



MÁS VENTAS, PERO MENOS RENTABILIDAD

El incremento de la actividad y la buena performance de ventas en un amplio abanico de servicios, es un hecho para el 2010. La tendencia es firme y hay optimismo por la superación de la crisis de 2009. No obstante es general la preocupación por el aumento de las tensiones políticas, unida al crecimiento constante de la inflación y la sensación de que las autoridades no han lanzado todavía medidas apropiadas para afrontarla.

El presente año se muestra como una gran oportunidad para retomar un crecimiento sostenido, aun cuando la cautela continúa dominando la toma de decisiones, especialmente respecto a nuevas inversiones.

En **Carrefour**, uno de los principales jugadores en el consumo masivo, descuentan éste año un crecimiento interesante de ventas. **Carlos Velasco**, director de la compañía, estima que serán un 12% mayores que en 2009, con mantenimiento de los niveles de rentabilidad. "Nuestro compromiso, afirma, es acompañar todas las iniciativas que mejoren el acceso al consumo y el desarrollo de la in-



Carlos Velasco, director de Carrefour

dustria nacional. El objetivo es claro: seguir siendo el comercio preferido de la gente." El directivo recuerda que hace tres años vienen invirtiendo a un promedio de más de U\$S 250 millones anuales. En 2009, a pesar del contexto internacional y el potencial impacto sobre Argentina, reforzamos la estrategia con foco prioritario en los clientes y el crecimiento., "así fue que se abrieron seis nuevas tiendas, un centro de distribución y tenemos pensado continuar invirtiendo en nuevos formatos, como el mini mercado. Hoy contamos con 10 tiendas de éste tipo y pensamos abrir 20 más éste año, además de tres tiendas mini híper en Tandil, Balcarce y Mendoza. A nivel facturación, superaremos los \$13 mil millones (el año 2009, totalizaron ventas por \$11.651,5 millones), asegura.

También confían en una paulatina consolidación de la reactivación económica en el sector salud y prestaciones médicas. El doctor **Julio Fraomeni**, presidente de **Galeno y Sanatorios de La Trinidad**, advierte sin embargo que "será un año complejo, pero de todos modos, apoyados en la incipiente reactivación económica, esperamos que las ventas crezcan levemente, aunque con márgenes de rentabilidad menores a los esperados por el atraso en la corrección de los precios."

"Galeno, recuerda Fraomeni, tiene una política de inversión continua, nuestros proyectos no son puntua-

les. Luego de la inauguración del Sanatorio de la Trinidad San Isidro -el más moderno del país- el año pasado y en el que invertimos más de \$40 millones, el plan para éste año es terminar un centro ambulatorio en el Centro de Quilmes, de 5000 metros cuadrados. También avanzaremos con la red de sucursales propias en el interior del país y aumentando la oferta de prestaciones en el Gran Buenos Aires." El empresario confirmó que la facturación del año pasado alcanzó a \$2000 millones y proyectan entre \$2010/2500 millones para 2010.

Oscar Andreani, otro de los referentes empresarios, líder en el comple-



Julio Fraomeni, presidente de Galeno y Sanatorios La Trinidad



Diego Etchepare, socio principal de Price Waterhouse

inversiones, Malbranc afirma que el año se caracterizará "por la prudencia, con lo que mantendremos una línea de pormenorizados controles. No obstante se realizarán las inversiones necesarias."

En la empresa de auditoría Baker Tilly, su CEO Miguel Centarti indica que "la expectativa es crecer un 20%, con menos rentabilidad. Básicamente, vemos un mercado más contenido y con una expectativa de incremento de costos imposibles de trasladar a precios." También expresó que harán "las inversiones mínimas necesarias, en un contexto complicado, pues no se vislumbran mejorías en las expectativas económicas en el mediano plazo."

La paulatina recuperación que muestran muchos sectores de la economía reforzará también éste año la demanda de servicios de consultoría y auditoría.

Diego Etchepare, socio principal de Price Waterhouse Coopers, confirma que esperan "una recuperación progresiva de la actividad en todos los niveles, dentro de cierta estabilidad. Nuestro negocio tiene como premisa el crecimiento de nuestras actividades para acompañar las necesidades de nuestros clientes. Para ello, fortalecemos nuestra organización, buscando oportunidades emergentes

de los cambios estructurales de las industrias, economías y ambientes regulatorios para ayudar a una mejor y más sólida toma de decisiones.

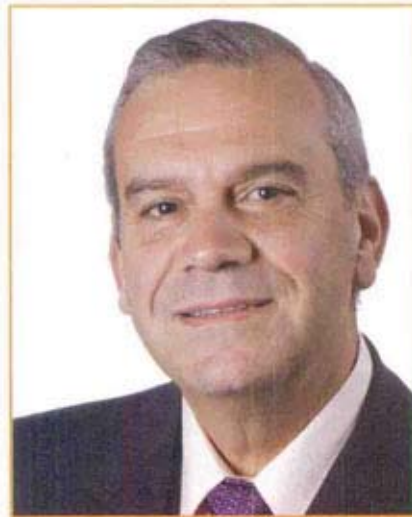
Etchepare precisó de PwC invertirá USD 10 millones en la instalación de un Service Delivery Center, que realizará determinadas tareas en el proceso de auditoría, exportando servicios profesionales a los principales países del mundo. El centro identifica procesos que no necesariamente deben desarrollarse en el lugar en que está basado el cliente y trasladarlos a otros sitios que ofrecen beneficios en disponibilidad de recursos humanos, tecnología y costos más competitivos.

Su colega Carlos Hechnel, directivo de Deloitte, también está convencido de que el 2010 "representa un nuevo desafío para el desarrollo de negocios. Si bien puede pensarse que éste contexto cambiante e inestable podría no ser favorable, en Deloitte, aceptamos los retos. Ya hemos cumplido 101 años en el país y la firma nunca detuvo su desarrollo."

"En 2010, añade, la política de inversiones no diferirá sustancialmente de la aplicada el año pasado. Nos focalizaremos en aquellas estrategias que nos permitan crecer y que contribuyan a seguir ofreciendo servicios de excelencia."



Alberto Schuster, senior partner de KPMG



Carlos Hechnel, director de Deloitte

En KPMG Alberto Schuster, senior partner en Argentina, estima mejores condiciones el presente año, particularmente en los servicios de asesoría. "Hay, afirma, grandes oportunidades en las áreas de investigación de fraude, asesoramiento en finanzas corporativas, en compra y venta de empresas y en la optimización de procesos de negocios."

"El fraude, recuerda, es una actividad en crecimiento a nivel mundial y todavía en épocas recesivas; a ello se suma la incorporación de políticas de gobierno corporativas que llevan a las mismas a no dejar pasar estos hechos cuando se producen. En finanzas pensamos que las necesidades financieras de las empresas generarán mayores oportunidades y finalmente prevemos reactivación en las transacciones a partir de un mayor interés inversor externo en empresas argentinas, tras un año de baja actividad."

Schuster indica que la mayor inversión que realizarán éste año será "la captura de los mejores talentos. Proyectamos aumentar nuestro plantel de recursos humanos en un 10%."

Las expectativas son razonablemente moderadas también en Ernst & Young. Ernesto Sangel, socio y director de la compañía, explica que esa visión se apoya "en la incipiente