



Michael Andrew posa en la sede de KPMG, en el edificio Torre Europa de Madrid. / CARLOS ROSILLO

**MICHAEL ANDREW**  
Presidente global de KPMG

## “La austeridad no es la única estrategia. Hay que crecer”

**MIGUEL ÁNGEL GARCÍA VEGA**

No habla español, pero durante su visita a Madrid ha ido a ver al Atlético en el Vicente Calderón. El fútbol es el verdadero esperanto de nuestro tiempo. De hecho, el día de su puesta de largo ante el Consejo de Administración de KPMG puso como ejemplo a la selección española de Fútbol: sacrificio, entrega, amistad... Michael Andrew (Australia, 1956) es el primer responsable mundial de una *big four* del mundo de la auditoría (PwC, Deloitte, Ernst & Young y KPMG) que trabaja desde Asia (Hong Kong). Sustituye a un estadounidense, Timothy Flynn. Se nota que los meridianos del mundo económico se han trasladado al Este. Llega a la entrevista acompañado por John Scott, primer espada en España de la auditoría. Y sonríe. Tiene motivos. KPMG ha facturado 22.700 millones de dólares en su último ejercicio fiscal, un 10% más. Pero el encuentro también coincide con días complicados para la economía de la vieja Europa.

P. Standard & Poor's ha rebajado la calificación a nueve países europeos, incluidos Francia y España. ¿No es demasiado castigo?

R. No hemos visto una respuesta significativa del mercado a esta rebaja. Aun así, demuestra hasta qué punto será un desafío

en los próximos meses la reestructuración de la eurozona.

P. Algunos expertos han establecido paralelismos en función del oligopolio entre las cuatro grandes auditoras y las agencias de rating. ¿Está de acuerdo?

R. Son negocios muy distintos. Eso sí, tenemos una cosa en común: hay que ser muy objetivos e independientes en los análisis.

P. Europa, aunque tal vez sería más correcto decir Alemania,

“La reestructuración de la eurozona será un desafío en los próximos meses”

“Los mercados más importantes para nosotros son China, India, Rusia...”

ha impuesto una política económica basada en el control del déficit. Muchos expertos, incluidos premios Nobel, creen que es un error. ¿Y usted?

R. Creo que la postura de Alemania es correcta. Tiene que haber una profunda reestructuración de las economías para hacerlas más eficientes y competitivas

en un entorno mundial. Pero no todo es cuestión de austeridad. También tienes que tener una estrategia de crecimiento. Hay que desarrollar una industria exportadora competitiva o, por ejemplo, tienes que invertir en nuevos mercados para diversificar el riesgo, lejos de la economía nacional. No se trata de cortar, cortar, cortar y pagar los costes. Es necesario encontrar motores de crecimiento.

P. ¿Está diciendo que vamos por el mal camino?

R. Lo que digo es que la austeridad no es la única estrategia. Tienes que tener una propuesta de crecimiento de calidad a largo plazo para aumentar el nivel de vida en el país y pagar la deuda.

P. Desde la distancia de Asia-Pacífico, ¿crees que el euro sobrevivirá a la crisis?

R. Sí. Ha sido muy valioso para estabilizar el mercado europeo al generar un alto grado de cooperación entre países. Además, es una moneda de reserva y tenemos una gran confianza en ella. De hecho, las reformas que han adoptado los Gobiernos europeos han sido constructivas y muy bien recibidas en Asia-Pacífico.

P. Es el primer presidente de una *big four* que trabaja desde Asia. ¿Qué significa eso?

R. Los nuevos mercados más importantes para nosotros están en China, India, Rusia, Corea... Y

tienes que estar en primera línea del conocimiento y saber, por ejemplo, cómo se están desarrollando las operaciones corporativas. En estos mercados emergentes has de estar seguro de contar con la estrategia adecuada, el plan de negocios correcto y las conexiones precisas. Además, frente a nuestros competidores, somos una firma más sofisticada y global, y no estamos dominados por la sección inglesa.

“Estamos muy decepcionados con la Comisión Europea”

“Queremos ser el número uno, pero en los mercados que nosotros elijamos”

P. Precisamente, sus competidores tienen su centro de operaciones en Nueva York o Londres.

R. ¡Somos diferentes! Le estamos mostrando el futuro a la gente. China e India serán la segunda y la tercera economías más grandes del mundo; Hong Kong es la mayor Bolsa del planeta; el renminbi (divisa china) muestra

su fortaleza frente al dólar, y la zona de libre cambio de Asia será una realidad en 2050. Este es el lugar del mundo donde tiene lugar la actividad económica.

P. ¿Pero qué sucede con la vieja Europa y la vieja España?

R. Somos la firma integrada más grande de Europa y tenemos una fuerte presencia en España. Los servicios que ofrece de auditora son muy completos y pueden atender cualquier demanda o necesidad en el mercado español. En los países emergentes hay que cubrir necesidades diferentes. Por tanto, requieren más gestión e inversiones. Pero estamos muy satisfechos de cómo se está manejando aquí la compañía.

R. ¿Puede ser más específico?

R. KPMG crece rápidamente en España. Pero, ¿cuál es la pequeña diferencia entre su país y otras naciones europeas? Que cuentan con muchas grandes compañías que están viviendo un enorme éxito en sectores tan distintos como banca, infraestructuras, energías renovables, comercio minorista, construcción... España es un maravilloso exportador a nivel global. Por estas razones, acompañar a las empresas españolas en la entrada y desarrollo de estos nuevos mercados es, para nosotros, una clave del éxito.

P. En función de los ingresos, KPMG es la más pequeña de las *big four*. ¿Qué necesitan para alcanzar la primera posición?

R. No estoy seguro de que queramos ese puesto, porque algunos de nuestros competidores tienen áreas de negocio muy grandes en las que nosotros no queremos estar. Queremos ser el número uno o dos, pero en los mercados que nosotros elijamos para competir.

P. La Comisión Europea está preparando reglas muy severas para que las auditoras sean más independientes de sus clientes, incluso forzando a las *big four* a separar las divisiones de auditoría y consultoría. ¿Está de acuerdo? Si llega el momento, ¿separarán ambas ramas?

R. Estamos muy decepcionados con la propuesta de la Comisión Europea, porque es una oportunidad perdida. Además, no ha demostrado un gran conocimiento del mercado de la auditoría. Asegura que si tienes más del 40% del mercado solo puedes ser un tipo de firma, pero para hacer el trabajo se necesitan unos conocimientos globales. Hacen falta servicios de actuarios, asesoría, impuestos, evaluación... Es imposible dar un servicio de auditoría de calidad sin ellos. No separaremos nuestras divisiones. Las mantendremos juntas, porque esto mejora la calidad.

P. Algunos analistas dicen que ustedes se están mostrando arrogantes en este asunto. ¿Se defiende?

R. Me defiendo porque estamos en actitud receptiva para trabajar en estos asuntos con la Comisión Europea, pero, lamentablemente, no han tenido en cuenta nuestras propuestas. En EE UU, en Inglaterra, en Asia, si hablan con KPMG sobre estos temas, y hemos hecho buenas sugerencias para mejorar la independencia y la calidad de la auditoría. ■