

La Visión de los Líderes: Consultoría

Argentina - 29/11/2016 - El Cronista - Pág. 118,119,120,121,122,123,124,125,126,127/



Fernando de Tezanos Pinto
Presidente

AUREN

Empleados: 280

Fact. (e) 2016: \$ 90 millones.

Fact. (p) '17: \$ 117 millones.

① Continuar consolidando el crecimiento de Auren a nivel nacional y mundial. Trabajamos acercándonos a nuestros clientes y acompañándolos en los nuevos escenarios y políticas que presenta el nuevo gobierno. Nos enfocamos en ampliar nuevos servicios, en posicionar nuestra marca y abrir nuevas oficinas.

② Fue un año con mucha esperanza y expectativa. Las nuevas medidas del gobierno refuerzan de a poco la economía y dan impulso al sector y al país. Continuamos luchando con obstáculos como la inflación, la crisis energética, la falta de inversiones. Siempre hacemos un balance positivo del año.

③ Reducir la inflación, solucionar el conflicto por las tarifas de los servicios público, más inversión, generar confianza, reducir la pobreza. Mejorar la educación y la seguridad social. Esperamos se continúe trabajando por el crecimiento del país.



Sergio Daniel Crivelli
Socio Director General

Consultoría

Auditoría e Impuestos

BDO

Empleados: 450

tratación y resultados. En la Argentina, hemos gestionado proyectos transformadores en el transporte, con nuestra tecnología de gestión de tráfico aéreo y nuestras soluciones de *ticketing* para ferrocarriles.

③ Nuestra industria se potencia con todas las políticas que alienten la inversión y ayuden a la exportación y diversificación. En la Argentina, Indra cuenta con dos Software Labs, desde donde damos servicio a clientes globales de todo el mundo.



Carlos Farfán
Director

PRACTIA

Empleados: más de 800
Fact. (e) '16: \$ 340 millones
Fact. (p) '17: \$ 442 millones
Inv. (p) 2017: \$ 22 millones

① La mayor apertura para el comercio internacional y el cambio en la mirada de los otros mercados posiblemente alienten un incremento de las oportunidades de negocio hacia servicios de mayor valor agregado. La digitalización de los negocios impulsará más la demanda de soluciones creativas e innovadoras. Nos hemos preparado para acompañar y agregar valor

a nuestros clientes.

② La cambiante situación en la región y sus particularidades locales hizo que debiéramos revisar el plan de trabajo, adaptándonos y aprovechando el nuevo momento de la Argentina para maximizar el potencial de negocios con el exterior.

③ Además de mantener las leyes de promoción, es importante dar continuidad al fomento de la competitividad para lograr una mayor participación en la economía local y exportaciones de los servicios basados en el conocimiento. Una mejora en la política impositiva contribuiría a dinamizar el proceso de crecimiento.



Sergio Candelo
Socio y COO

SNOOP CONSULTING

Fact. (e) '16: US\$ 5 millones
Fact. (p) '17: US\$ 8 millones
Inv. (p) 2017: US\$ 1 millón

① Continuaremos con el desarrollo de nuestra plataforma para la creación de asistentes virtuales y agentes conversacionales y nuevos medios de pagos digitales y servicios financieros. Veremos una mejora en el consumo y la inversión.
② El freno de la economía,

que quedó "expectante".

Los "tarifazos" nos afectaron en nuestra unidad de negocio vinculada a esos servicios. La escasez de RR.HH. sigue un problema.

③ Me parece muy prometedora una Ley Pyme, aunque es necesario una reglamentación acorde y un modelo de financiamiento que entienda la problemática específica de la tecnología.



Juan Pablo Do Carmo
Gerente General

TERADATA

① Seguiremos avanzando en el uso de la información como activo de crecimiento en nuestros clientes. La expectativa está en nuestras soluciones de Analítica avanzada o *Big Data Analytics*. Las firmas buscan soluciones de análisis basadas en tecnologías de punta, en la Argentina habrá un crecimiento exponencial.
② Este año no se enfrentó a obstáculos importantes. Destacamos la incorporación de nuevos RR.HH. con perfil técnico y JP.
③ Planes que incentiven a los jóvenes a estudiar carreras vinculadas a informática y análisis de datos.

Fact. (e) '16: \$ 300 millones
Fact. (p) '17: \$ 410 millones
Inv. (p) 2017: \$ 5 millones

- ① Para 2017 estamos proyectando un crecimiento en términos reales del 15%, basado en un crecimiento de la economía del 5% sumado a una mayor participación en nuestro mercado y el desarrollo de nuevos productos en consultoría para ayudar a las empresas en su competitividad.
- ② El mayor desafío fue mantener niveles razonables de rentabilidad producto del reacomodamiento de los precios relativos en la economía y la dificultad de trasladar los aumentos. El balance fue positivo y pudimos mantener nuestros planes de inversión.
- ③ Para poder ganar competitividad en nuestro sector de servicios profesionales es necesario reducir las cargas sociales y fiscales y promover la capacitación de los jóvenes.

 Crowe Horwath.



Osvaldo Casalánguida
CEO

CROWE HORWATH
Empleados: 459

- ① Las expectativas son positivas; se ve y se siente

en el ánimo de los que dirigen las empresas. Este optimismo se traduce a nuestros proyectos. Una vez consolidados en nuestro nuevo edificio corporativo volcaremos nuestros esfuerzos, creatividad e inteligencia en el desarrollo de nuevos productos de consultoría con gran incidencia tecnológica.

- ② El sinceramiento de las variables económica afectó la actividad de las empresas y el crecimiento, en especial en las áreas de consultoría. Este nuevo contexto creemos que será una base de despegue de la actividad.
- ③ Las políticas que fijen normas claras y ejecutables a corto tiempo impulsarán la economía haciendo que el inversor tome confianza, invierta y se desprenda la necesidad de nuestros servicios profesionales.

