

1.- ¿Cuáles son las expectativas de su empresa para el año 2009?

2.- ¿Cómo espera su empresa terminar este año y cuáles son los

principales escollos que ha debido enfrentar en 2008?

3.- ¿Qué debería hacer el gobierno para impulsar su sector?

en la Argentina como en el resto del mundo, ha crecido considerablemente en el curso del corriente año. De todos modos preveemos un crecimiento de nuestra firma para el año 2009 del orden del 10 al 15%. Para ello es esencial que no se deteriore la economía del país y se establezca rápidamente la actual situación financiera internacional.

2. Esperamos terminar el año 2008 con un incremento en la facturación cercano al 30% y un 10% más de personal. Los principales problemas que tuvimos que enfrentar en el corriente año han sido una vez más la alta inflación y el consecuente incremento en los costos, lo que provocará seguramente un deterioro de la rentabilidad.

3. La inflación es un flagelo para cualquier empresa, por lo tanto, es importante que el gobierno se concentre en combatir la inflación. Asimismo debe generar un ambiente propicio de negocios que permita atraer y fomentar las inversiones nacionales y extranjeras, y para ello, es necesario fortalecer las instituciones, garantizar la seguridad jurídica, una planificación económica de mediano y largo plazo y, en general, trabajar conjuntamente con la oposición y los distintos sectores sociales en el diseño de políticas de estado de largo plazo que le den previsibilidad al país. Si esto se logra, el gobierno impulsará a todos los sectores.

GREAT PLACE TO WORK INSTITUTE

Razón social: Great Place to Work Institute Argentina
Facturación 2008: NA
Inversiones previstas para 2009: Ninguna
Cantidad de empleados: 15

1. Crecimiento en ventas en un 30%, dado que el mercado de consultoría en Clima Organizacional es incipiente y en etapa de franco crecimiento.

2. Este año hemos realizado fuertes inversiones en tecnología, marketing y capital humano. La crisis vivida en el país impactó negativamente en las ventas, atentando con nuestros márgenes de rentabilidad.

3. Nada en particular. Nuestro mercado acompaña de manera sensible y elásticamente la situación económica financiera de las empresas y sus planes de futuro.

GRUPO MANAGERS



Luis Riva
Presidente y CEO

Razón social: Grupo Managers
Facturación 2008: \$ 7,5 millones
Inversiones previstas para 2009: \$ 400.000
Cantidad de empleados: 80

1. Grupo Managers tiene previsto mantener un ritmo sostenido de crecimiento en la prestación de servicios profesionales, tal como ha ocurrido en los últimos siete años, consolidando tanto los servicios de gestión de cambio y re-estructuración de empresas, como otro tipo de servicios profesionales en las áreas de abastecimiento estratégico, cambio organizacional y liderazgo.

2. El año 2008 presentó un enfriamiento de la economía y de las expectativas empresarias, a partir del prolongado conflicto entre el sector agropecuario y el gobierno nacional. Si bien hay proyectos en ejecución y necesidad empresaria para los servicios de Grupo Managers, la prudencia y la postergación de actividades e inversiones dificultó un mayor crecimiento. La carga del costo laboral e impositivo no favorece tampoco la buena gestión empresarial y el ánimo de los negocios. Sin embargo las oportunidades se presentan ante la siempre intensa gestión empresarial que -más allá de las dificultades del contexto- persiste en empresas grandes, medianas y pequeñas, tanto nacionales como extranjeras.

3. Destruir y desregular la gestión y eliminar cargas impositivas absurdas como el impuesto a los créditos y débitos bancarios y otros. Y en general tener una actitud de mayor acercamiento y colaboración con el sector privado.

HEWITT ASSOCIATES



Patricio Benegas
Country manager

Razón social: Hewitt Associates S.A.
Facturación 2008: u\$s 2 millones

Inversiones previstas para 2009: Equipamiento tecnológico y capacitación de nuestros profesionales
Cantidad de empleados: 30

1. Nuestra expectativa es continuar desarrollando un negocio sustentable.

2. Esperamos terminar el año 2008 cumpliendo nuestros objetivos de negocio. Los principales escollos son la inflación y la incertidumbre del modelo económico.

3. El Gobierno debería mostrar un plan político y económico creíble, y esto no es solo para nuestro sector sino principalmente para todo el empresariado en general.

HORWATH ARGENTINA

Horwath Argentina



Osvaldo Casalanguida
CEO

Razón social: Horwath Argentina
Composición accionaria: Capitales argentinos
Cantidad de empleados: 360

1. Apuntamos al crecimiento en venta de servicios, tanto a nivel nacional como internacional.

2. Esperamos terminar con los mismos niveles de crecimiento que venimos sosteniendo. Los principales problemas, la inflación, el crecimiento de los costos laborales.

