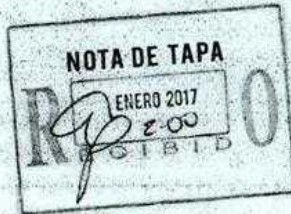


LA BATALLA DEL SECOND TIER

Argentina - 12/01/2017 - Apertura - Pág. 38,39



LA BATALLA DEL SECOND TIER

POR DEBAJO DE LAS BIG FOUR, LAS AUDITORAS DE LA SIGUIENTE FRANJA DEL MERCADO TAMBIÉN VIERON CRECER SUS NÚMEROS POR EL BLANQUEO Y EL CAMBIO DE ESCENARIO FINANCIERO. A QUÉ APUESTAN BDO, CROWE HORWATH, GRANT THORNTON, LISICKI LITVIN, PKF Y SMS.

Detrás del mundo *Big Four*, existen firmas que pelean por tomar parte del mercado argentino. Algunas, con escala internacional (pertenecen a redes globales). Otras, sólo locales. Todas buscan capturar compañías de escala media, nicho, últimamente, atacado por las grandes. También, exploran el Interior con correspondencias y oficinas propias. Y dicen haber recibido con más trabajo la llegada del blanqueo.

En 2016, BDO vio crecer su negocio 13 por ciento –con inflación discriminada– y el área de impuestos, dicen en la firma, se impulsó un 19 por ciento, aumento apalancado por el blanqueo de capitales. “Hubo mucha gente trabajando mucho tiempo. Y el grueso son horas de socios. Estuvimos muy activos, tanto en la difusión como en el nivel de trabajo”, explica Sergio Crivelli, socio Director de la firma, que, según proyecta el ejecutivo, crecerá 15 por ciento este año. El *fee* horario de un socio, en firmas del segundo escalón, ronda los \$ 3000, contra los \$ 800 que promedia la hora de un profesional de mandos medios, indican fuentes del mercado.

Agenda apretada tuvo –y tiene– César Litvin, socio CEO del estudio Lisicki, Litvin & Asociados. Tributarista, trabajó cerca del Gobierno en la confección del blanqueo. “Se sumaron muchos clientes para el sinceramiento fiscal”, dice. Informa que el área de impuestos de su firma, en 2016, creció 33 por ciento, en términos reales, y aguarda un incremento de 25 por ciento para este año en ese segmento.

Litvin explica que su trabajo en el tema, que lo llevó a incorporar a 20 profesionales para su equipo de *Tax*, va más allá de entender qué cantidad de dinero tiene el cliente. “El *post* blanqueo requiere un plan fiscal inteligente”, indica. A nivel total, en horas trabajadas, registró 136.000 en 2015 y casi 148.000 durante el año pasado.

Arnaldo Hasenclever, *Managing partner* de Grant Thornton, notó cómo las fusiones y adquisiciones tomaron envión en 2016. El ejecutivo, en consecuencia, multiplica por 10 la cantidad de *due diligences* respecto a los 12 meses previos. “Es una gran cantidad. Lo que tuvimos en un año, hoy, lo tenemos en un mes. Por ahora, son continuaciones. Pero hubo mucho, sobre todo a principios del año pasado”, detalla. La compañía facturó US\$ 14 millones en 2016, creció 5 por ciento y aguarda duplicar ese número en 2017.

“Estaba parado”, recuerda Osvaldo Casalanguida, CEO de Crowe Horwath, cuando habla del movimiento en el área de M&A. Pero actualiza. “En los últimos tres, cuatro meses, ya estábamos haciendo dos *due diligences*. Este año, ese negocio se moverá”. La firma hasta bautizó al servicio: “Cómo vestir a la novia”. La propia Crowe Horwath estudio de compras: adquirió al estudio Bértora –con *expertise* en auditoría, consultoría e impuestos, de más de 45 años de existencia–, que, desde el 1° de enero, es parte de esa red.

En BDO, acompañaron al Grupo Inversor Petroquímica SL (GIP) –liderado por las familias Sielecki y Werthein– en la compra del 50 por ciento del paquete accionario de Ciesa, la dueña de Transportadora Gas del Sur (TGS), por US\$ 240 millones. “Estamos trabajando con los nuevos accionistas porque son nuestros clientes”, explica Crivelli. Comenta que, además, la firma está ocupada con “otras transacciones entre compañías que están en la Argentina”, ya que “no hay muchas consultas de afuera”. Recuerda el comienzo de 2016 y compara con la segunda mitad del año: “Empezaron las consultas con mucha decisión. Pero, luego, pusieron el freno”.

Auditoría, para los estudios que luchan por hacerse de grandes clientes, se mantuvo estable a lo largo de 2016. Litvin, por ejemplo, advirtió un crecimiento, especialmente, en el segmento de entidades financieras. “Es algo relativamente nuevo para nosotros. Los fondos comunes de inversión nos solicitaron como auditores para algunos de ellos”, sostiene. Fuerte en el área de bancos es Grant Thornton, que cuenta entre sus clientes de auditoría al Deutsche Bank, Citibank, Merrill Lynch y entidades provinciales, como los bancos de Santiago del Estero, Chubut y Neuquén.

A pesar de que no es el *core* de su negocio –representa el 38 por ciento de su facturación total–, BDO notó un crecimiento de 16 por ciento en sus ingresos por auditoría. Y Crivelli habla del círculo vicioso de precios que afecta la práctica –y a los otros segmentos, también– desde hace años en la Argentina. “Si bajamos en honorarios, achicamos la rentabilidad cada vez más, que está en niveles bastante

bajos”, afirma. La diferencia en los valores, también, está dada por la cantidad de horas que un estudio debe darle a una compañía por las regulaciones que recibe de su propia casa matriz, en caso de que pertenezca a una red. “Algunas van con honorarios más bajos y tienen más rentabilidad porque dedican menos tiempo”, se explica en el sector. Por ahora, para 2017, los estudios no trasladaron más del 25 por ciento de aumento a precios. “Lo que se puede llevar a facturación es limitado. Los márgenes son, cada vez, más exigentes, competitivos”, dice Hasenclever.