 **Deloitte.**



Miguel C. Maxwell
Presidente de Argentina, CEO de LATCO

DELOITTE
Empleados: 1751

- ① La expectativa es que baje la inflación y aumente el nivel de actividad con base en la recuperación y por el aumento de la inversión pública y privada. En cuanto

a proyectos tenemos en todas las áreas. Aplicación de las más avanzadas tecnologías en Auditoría y en Impuestos. En Consultoría hemos definido como áreas estratégicas a Estrategia y Operaciones, Capital Humano y Tecnología. Las principales inversiones las haremos en Talento, innovación y tecnología.

- ② 2016 es un año de transición y reacomodamiento tanto para el país como para las empresas. Las políticas del gobierno para intentar reparar desequilibrios tuvieron un impacto fuerte sobre el poder adquisitivo. De a poco se empieza a notar que la situación comienza a recuperarse.
- ③ Cualquier política o medida tendiente a que aumente la inversión dará impulso a nuestras áreas de servicios. Desde la intensificación de las relaciones financieras y políticas con las potencias desarrolladas y emergentes, hasta las mejoras de los niveles de productividad, la reducción de la tasa de interés y de la carga tributaria.

 EY



Eduardo Coduri
Managing Partner

EY

Empleados: 2400

- ① Las expectativas son favorables en virtud de un mejor clima de negocios que se comenzará a concretar en inversiones y nuevos proyectos. Continuaremos invirtiendo en temas vinculados a prevención y detección de fraudes, cybersecurity, data analytics, consultoría de negocios, transacciones y tributarios y de asesoramiento integral a inversores. Tenemos planes para incorporar 1000 jóvenes profesionales.
- ② Los principales obstáculos fueron la transición a un nuevo modelo económico, un esfuerzo en manejo de variables como inflación y una incipiente salida de una recesión prolongada. El costo impositivo y de los litigios laborales siguen siendo una pesada carga.
- ③ Las principales medidas se relacionan con la baja de la inflación, la estabilidad de las reglas de juego, reducción de la carga fiscal y el estímulo de la inversión.

 Grant Thornton
An instinct for growth



Arnaldo Hasenclever
Managing Partner

GRANT THORNTON ARGENTINA
Empleados: 330

- ① Nuestra expectativa es muy positiva, partiendo de que se espera el ingreso de nuevas inversiones al país y el mejoramiento del clima económico. Nos enfocaremos en continuar desarrollando nuevas actividades y servicios, e incrementar nuestros negocios trabajando a nivel regional.
- ② 2016 fue un año de transición y cambios, que implicó grandes desafíos y nuevos paradigmas. Recibimos muchas consultas por nuevas inversiones. El mayor obstáculo fue la alta inflación, con costos que no pudieron traducirse a la facturación. Demostramos ser una firma sólida con un crecimiento acorde y grandes perspectivas para el futuro.
- ③ Una política que fomente un ambiente de previsión y estabilidad en todos los ámbitos y a largo plazo, a efectos de facilitar la planificación y visión de futuro para nuevas inversiones en el país, y acentuar el crecimiento sostenido de las empresas, y que controle la inflación.

 grupo GNP



Guillermo N. Pérez
Presidente y CEO

GRUPO GNP

Empleados: 30

① Terminar de consolidar la integración de las distintas firmas de Grupo GNP: GNP Consultores Tributarios y Jurídicos, beyTech y Banca y Riesgo. Avanzar con el desarrollo de servicios de auditoría de estados contables y de procesos. Posicionar nuestra marca en las universidades. Expansión regional e internacional.

② Los principales obstáculos fueron los vinculados a la inflación, en cuanto a trasladarla a precios. Si bien fue exitoso, demanda demasiada energía. Aunque hemos sido exitosos, demanda mucho esfuerzo obtener gente de primer nivel en el tiempo y forma requerido.

③ Que la AFIP intensifique su trabajo en la reducción de la economía informal. Que se sancione una reforma tributaria que reduzca el efecto de los actuales impuestos distorsivos y recesivos así como la reformulación de la coparticipación federal.



Ricardo De Lellis
Socio Director Ejecutivo

KPMG

Empleados: 950

① Crecimiento en áreas relacionadas con mercado de capitales, tanto en las partes de consultoría como auditoría e impuestos y legales. Una creciente estabilidad en variables económicas, menor inflación, tipo de cambio más previsible y aumentos de sueldos más controlados permitirá concentrarnos más en el desarrollo de nuestra actividad.

② Traslado de aumento de costos salariales a tarifas y algunas áreas todavía sin

reactivación.

③ Las relacionadas con un desarrollo del mercado de capitales, las que impulsen una mayor competitividad, las que alienten a una mayor transparencia en la gestión. Con respecto al Gobierno, medidas que impulsen la transparencia en la concesión y control de la obra pública y las que promuevan la modernización del Estado.



César R. Litvin
Presidente

LISICKI LITVIN Y ASOCIADOS

Empleados: 213

Facturación (e) '16:

US\$ 10,5 millones

Facturación (p) 2017:

US\$ 12 millones

Inv. (p) '17: US\$ 400.000

① Desarrollar otros mercados, en particular zona norte Buenos Aires, donde estamos inaugurando nuevas oficinas. Continuar desarrollando nuevos servicios. Incrementar la facturación y cartera de clientes. Implementar normas ISO 9000

② Alta Inflación y traslado de aumento de costos a tarifas. Fue un muy buen año, mantuvimos nuestros clientes y vamos a cerrar con más de un 20% de clientes nuevos. Trabajamos intensamente con el "sinceramiento fiscal" y creemos que seguiremos recibiendo innumerable cantidad de consultas.

③ Desde el punto de vista comercial, todas las que impulsen reformas fiscales. Para seguir creciendo, las que ayuden a las PyMEs a través de financiamiento a tasas económicas o a través de incentivos por incrementos de nómina.



Gonzalo Urien Berri
Managing Partner

MAZARS - ESTUDIO URIEN & ASOC.

① Las expectativas son positivas. En el plano internacional nuestro objetivo es aprovechar la infraestructura para agilizar las inversiones. Lanzamos "USDesk" y "ChinaDesk" como vehículos que nos permitan canalizar las inversiones americanas y asiáticas. Continuaremos priorizando nuestra inserción en los sectores de la economía que poseen alto potencial de crecimiento.