3. Debería disminuir el gasto público, debería preocuparse por la apertura de capitales del exterior y brindar seguridad jurídica confiable.

IFR



José María Gey
Director general

Razón social: IFR Sudamérica SA.
Facturación 2008: \$2.200.000
Composición accionaria: IFR Internacional.
Cantidad de empleados: 35

1. Nuestras expectativas para 2009 son continuar posicionando y desarrollando nuestra compañía en el mercado local y en la región latinoamericana, habida cuenta que desde Argentina lideramos el proyecto regional. El contexto macroeconómico local y mundial influirá, sin dudas, en la situación del país, pero igual estimamos que será un año positivo para la compañía.

2. Continuamos con nuestra tendencia de crecimiento año tras año, aunque en 2008 la situación inflacionaria, el aumento de salarios y otras situaciones coyunturales en algunas áreas de la economía han influido para que nuestros resultados (si bien positivos) hayan sido menores que los proyectados.

3. Plantear reglas claras en la economía para que los distintos actores del mercado funcionen con armonía. Las políticas claras atraen inversores, y si las compañías de nuestro sector invierten, lógicamente nuestro negocio se desarrolla.

KPMG



Alberto Schuster
Socio y director ejecutivo

Razón social: KPMG
Facturación 2008: n/d
Composición accionaria: sociedad civil de profesionales (33 socios)
Cantidad de empleados: más de 800

1. Para el año 2009 esperamos un crecimiento total en nuestra actividad del 10% en volumen de operación con un incremento total del 32% en la facturación. Esperamos que los servicios que más crezcan sean los de Advisory (impositivo, seguridad y estrategia informática, reducciones de costos, prevención del fraude y fusiones y adquisiciones) debido a la necesidad de las empresas de lograr optimizaciones y reestructuraciones a la luz del nuevo escenario post crisis financiera en los mercados globales y la consiguiente retracción del crecimiento o una franca desaceleración en la economía mundial y su probable incidencia en el nivel de actividad local.

2. Finalizaremos el año con un incremento en la facturación respecto del año anterior del 25% y un incremento en el nivel de

operación del 11%. El principal escollo que enfrentamos en 2008 fue la mayor dificultad para renegociar honorarios que nos permitieran mantener tasas de rentabilidad razonables impactadas por la diferencia entre la inflación oficial -en muchos casos base para las discusiones de honorarios, fundamentalmente aquellas con los clientes internacionales- y los requerimientos de nuestra gente para lograr incrementos de sueldos acorde con el aumento de los precios de su canasta de gastos.

3. Será importante el rumbo de estrategia macroeconómica que adopte el gobierno. Los recientes anuncios respecto de negociaciones para cancelar las deudas con los países del llamado Club de París y con los acreedores que no entraron en el canje en 2005 son medidas muy positivas para incentivar futuras inversiones en el país o facilitar a las empresas un mejor acceso a los mercados financieros internacionales que ayuden a mejorar la capacidad instalada, generar más oferta y poder mitigar las tendencias inflacionarias actuales.

Pero las consecuencias de estas acciones se verán en el mediano plazo. En el corto plazo, el gobierno debe mantener los superávits gemelos (en este sentido, las correcciones de los precios de algunos servicios públicos son indicadores positivos), apuntar a una tasa de crecimiento del producto bruto menor a la lograda en los últimos años (algunos signos de desaceleración del crecimiento ya se están notando), tratando así de evitar una espiralización de la inflación y generar un ambiente amigable para los negocios privados incentivando las inversiones, tanto locales como externas. Para motorizar las inversiones y ante el decrecimiento de la confiabilidad en el sistema financiero estadounidense, deberíamos hacer activos esfuerzos para captar inversiones de los países emergentes y aquellos que constituyen fondos soberanos. Por ejemplo, en los últimos dos años los países petroleros de Medio Oriente han efectuado inversiones no financieras en países no centrales por más de 32 mil millones de dólares. Para apuntalar el saldo del balance comercial y ante el ya verificado decrecimiento del precio de los commodities a resultados de la crisis financiera global, deberían adoptarse medidas para incentivar la producción agropecuaria como forma de generar más producción para compensar menores precios y así defender el superávit fiscal. Será también importante reencuadrar la medición de los índices del aumento de los precios, traba adicional e innecesaria en orden a obtener las inversiones apuntadas y comenzar con un necesario fortalecimiento de la calidad de la administración pública, base necesaria para una