TIERRA ADETRON

El Interior es tierra fértil para estudios que proponen *fees* por debajo de las *Big Four*. “Está mejorando”, dice Crivelli, de BDO, que está presente en Salta, Tucumán, Mendoza, Córdoba y Rosario. En la ciudad santafesina, cuenta con un importante cliente: Bioceres, que trabaja en su IPO. “No es una gran tendencia que empresas de allí busquen auditores internacionales. Todavía, rige mucho el nombre local”, opina Hasenclever.

Para otras, la expansión es de corto alcance. Con presencia propia en Rosario y corresponsalía en Corrientes, Litvin inauguró una oficina de 500 metros cuadrados en Tigre el año pasado. “Tiene un significado especial. Nos acercamos a Zona Norte”, explica. También de mudanza estuvo

Crowe Horwath, que trasladó sus operaciones a Parque Patricios, y dejó una oficina de representación en el centro porteño. A ese barrio, ya habían trasladado parte de su equipo BDO tres años atrás—hoy tiene 150 personas allí—y Deloitte, que, en junio del año pasado, inauguró oficinas en

EMPLEADOS

BDO: 450

CH: 450

GT: 330

L. Litvin: 229

SMS: 190

las que trabajan más de 100 colaboradores.

También cambió de espacio físico la firma PKF, que se fue de calle Esmeralda y llegó a Sarmiento, en el centro porteño, para ocupar más superficie. “Si sacamos el tema blanqueo, el año pasado fue en líneas generales difícil”, dice Marcelo Katz, socio Director de la firma, fuerte en el área de valuaciones y calificación de riesgo crediticio, práctica en la que cuenta como clientes a los bancos Nación y Provincia. Al hablar de 2017, Katz estima que, si la inflación es de 17 por ciento, el crecimiento real de la compañía rondará el 10 por ciento. Ese incremento estará dado, en mayor parte, por los servicios relacionados con valuaciones de compañías y asesoramiento financiero en emisiones, si es que el mercado local de capitales despegar.

Viajó bastante Pablo San Martín, presidente de San Martín, Suárez y Asociados (SMS) Latinoamérica, firma que nuclea a 66 oficinas distribuidas en 22 países (25 están en la Argentina). La razón, en su mayor medida, fue explicar el blanqueo en el Interior. “Hay muchísimo trabajo”, expone. San Martín aguarda meses duros: “El mayor tramo será

EN ESTE SEGMENTO, EL FEE HORARIO DE UN SOCIO RONDA LOS \$ 3000, CONTRA \$ 800 QUE PROMEDIA UN PROFESIONAL DE MANDOS MEDIOS.

en diciembre, enero y febrero”. El estudio decidió cobrar por horas. “Por un tema de relacionamiento”, dice. Añade que el 100 por ciento de los clientes fueron individuos. “Pensé que tendría más impacto en personas jurídicas”.

SMS también percibe que el futuro vendrá por el lado de la consultoría. “Es el área que más crece. En nacionales y empresas grandes”, dice San Martín. Anticipa una tendencia: el triple *bottom-line*, informe también conocido como “Triple resultado”, que se explaya sobre el área de finanzas, impacto social y sustentabilidad. “La Bolsa de Chile ya lleva un índice de sustentabilidad. Los inversores empiezan a mirar eso”, explica. La firma, continúa el ejecutivo, creció, pero la *performance* “empata la inflación”. En 2016, fusionó una firma, MRA, dedicada a una práctica que San Martín no tenía y quería desarrollar: finanzas corporativas.

Outsourcing—o tercerización de servicios—es el término que todos pronuncian con agrado. “Tiene mucho potencial. Creció muchísimo en 2016: 40 por ciento”, dice Hasenclever. “Es ahí donde la dinámica de tarifa y el retorno para firmas de nuestra categoría tienen mayores posibilidades de lucimiento”, dice Katz. La consultoría es el principal ingreso de BDO: 48 por ciento de su *mix*. Crivelli explica que es la práctica que más crece. “Se mantenía estable y, ahora, crece mucho”, comenta, por su parte, Casalánguida, de Crowe Horwath. Apunta que su firma ganó una licitación con el Gobierno porteño para una capacitación y trabaja de cerca con Microsoft. El ejecutivo, también, se ilusiona con los acuerdos con el Estado, relacionados, principalmente, con la obra pública, y financiados por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). “Son auditorías no financieras, técnicas”, explica.

Como ocurre con las *Big Four*, los estudios más chicos pelean por el capital humano. “Competimos por gente y por cliente. Y hay pleno empleo”, afirma Crivelli, quien, cuenta, se propuso un desafío: contratar a 70 nuevos empleados este año (sin contar a aquellos que se vayan por la rotación). “Falta gente calificada. Con inflación y recesión, la gente rota mucho. Las variables son muy raras. No es lo típico”, observa Hasenclever. Litvin, por su lado, tendrá una difícil faena: quiere expandir su equipo en más de 40 personas, para llegar a las 270 en 2017. “El término ‘auditor’ está denigrado. Son todos licenciados en Administración. No se supo vender la gestión del auditor”, describe un ejecutivo. San Martín agrega: “Entrar a una firma internacional está muy lejos de ser la prioridad de un graduado”. ■ A.E.