② La alta inflación continúa siendo el principal obstáculo. Con una economía en recesión la prioridad ha sido acompañar a nuestros clientes. El balance es positivo por la incorporación de nuevos clientes y el lanzamiento de las estructuras.

③ Todas las que apunten a reducir la inflación, generen estabilidad y favorezcan la inversión contribuirán al desarrollo del país y el sector.



Santiago Mignone
Socio a cargo

PWC ARGENTINA

Empleados: aprox. 2000

① Estamos proyectando un 2017 con una fuerte recuperación en consultoría, como respuesta de las empresas a necesidades de inversión y redimensionamiento. Estamos fortaleciendo nuestros

equipos de trabajo. Estamos trabajando en el área de digitalización, identidad digital, inteligencia comercial y redes sociales. Vemos un fuerte regreso de las empresas argentinas a los mercados financieros internacionales. Otro sector es Gobierno, en lo relacionado a tableros de control, modernización de procesos, digitalización, incremento de productividad y acercamiento al ciudadano.

② El principal obstáculo la inflación. Hemos realizado grandes esfuerzos para retener a nuestros talentos. Otro obstáculo ha sido el sistema impositivo, que debe ser reconfigurado. El balance del año fue muy bueno, habiendo incorporado a nuevos clientes. 2016 termina habiendo cumplido nuestro presupuesto.

③ El Gobierno está avanzando en la dirección correcta. Trabaja en el sinceramiento de las variables económicas, el reajuste de precios, el ataque a la inflación, el acercamiento a los países desarrollados y establece metas para el equilibrio fiscal. También en lo relacionado con la reducción de normas regulatorias. En los próximos años será necesaria una discusión para la reforma fiscal y la productividad laboral.



Ricardo E. Riveiro
Socio Fundador

RIVEIRO Y ASOCIADOS CONTADORES PÚBLICOS - CONSULTORES

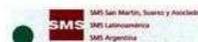
Empleados: 33

① Las expectativas son muy interesantes, ya hemos tenido conversaciones con empresas del exterior que

han iniciado las primeras averiguaciones para radicarse en el país, y con inversores argentinos.

② La herencia recibida ha sido muy pesada y cuando los problemas son graves de base, hay que solucionarlos en primer lugar, lo cual lleva mucho presupuesto, energías y pensamiento creativo, e imaginar revolucionariamente el mediano y largo plazo.

③ El "sinceramiento fiscal" ayudará a transparentar la economía. Reducir la presión tributaria es importante, suprimir impuestos distorsivos, permitir el ajuste por inflación fiscal, evaluar regímenes de retención y percepción del Estado y ensanchar la base de recaudación.



Pablo San Martín
Socio director

SMS - SAN MARTIN, SUAREZ Y ASOCIADOS

Empleados: 190

① Estamos preparados para iniciar un nuevo ciclo de crecimiento por lo que estamos trabajando en un plan estratégico que involucra un crecimiento en infraestructura física, incorporación de tecnología, desarrollo de productos y un programa de atracción y retención de talentos.

② El principal obstáculo fue que no se verificaron los pronósticos. Nos encontramos con una situación recesiva con contracción de la actividad y dificultades por los altos niveles de inflación.

③ Aplicar criterios de administración racional tomando en cuenta la totalidad de las variables, como ocurrió este año. Las correcciones, y la prueba y error no permiten

ejecutar los planes. La mejora de la infraestructura es imperiosa.

Economía y Finanzas



Mariana Camino
Presidenta

ABECEB

Empleados: 60

Inv. (p) 2017: \$ 2,5 millones

- 1) Nuestros proyectos se organizan en tres ejes: fortalecer la alianza con una de las principales empresas de consultoría de Chile; el lanzamiento de una plataforma de servicios digital; y el desarrollo de nuevos negocios.
- 2) 2016 fue un año de transición que determinó un giro de 180° en la política económica y que generó un impacto directo en nuestros clientes. El balance es positivo porque generó nuevos proyectos y crecimiento. Invertimos en tecnologías de proceso y producción y ampliamos nuestra capacidad en lo profesional y en el ámbito de trabajo y atención.
- 3) Las que están en línea con las que estimulan el crecimiento de la economía: mayor previsibilidad fiscal, reglas de juego claras y marcos regulatorios previsibles, claridad en los precios relativos e integración.



Nelson Perez Alonso
Presidente

CLAVES INFORMACIÓN COMPETITIVA

Empleados: 20

Inv. (p) 2017: US\$ 1 millón

- 1) Desarrollo de Inteligencia Artificial, Cognitive Computing y Diálogos de Voz integrados con la mayor base de indicadores, informes sectoriales y bases de datos de empresas.
- 2) El pesimismo de algunos empresarios locales y la caída del consumo.
- 3) Mayor apertura economista y promoción de inversiones



Santiago Paz
Presidente

ECOLATINA

Empleados: 20

- 1) La recuperación de la economía, la puesta en marcha de inversiones y el desarrollo de grandes proyectos impulsados por el sector

público auguran un buen año. El posicionamiento de Ecolatina en el mercado local y regional, su trayectoria y la conformación de un equipo de profesionales que combinan experiencia y juventud permiten visualizar un excelente año.

- 2) Ha sido un año complejo, signado por el recambio de autoridades y la implementación de medidas de ajuste para corregir los desequilibrios heredados. La recesión, la aceleración de la inflación y el estiramiento de la cadena de pagos han impactado en la mayoría de las empresas con las que trabajamos, lo cual acotó la posibilidad de expandir la provisión de consultoría.
- 3) Insertar a la Argentina en un sendero de crecimiento sostenido es clave para potenciar las oportunidades de inversión y de negocios de las empresas. Si el gobierno de Macri logra en su mandato explotar el potencial productivo de nuestro país, las condiciones para brindar consultoría serán óptimas.



