

BDO**Sergio Crivelli,**
Socio director**BDO ARGENTINA****Empleados:** 420**Fact. (e) 2015:** \$ 240 millones**Fact. (p) 2016:** \$ 300 millones**Inv. (p) 2016:** \$ 5 millones

- 1 Continuar y acentuar el crecimiento de los últimos años. Desarrollar los negocios ligados a nuevas oficinas en el interior del país.
- 2 La atracción y retención de los talentos: el manejo del Capital Humano es la clave de nuestro negocio. Los acuerdos de ajustes de honorarios en un contexto inflacionario: mantener niveles de rentabilidad en contratos a largo plazo/de facturación recurrente y no desgastar la relación con el cliente. El año en líneas generales fue bueno, confirmó nuestra posición de mercado y tendencia de crecimiento.
- 3 Incentivar la inversión privada.

Crowe Horwath.**Osvaldo Casalanguida,**
CEO**CROWE HORWATH****Empleados:** más de 400

- 1 Logramos consolidar la estructura de la empresa a lo largo del país y nuestro posicionamiento en Auditoría e Impuestos, y planeamos seguir expandiéndonos, especialmente en Consultoría. El 2016 tendrá el desafío de seguir creciendo en áreas no tradicionales como la Consultoría en IT, RR.HH. y Sostenibilidad, con el fin de ayudar a nuestros clientes a integrar estas áreas en su estrategia de negocios.
- 2 El obstáculo principal resultó el impacto en la rentabilidad que provoca la inflación y la imposibilidad del traslado directo al precio de nuestros servicios. Podemos y encontramos oportunidades para ayudar a nuestros clientes, ofreciendo servicios de gran calidad adaptados a las necesidades. Nuestro balance es positivo gracias a nuestra gente que hace posible que sigamos creciendo y estemos preparados para el futuro.
- 3 Para incrementar las inversiones, es clave generar más confianza, con normas claras, acciones previsible y seguridad jurídica.

Deloitte.**Miguel C. Maxwell,**
CEO**DELOITTE****Empleados:** 1900

- 1 Esperamos seguir con el crecimiento en nuestras tradicionales líneas de Auditoría e Impuestos, y continuar aumentando los volúme-

nes en la línea de *Advisory*. Nuestro foco estará en Fusiones y Adquisiciones, *Forensic*, Valuaciones, Implementación de soluciones informáticas, *Enterprise Risk Services*, *Analytics*, *Actuarial Risk Services* y *Cyber Risk and Security*. Seguiremos teniendo un fuerte foco en inversiones en Capital Humano, Tecnología e Innovación.

- 2 En términos generales, 2015 fue de mayor estabilidad económica. El PBI volvió a expandirse levemente y no hubo tantos altibajos. Fue un año más bien de continuidad en la estrategia de negocios, que tiene como piedra angular el "cuidar" los márgenes de rentabilidad, sin afectar la calidad de los servicios ni la situación de nuestros profesionales. Seguimos haciendo foco en la eficiencia y en la mejora de los niveles de productividad. El balance ha sido muy positivo. Continuamos creciendo.
- 3 Cualquier política que sirva para generar nuevos proyectos de inversión es buena para el sector. La llegada de un nuevo Gobierno genera expectativas, en especial teniendo en cuenta que está en carpeta reiniciar la normalización de las relaciones financieras internacionales.

EY**Eduardo Coduri,**
Country Managing Partner**EY****Empleados:** 2200

- 1 Las expectativas dependen del

clima electoral y los cambios que pueda efectuar el nuevo gobierno para favorecer la inversión extranjera y resolver aspectos que no favorecen el crecimiento de los negocios. Nuestros clientes proyectan un mejor clima de negocios y un entorno económico más favorable a la inversión. Continuamos invirtiendo en expandir nuestras soluciones en áreas como impuestos, tecnología, financieros, fraudes y delitos informáticos y temas de estrategia.

- 2 Los principales obstáculos se relacionan con la dificultad de nuestros clientes para sostener niveles de actividad y rentabilidad. Es necesario que nos integremos a las economías, permitiendo el ingreso de materias primas para incrementar el nivel de actividad industrial e implementar medidas que favorezcan al campo y generen mayor empleabilidad. A pesar de esta situación, el balance fue positivo, ya que hemos tenido la flexibilidad y la velocidad de respuesta para adaptar nuestras soluciones a las necesidades del mercado.
- 3 Toda política pública que mejore el clima de negocios e inspire confianza en nuestros clientes para crecer e invertir y el retorno al nivel de inversión extranjera estructural para un país como la Argentina le dará impulso a nuestro sector.

Grant Thornton
An instinct for growth**Arnaldo Hasenclever,**
Managing Partner**GRANT THORNTON ARGENTINA****Empleados:** 300

- 1 Nuestra expectativa para el 2016 es seguir posicionándonos en el mercado local a partir de acciones de marketing digital, acompañadas de un fuerte plan de desarrollo de negocios. Los objetivos 2015 han sido un éxito, por lo que ahora miramos hacia el futuro en pleno proceso de implementación de nuestra nueva estrategia global 2020, que implica el crecimiento conjunto de clientes, nuestra gente y nuestras comunidades.
- 2 Como todo año electoral, los desafíos han sido múltiples y los contextos muy cambiantes. Pero el balance es muy positivo. Nos concentramos en brindarles a nuestros clientes conversaciones de negocios más amplias. Todo ello refleja el foco de nuestro negocio: nuestros clientes, nuestra gente y nuestras comunidades.
- 3 Una política que contribuiría a darle impulso a nuestro sector sería la de fomentar 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.

GRUPO GNP**Guillermo N. Pérez,**
Presidente y CEO**GRUPO GNP**

aluar
aluminio argentino