, que creció 10 por ciento en términos reales en 2015.

El Interior es otra plaza tenida en cuenta. En 2015, BDO inauguró una oficina en Rosario. De Lellis, de KPMG, espera cortar cinta en Neuquén, este año. Sin embargo, dados los precios actuales del petróleo, pocas se animan a poner ladrillos propios en esa ciudad. “Las expectativas que se generaron en torno a ella encarecieron mucho el mercado. Si hoy se quiere poner una oficina, se debe pagar sueldos hasta 30 por ciento más caros que en Buenos Aires y, además, hay menos cantidad de gente”, afirma Crivelli. Auren –cuya facturación, en 2015, aumentó 40 por ciento, a \$ 70 millones, y busca crecer más del 30 este año– realizará en 2016 una unificación con seis estudios del Interior y otras compañías con las que, actualmente, trabaja de forma independiente. El resultado será una *holding*, que repartirá dividendos entre sus diferentes participantes. “A las PyMEs, que conforman nuestro mercado, les fue difícil producir, ser rentables y contratar gente”, describe Fernando Tezanos Pinto, presidente del estudio. Además de las ofertas tradicionales, está al acecho de emprendedores con buenas ideas y pocos recursos: “Preparamos el negocio, armamos la sociedad y conseguimos inversores”. ■

Seguinos en [facebook.com/Aperturacom](https://www.facebook.com/Aperturacom)
en twitter.com/Aperturacom