Miguel A. Kiguel
Director Ejecutivo

ECONVIEWS

Empleados: 6

- 1) 2017 será el primero de un ciclo de varios años de crecimiento. La recuperación de la actividad estará basada en cambios estructurales que tendrán impacto de largo plazo. El principal desafío es acompañar a los clientes en la evaluación e implementación de proyectos de inversión.
- 2) En nuestra actividad no hemos enfrentado grandes obstáculos este año, el balance fue muy positivo.
- 3) Nuestro sector es competitivo internacionalmente y la competencia entre colegas asegura un buen funcionamiento del mercado. No tenemos requisitos específicos. En la medida en que el país siga normalizándose, mejoren las condiciones de crédito y la estabilidad macro impulse las inversiones llegaremos a una posición de ganar-ganar.



Eduardo C. Blasco
Director Ejecutivo

MAXINVER CONSULTORES EN FINANZAS

Empleados: 9

- 1) Las expectativas son muy positivas apalancadas en el desarrollo de nuevos productos de inversión

orientados al segmento institucional. Vemos un crecimiento en la cantidad y volumen de las carteras bajo administración.

- 2) El año no revistió mayores obstáculos, fue muy positivo. La resolución del juicio con los *holdouts*, sumado a políticas que buscan favorecer la previsibilidad y estabilidad, dan un mayor impulso a la hora de invertir en activos financieros. Vemos en el blanqueo una oportunidad adicional, el cual creemos le dará mayor volumen transaccional a los mercados.
- 3) Deben desarrollarse mecanismos bajo los cuales los tiempos y costos para llevar adelante proyectos de inversión se reduzcan. Un mayor dinamismo en el marco institucional podrá canalizar las demandas para consolidar el crecimiento.

Gestión



Sergio Kaufman
Presidente de Argentina y la región Sudamérica Hispana

ACCENTURE

Empleados: 7700

- 1) Accenture se caracteriza por el talento, la innovación y la diversidad. La Argentina es reconocida por el alto

nivel de educación y competitividad. Avanzamos en la creación de nuevos empleos, con foco en la innovación en un momento en que los negocios encaran sus procesos de transformación digital.

② El mundo se está transformando para globalizar los servicios, y la Argentina supo aprovechar la oportunidad. Uno de los grandes desafíos es que la educación y el conocimiento se trasformen en algo deseado, aspiracional. El balance es positivo.

③ La educación es el motor de la innovación para un camino de desarrollo. Un país que no tiene al conocimiento como un valor fundamental en algún punto reduce la discusión a los costos, al tipo de cambio, a las barreras arancelarias. La discusión del futuro es mucho más rica que eso.

BAIN & COMPANY



Federico L. Eisner
Socio

BAIN & COMPANY

① Las proyecciones son positivas, dada la apertura económica que propone el gobierno y las nuevas oportunidades en varias industrias. Los proyectos de estrategia, mejora operacional, organización y M&A son el principal foco de nuestro trabajo. Con las expectativas de crecimiento, apertura e inversión, muchas compañías deciden revisar su estrategia y mejorar sus operaciones, presentando una gran oportunidad.

② El negocio de consultoría estratégica anticipa las inversiones del sector privado, y ya vemos impacto positivo: mayor interés de

multinacionales por revisar la estrategia local; mayor interés de empresarios locales por actualizar su estrategia y operaciones; mayor interés de fondos privados; y un gobierno buscando apoyo estratégico.

③ Muchas de las medidas que se están tomando buscan el crecimiento económico y desarrollo de las industrias. Mientras la economía dé señales de crecimiento y se recupere el interés de las empresas en sus operaciones locales, crecerán las oportunidades. El nuevo ciclo traerá desafíos para las empresas: repensar su estrategia de crecimiento ante un ciclo expansivo, mejorar su productividad, costos y capex, y rediseñar su organización.

estrategia



Diego Vázquez
Socio Fundador

ESTRATEGIA

① Pretendemos incrementar la cantidad de proyectos, base de clientes y nuestra participación en el mercado, mientras seguimos fortaleciendo nuestro posicionamiento y reconocimiento. Continuaremos invirtiendo en mejores prácticas, sin alianzas con marcas que puedan sesgar nuestras recomendaciones.

② Estamos completando el 11° año de operación con excelentes resultados a nivel proyectos, clientes e ingresos. Completamos más de 250 proyectos. Los principales obstáculos son el incremento de costos, la pérdida de productividad, las presiones impositivas y las dificultades de financiamiento.

③ La asignación de beneficios para la realización de

inversiones, una mayor flexibilidad en las exigencias de las condiciones de trabajo y una reducción de la presión impositiva impulsarían el desarrollo del sector.

KORN FERRY



Rodrigo Araujo
Office Managing Director Arg.

KORN FERRY

Empleados: 90

① Las expectativas para el 2017 son positivas y será un año en el que continuaremos con nuestro compromiso. Los cambios suponen mejoramiento en cuestiones como clima de negocios, inversiones y empleo. Ordenar y hacer previsible las variables de competitividad de la economía, crecimiento del nivel de inversión y reducir la inflación serán la clave, para materializar un crecimiento sustentable en los próximos años.

② La incertidumbre de principio de año generó un freno en el crecimiento del mercado laboral. Pero fue una palanca para generar otras oportunidades de negocios. La integración de los negocios de Korn Ferry y Hay Group, más Futurestep, nos ha posibilitado ofrecer a nuestros clientes una mayor amplitud y calidad de nuestros servicios.

③ Nuestro sector de negocio está directamente impulsado por el nivel de actividad económica. Por esto, cualquier iniciativa y política para reducir la incertidumbre, mejorar la previsibilidad, mejorar la rentabilidad, y lograr que el mercado reaccione y reactive su actividad económica y de inversión, impacta en el crecimiento sustentable del negocio.

Paradigm



Luis Bendersky
Socio director

PARADIGMA SOCIEDAD DE SOLUCIONES

Empleados: 230

Fact. (e) '16: \$ 163 millones.
Inv. (p) 2017: \$ 10 millones.

① Esperamos para 2017 seguir reafirmando nuestro posicionamiento en servicios de alto impacto para el negocio, agregando valor en grandes proyectos de transformación organizacional y operacional, en el desarrollo de nuevos negocios e innovación tecnológica y en la optimización de resultados.

② El balance es positivo, continuamos desarrollando actividad fuera de la Argentina y hemos potenciado nuestra expansión en Latinoamérica. Seguimos privilegiando la calidad de servicio con nuevas prácticas y apostando fuertemente a la satisfacción de los clientes.

③ Debemos trabajar en la definición de qué país queremos en el mediano y largo plazo. Debemos alinear políticas e incentivos para fomentar el desarrollo educativo en las competencias más demanda, perfeccionar el control del empleo informal y evitar cargar impositivamente al trabajo formal.

Headhunting

BACKER WURZEL & PARTNERS



Ricardo Backer
Socio fundador

BACKER WURZEL AND

PARTNERS – ALTO PARTNERS EXECUTIVE SEARCH WORLDWIDE

Empleados: 15

Fact. (e) 2016: \$ 15 millones
Fact. (p) 2017: \$ 20 millones

① El positivo clima de negocios aceleró la toma de decisiones y traerá inversión. Anticipamos que traerá demanda de ejecutivos y pondrá tensiones en el equipo de dirección, que, con el aumento de la competencia, promoverá la demanda de nuestros servicios de mejora de la eficacia.

② El primer semestre fue un poco más bajo, pero ya el segundo muestra fuerte recuperación.

③ Dejar trabajar a los empresarios

EgonZehnder



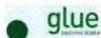
Marcelo Grimoldi
Presidente

EGON ZEHNDER

① Estamos trabajando con nuestras empresas cliente en aumentar la diversidad de género en la alta gerencia y en los directorios. Nos encontramos en una creciente búsqueda de ejecutivos con perfiles "líderes innovadores".

② El balance ha sido extremadamente positivo, no sólo por los números, sino por haber liderado el mercado de búsquedas de alto nivel. También colaboramos en forma gratuita con numerosas búsquedas para el sector público, con la finalidad de fortalecer los cuadros gerenciales.

③ Lo mejor que puede hacer el sector público es gestionar bien el país. Eso aumentaría el atractivo de la Argentina para ser considerada un centro donde basar operaciones regionales.



Brenda Barán
Socia Directora

GLUE EXECUTIVE SEARCH

Empleados: 21

Fact. (e) 2016: \$ 11 millones

Fact. (p) 2017: \$ 14 millones

Inv. (p) 2016: \$ 1 millón

① Desde Glue somos muy positivos respecto de 2017. Será un año en el cual se concretarán proyectos e inversiones haciendo que el mercado laboral gane más velocidad. Proyectamos continuar creciendo.

② Las principales dificultades fueron la presión fiscal y la caída del consumo. Aun así, el balance es positivo. Se proyecta un escenario de crecimiento y vemos una mayor voluntad para hacer cosas a medida que se ajustan las variables.

③ Las que estimulen y den soporte a las firmas argentinas para que desarrollen mercados internacionales; una ley para la PyME que promueva beneficios laborales e impositivos. Para las multinacionales sería clave considerar acciones en pos de promover la seguridad jurídica y colaborar en el desarrollo de sectores con potencial; y repensar estrategias en la región.



Pablo Sartan
Socio Fundador

HUMANBRAND

Empleados: 8

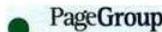
Fact. (e) 2016: \$ 8,5 millones

Fact. (p) 2017: \$ 11 millones

① Somos optimistas y esperamos que termine de consolidarse la reactivación del mercado de empleo. La apertura de la economía nos permite pensar que las empresas estarán frente a una oportunidad única para reforzar su capital humano.

② El año empezó con buenos proyectos y con expectativas de reactivación. Sin embargo, el contexto socio-político no acompañó tal cual lo estábamos esperando. En cuanto a las búsquedas, en su mayoría fueron para satisfacer necesidades inmediatas. Esperamos que el aumento del nivel de actividad que pronostican los economistas pueda facilitar la toma de decisión.

③ Hay una decisión de las empresas de mantener los equipos y una intención de incorporar talento. El reacomodamiento de las variables macroeconómicas y los planes de incentivar el ingreso de inversiones serán cruciales para la creación genuina de empleo.



Miguel Carugati
Director Ejecutivo

PAGEGROUP

Empleados: 70

① Van a continuar los desafíos de gestionar una empresa en un contexto cambiante como el local. Nuestro pilar continuará siendo la optimización de la calidad de servicio a nuestros clientes, invirtiendo en nuestra estructura, procesos y tecnologías.

② 2016 cierra con un balance positivo, logramos seguir consolidando el posicionamiento de las 4 marcas. Ampliamos la cartera de clientes, superamos nuestro plan de expansión y crecimos en estructura. El principal obstáculo fue poder recomodar la estructura interna a los sectores y a las necesidades de los clientes.

③ La Argentina requiere de políticas para atacar la inflación, brindar mayores condiciones de seguridad y estabilidad jurídica, estableciendo las reglas de juego. Estas medidas volverían al país más atractivo para inversiones. La reactivación de proyectos de obra pública e infraestructura con mayores inversiones en las áreas de energía y educación.



Edgar Medinaceli
Managing Director

RUSSELL REYNOLDS ASSOCIATES

① Tenemos una visión optimista sobre el panorama de los negocios en Argentina para los próximos años. El país crecerá a tasas de entre 3 y 4,5% y recibirá volúmenes crecientes de inversión extranjera. Será un proceso paulatino, pero que impactará positivamente en nuestro negocio. Estamos proyectando un crecimiento de nuestra estructura que acompañe la demanda.

② Si bien el ambiente de negocios mejoró radicalmente, el enfriamiento de la economía y la inflación impactaron negativamente en la demanda de ejecutivos durante el 1° semestre. Desde julio observamos una mejora sostenida de las condiciones de mercado. El año terminará con un impulso positivo y leve mejora.

③ Las políticas que favorezcan la inversión y que incentiven el desarrollo de nuevas áreas de negocios son siempre favorables. Esto incluye reglas claras y estables, estabilidad macro y programas de desarrollo sectorial.



Eduardo Suarez Battán
Socio y Director General

SUAREZ BATTÁN & ASOCIADOS

Empleados: 7

Fact. (e) 2016: \$ 9 millones

Fact. (p) 2017: \$ 12 millones

① Este nuevo gobierno nos está conduciendo a ser un país "normal", que quiere hacer las cosas bien y con la mayor honestidad y profesionalismo. Esto está generando un ambiente de negocios con mucho optimismo. Habrá un resurgimiento de "la guerra por el talento".

② El 2016 ha sido un año muy positivo. Hay todavía un cierto escepticismo en el empresariado local pero todos miran a 2017 con mucho optimismo. Tuvimos más búsquedas y empezamos a tener más dificultad de encontrar talento idóneo.

③ Nuestros clientes, las empresas, invertirán y crecerán pero requieren que se siga bajando la inflación. Aumentar el gasto en infraestructura impactará positivamente en la competitividad. Reducir el gasto público y la carga impositiva. Seguir dando señales de estabilidad, previsibilidad y buena gestión de lo público.

40 MILLAR
YEARS SEARCHING FOR TALENT
MAKS | BUSCANDO TALENTO



Cristina Bomchil
Directora General

VALUAR ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Empleados: 12

- 1 El clima de negocios ha mejorado y aunque aún no se ha producido la reactivación, existe un clima de negocios y de expectativas. Nuestros proyectos: adquirimos oficinas en Palermo, incorporaremos nuevos profesionales, afianzaremos la operación en Chile, seguiremos incorporando herramientas tecnológicas, y lanzaremos la unidad de negocios de Liderazgo.
- 2 El balance es muy positivo. Nuestros clientes encarraron proyectos demorados. Notamos un fuerte repunte en Energía y continuó creciendo Tecnología. Los obstáculos están relacionados a un clima todavía de incertidumbre, la inflación dificultó las negociaciones.
- 3 Las hasta ahora postergadas: mayor flexibilidad laboral, reordenamiento del sistema impositivo distorsivo y enmarañado. Las políticas que contribuyan a darle estabilidad a la moneda.

WALLCHASE



Juan Manuel Cueto
Managing Partner

WALL CHASE PARTNERS

Empleados: 40

- 1 Para el inicio planeamos

un crecimiento en la operación en Argentina, la apertura de nuevos mercados y desarrollar nuevas tecnologías para incrementar los servicios actuales.

- 2 Fue un año que requirió esfuerzo para cerrar negocios, debido a los largos plazos de las empresas a la hora de tomar decisiones. Hubo oportunidades de recuperar mercado y fortalecer sus estructuras.
- 3 Reactivación de las inversiones y políticas de empleo.

Recursos Humanos

Adecco



David Herranz
Dir. General Latam y Argentina

ADECCO ARGENTINA

Empleados: 372

Fact. (e) '16: \$ 2500 millones
Inv. (p) 2017: \$ 250 millones

- 1 Las expectativas son altas, esperamos un rebote en la actividad económica y la normalización de la economía. Esto se producirá por el aumento del consumo y los proyectos de inversión. El aumento del PBI tendrá un impacto positivo en la demanda de trabajo.
- 2 El balance fue neutro, se sabía que sería un año de transición, sumado a la expectativa e una reactivación más temprana, lo que se postergó para 2017. Los principales obstáculos fueron el aumento de los costos, la suba de la desocupación y la caída en la demanda de los empleos.
- 3 El fomento de las inversiones, planes de infraestructura para dinamizar la economía y generar estructuras eficientes para ser más competitiva. Un plan de políticas activas de empleo y un plan de lucha contra la informalidad laboral.

ARIZMENDI



Andrés Coronato
Director - Gerente General

ARIZMENDI CÓMPUTOS

Empleados: 93

- 1 La expectativa era la de un mayor grado de negocios a nivel país, pero se vio demorado, lo que provocó un retroceso en los niveles de negocios. Seguimos con la expectativa de que la Argentina pueda despegar en los próximos meses. En Arizmendi apostamos a avanzar y estamos desarrollando nuestros productos para incursionar en Perú.
- 2 El tema inflacionario afecta el normal funcionamiento de una empresa. En conjunto con la lógica puja salarial lleva a no poder concentrar el esfuerzo para el progreso sino para el equilibrio. Estamos notando dificultad en las búsquedas para personal técnico especializado.
- 3 El estado debe encarar una reforma tributaria seria, consensuada y respetada por todos. También desde el sindicalismo se debe tener una relación fluida con los empresarios y el estado. Los actores deberán proceder con inteligencia a la altura de los cambios y necesidades del mundo de hoy.

Bayton



Ricardo Wachowicz
Presidente y Fundador

BAYTON GRUPO EMPRESARIO

Empleados: 7000

Fact. (e) '16: \$ 1380 millones
Fact. (p) '17: \$ 1790 millones

- 1 Para nuestra organización es una oportunidad de replantear estrategias, para proyectar a mediano y largo plazo pero de manera positiva. La idea es aumentar la inversión estratégicamente para optimizar los resultados y continuar creciendo.
- 2 El 2016 fue un año de incertidumbre por los cambios que genera una nueva administración en el país. Somos positivos en que las medidas que se van tomando sean efectivas y logren reactivación de la economía para así volver a la senda del crecimiento del empleo.
- 3 Seguir profundizando la lucha contra el trabajo infantil nos dará a mediano y largo plazo la reducción del trabajo informal y la inserción al empleo formal de sectores con falencias.

GhidiniRodil
Humanos con recursos



Matías Ghidini
General Manager

GHIDINI RODIL

Empleados: 40

Fact.(e) 2016: \$ 30 millones

Fact. (p) 2017: \$ 45 millones

- 1 2016 y 2015 fueron años de fuerte crecimiento. En 2017 esta tendencia se acentuará, impulsada por la esperada recuperación del PBI. Seguiremos apostando a la región: consolidando nuestra operación en Brasil y explorando nuevas opciones en Latinoamérica. Continuaremos desarrollando el liderazgo de IT Profile, nuestra división especializada.
- 2 Las principales complicaciones resultaron las contramarchas en la economía local, que generaron incertidumbre al momento de decidir las incorporaciones.

Fue un año de demanda laboral ejecutiva estable, de nicho y específica. Repetimos nuestro crecimiento y aumentamos nuestra facturación por encima de los valores de la inflación anual.

- 3 Todas aquellas políticas que impulsen la reactivación económica: baja de la inflación, incentivo a las inversiones, crédito a las PyMEs, flexibilización laboral.

H&A Hidalgo & Asociados



Manuel Rossi
CEO

HIDALGO & ASOC.

Empleados: 70

- 1 El 2017 se presenta como un año incierto que, si bien se siente más optimista, deberíamos evidenciar algunos cambios para que las empresas vuelvan a confiar e invertir. Si la administración logra sus objetivos de bajar la inflación y reactivar la economía, será un año de un notable crecimiento. Continuaremos desarrollando proyectos integrales, de las redes internacionales y festejaremos nuestros primeros 30 años.
- 2 Detectamos mucha cautela de las empresas a la hora de tomar decisiones. Hubo freno de proyectos de inversión y no hubo crecimiento genuino del empleo. La inflación y el aumento del costo laboral siguen siendo factores críticos a la hora de pensar en invertir. Dentro de nuestra empresa, dada la diversificación de negocios, no sentimos con tanta fuerza esta etapa de transición.
- 3 Todo proyecto de reactivación de la economía beneficiará a nuestro negocio y al país. Se tendrán que bajar las tasas de interés pero no dejar de atender la

inflación. El gobierno deberá mostrar cambios más sólidos para ganar la confianza de los inversores.



Magdalena Aguilar
CEO

MAC TALENTO – DESARROLLO HUMANO

- 1 Mantener nuestra visión y el compromiso de ser socios estratégicos de nuestros clientes, brindándoles servicios personalizados, contribuyendo en el desarrollo del talento. Buscamos crecer a nivel local, regional e internacional. Evaluamos alianzas. Estamos en el desarrollo de una unidad de negocio internacional para procesos de *executive search*.
- 2 El 2016 fue un muy buen año, no encontramos grandes obstáculos para cumplir con el plan estratégico planteado. El cambio político fue un impulso positivo. Mediante el desarrollo de herramientas de alta tecnología nos hemos consolidado en Executive Search. También fue muy fuerte la inversión en desarrollo de talentos.
- 3 Toda acción que tenga en cuenta al sector contribuye al desarrollo.



Alfredo Fagalde
Director General

MANPOWERGROUP ARGENTINA

Empleados: 475

Fact. (e) '16: \$ 2738 millones

- 1 Presentamos nuestro 10° Reporte de Sustentabilidad, que refleja nuestro compromiso en la gestión responsable del negocio. Esperamos seguir por este camino, y continuar posicionándonos como compañía líder en el desarrollo de soluciones innovadoras que abordan todo el ciclo de vida del capital humano.
- 2 De acuerdo a nuestra Encuesta de Expectativas de Empleo, este año el mercado laboral no mostró signos de recuperación. Más allá de esto, el *portfolio* de servicios de nuestra organización nos permitió sostener una buena dinámica de negocios; continuamos implementando diferentes procesos para mejorar la productividad y calidad.
- 3 Todas las que resulten útiles para incentivar la confianza y la inversión en nuestro país crean condiciones para el crecimiento del empleo y darán impulso al sector, al igual que las que ayuden a disminuir el empleo informal.

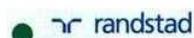


Cecilia Giordano
Directora General

MERCER

Empleados: 60

- 1 Tenemos mucha expectativa en la reactivación de proyectos de transformación que tengan impactos en a nivel organizativo, ya sea por M&A, expansión, desarrollo de nuevos productos y/o servicios y su impacto en capital humano.
- 2 Logramos superar nuestros presupuestos de *revenues* y *target* de rentabilidad. El balance es bueno. Tenemos mucha expectativa en el crecimiento del próximo año.
- 3 Las políticas públicas deben dar un marco de credibilidad y confiabilidad de seguridad a las inversiones para que se dé el impacto en el desarrollo del talento, servicios y productos.



Andrea Avila
CEO para Argentina y Uruguay

RANDSTAD ARGENTINA

Empleados: 320

- 1 Randstad ha logrado alcanzar un importante crecimiento durante los últimos años. Nuestros recursos estarán focalizados en captar la demanda de las empresas que están reafirmando sus planes de inversión. Continuaremos apoyando este incipiente clima de optimismo, proveyendo cada vez más efectivas soluciones de RR.HH...
- 2 El inicio de año marcó su pico máximo de la mano de la confianza puesta en el cambio de ciclo político. Con el correr de los meses esa expectativa mostró un descalce con la realidad. En el medio, debimos afrontar una tóxica combinación de alta inflación y decrecimiento de la economía. En términos de negocio, estaremos cerrando un año con crecimiento de dos dígitos, una mejora de nuestro *share* y metas cumplidas.
- 3 Nuestro país tiene muchas asignaturas pendientes, principalmente en lo social, la pobreza y el desempleo. Estamos convencidos que en el combate con la economía informal, el trabajo no registrado y el desempleo está la llave de la resolución de gran parte de los problemas más complejos. Estos son los más complejos desafíos que deberá afrontar esta administración.

Tecnología



Carlos Abril
CEO Argentina, Colombia, Uruguay & Perú

ATOS ARGENTINA

Empleados: 840

Inv. (p) 2017: US\$ 5 millones

- 1 Tenemos una gran expectativa por la recuperación de la economía y las inversiones del sector público. El privado está actualizando sus plataformas tecnológicas y estaremos en fase de ejecución de proyectos. El Gobierno está comenzando un fuerte programa de actualización tecnológica. Nuestro *portafolio* de Gobierno Digital va a ser un *player* fundamental.
- 2 Las mayores dificultades pasaron por el impacto de la inflación y evitar la caída de los salarios de bolsillo. La pauta de inflación prevista fue superada y tuvimos que replantear una serie de gastos y postergar inversiones. La situación parece mucho más clara en este semestre.
- 3 En el rubro de servicios tecnológicos, hay dos temas cruciales. El primero: poner en marcha políticas educativas que fomenten el desarrollo de profesionales en sistemas. El otro punto está relacionado con las demandas laborales y los criterios que utiliza la justicia laboral.



Sandra Morteo
CEO

CAPGEMINI

Empleados: +500

① Las expectativas son favorables. El contar con indicadores oficiales nos facilita la comunicación con casa matriz y facilita la explicación de resultados y planes. Estaremos focalizados en escuchar a nuestros clientes, entendiendo su negocio y sus desafíos, y brindando soluciones. Estamos ampliando nuestro ecosistema de *partners* para expandir nuestro *portfolio*.

② Fue un año complejo, marcado por pocos proyectos de relevancia y una alta competencia en precios. Nos encontramos con más proyectos cancelados o suspendidos. La inflación, el aumento del costo salarial, no poder trasladarlo y la pérdida de competitividad fueron el principal desafío.

③ Políticas que apunten a brindarnos condiciones de competitividad semejantes a las de otros países. Por ejemplo, acuerdos impositivos para evitar doble tributación; y continuar con políticas que impulsen y promuevan la capacitación y el desarrollo de recursos técnicos.



Arnaldo G. Castro
Presidente

CIDICOM
SOLUCIONES

Empleados: 45

Fact. (e) 2016: \$ 65 millones

Fact. (p) 2017: \$ 87 millones

① Nuestra empresa tiene muy buenas expectativas basadas en un proceso de crecimiento interno. Nuestros principales proyectos para el 2017 están sobre los servicios del *datacenter*, DCIM, virtualización e hiperconvergencia.

② Debido a la coyuntura, el mercado tomó una posición expectante. Esta situación motivó el replanteo de nuevos proyectos e inversiones con cierta demora en la toma de decisiones que se está empezando a revertir. Mantuvimos el crecimiento y estamos sincerando los datos de la economía, lo que permite tomar mejores decisiones de inversión en el mediano y largo plazo.

③ Las mismas que afectan a otros sectores como pautas claras de comercio basadas en un respaldo jurídico serio. Una reforma educativa impulsando la enseñanza en ciencias exactas.



Marcelo Weinbinder
CEO

EVERIS ARGENTINA

Empleados: 500.

① Tenemos expectativas muy positivas. Esperamos acompañar a nuestros clientes en el lanzamiento de proyectos que han sido postergados. Continuaremos presentando soluciones de *software* para Energía, Salud y Sector Público, y potenciando nuestros servicios profesionales con orientación específica en Telcos y Entidades Financieras.

② Incrementamos nuestro volumen de negocio por encima del 30%. El incre-

mento de costos laborales fue uno de los principales obstáculos. Prevemos que siga durante 2017, aunque esperamos un nivel menor.

③ Consideramos vital mantener y ampliar el alcance de la Ley de Promoción de *Software*. También iniciativas en educación, articulando programas desde ámbitos público y privado para potenciar y mejorar la educación y el desarrollo de conocimientos técnicos.



Diego Lozano
Chief Sales Officer

GA (GRUPO ASSA)

Empleados: 1400

① El objetivo de gA para 2017 es continuar ofreciendo valor como empresa del conocimiento en proyectos de transformación digital. Vemos a la Argentina como un mercado demandante de proyectos transformadores. Cada vez será más necesaria una visión que ayude a los clientes a ganar eficiencia operacional.

② 2016 ha sido un año de consolidación y finalización de proyectos multianuales. Esos clientes han comenzado a explorar distintas formas de digitalizar procesos productivos. Esto debería escalar en el siguiente ejercicio a verdaderos programas transformacionales.

③ Las políticas públicas del Plan Productivo Nacional son un factor decisivo. La generación de empleo de calidad y la capacitación impulsando a los jóvenes a carreras en IT, ingeniería y matemática garantizará un futuro donde todos ganan. Potenciar leyes para crear ecosistemas de empresas con talento de exportación y

el trabajo entre sector público y privado darán impulso al sector.



Verónica Martínez
Presidente

GRUPO DATCO

Empleados: 610

Fact. (e) '16: US\$ 120 millones

Facturación (p) 2017:

US\$ 140 millones

① Invertimos en una plataforma de negocios en la nube basada en soluciones por nichos. Estamos por lanzar una solución de salud Apto.bio. También Salas Virtuales y Microcanales, que se integran a nuestro *portfolio* basado en las 4 plataformas sobre las que nos especializamos: SAP, Oracle, IBM y Microsoft.

② La incertidumbre, la alta inflación y una actividad económica en transformación, que implicó desactivar los modelos anteriores sin lograr que despegaran los nuevos, hicieron que resulte muy complejo sostener la tasa de actividad. El principal escollo es la falta de confianza de los argentinos en su capacidad.

③ El Gobierno tiene grandes desafíos en términos de restablecer el principio de orden y derecho, previsibilidad y razonabilidad. También mejorar la equidad impositiva.



Roberto Alexander
Presidente y Gerente General

IBM ARGENTINA

① La Argentina es un mercado en crecimiento y con oportunidades muy interesantes. Nuestros clientes son conscientes de los cambios que sus consumidores atraviesan y comprenden el valor que tecnologías como *analytics*, la nube, *mobile*, seguridad, y la computación cognitiva y la inteligencia artificial pueden brindar a su negocio. Acceder a servicios cognitivos de Watson en la nube abre un nuevo panorama para *startups* y desarrolladores.

② Fue un año positivo en el que pudimos afianzar nuestro proceso de transformación de negocio hacia la era cognitiva. IBM continúa realizando inversiones significativas y a largo plazo en las áreas más prometedoras de negocios para ofrecer más valor a los clientes del país.

③ La clave está en la colaboración entre diferentes actores de la sociedad para mejorar la calidad de vida de las personas, por eso trabajamos en conjunto con empresas, organizaciones, universidades, gobiernos, para mejorar los servicios y transformar las industrias, las ciudades y los negocios.



Ricardo Viaggio
Presidente

INDRA

Empleados: 1000

① Definimos un conjunto de líneas estratégicas: prioridad a nuestra cartera de productos propios y servicios avanzados de alto valor añadido, y el desarrollo de nuestra división digital, Minsait.

② El año que termina fue positivo en términos de con-