

Auditoras. EY abre la espita de las divisiones

PÁG. 6



▶ 12 Junio, 2022

Un terremoto sacude el club de las 'big four'

Los planes de EY han abierto un debate de calado: ¿tiene sentido que las grandes firmas de servicios profesionales separen sus negocios de consultoría y auditoría?

POR SANTIAGO CARCAR

Michael West es un periodista australiano que publica una página web. Algo normal. Menos habitual es que la información de un blog sacuda el mundo de los negocios y se convierta en primera página de medios financieros internacionales. West lo ha hecho al publicar que EY, una de las cuatro grandes firmas internacionales de servicios profesionales (conocidas como las *big four*), planea dividir la compañía para separar las actividades de auditoría y de consultoría. Un plan que puede arrastrar a sus tres competidoras, KPMG, PwC y Deloitte. De hecho, esta última también estudia un plan similar, según *The Wall Street Journal* (aunque la firma ha negado a este diario esta operación). En España, las cuatro firmas auditan todo el Ibx 35: KPMG controla a 13 sociedades; PwC, 9; EY, otras 9, y Deloitte, 4.

El plan de EY, en esencia, consistiría en aprobar una ruptura histórica del negocio para solucionar conflictos de interés que han alertado a los reguladores. Las opciones bajo revisión incluyen una posible oferta en Bolsa o la venta de una participación en el negocio de asesoría. Goldman Sachs y JPMorgan asesoran a la firma. EY ni confirma ni desmiente. La declaración oficial de EY Global tras la filtración fue escueta. "Cualquier cambio significativo en nuestra estructura solo ocurriría previa consulta con los reguladores y después de los votos de los socios de EY. Estamos en las primeras etapas de esta evaluación y no se han tomado decisiones". Sus tres competidoras se ponen de perfil. Coinciden en que los planes de EY no les incumben. Las tres contemplan mantener sus negocios tal y como están, con la auditoría como manantial de ingresos seguros y la consultoría —Deloitte está más volcada en esta actividad que el resto— como palanca de crecimiento.

Fuentes del sector admiten que el plan de EY obliga a reflexionar sobre qué quieren los clientes. Porque las rupturas pueden brindar a estos una mayor variedad de asesores y auditores, al reducir el riesgo de conflictos de intereses, pero existe la duda de si los grandes clientes, la base del negocio, quieren realmente eso.

El revuelo creado tras la filtración del plan se entiende mejor con números. Las cuatro grandes son las supervivientes de las fusiones que transformaron el sector en el siglo XX. Un salto desde las *big eight* (Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers & Lybrand;



Centro financiero de Madrid donde tienen su sede algunas de las principales empresas de servicios profesionales. SANTI BURGOS

El objetivo de la división es evitar los conflictos de interés que dañan la reputación del sector

Los cuatro gigantes están en 150 países y el año pasado ganaron 155.000 millones de euros

Ernst & Whinney; Deloitte Haskins & Sells; Peat Marwick Mitchell; Price Waterhouse, y Touche Ross) a las *big four*. Menos para repartir. Las cuatro ganaron 155.000 millones de euros en 2021 por su actividad en 150 países. El mejor resultado desde que el escándalo de la eléctrica Enron en 2002 calcinó a la auditora Arthur Andersen e hizo surgir a Accenture, especializada en consultoría. En España, la facturación de las cuatro grandes en 2021 alcanzó los 2.659 millones, un 4,1% más.

El aldabonazo de West no solo ha conmovido a los 312.000 empleados de EY. Los empleados de las *big four* —un ejército de 900.000 trabajadores— temen la ola. La agitación ya se ha cobrado una pieza en EY: la directora de la compañía en EE UU, Kelly Grier, enfrentada al jefe global Carmine Di Sibio. La salida de Grier revela las tensiones entre los feudos del grupo que compiten entre sí. Un

asunto delicado para la compañía que "confiesa" a lo más granado de Silicon Valley: Amazon, Google, Oracle, Salesforce y Workday.

Las tensiones obedecen al funcionamiento interno. Las *big four* se estructuran como redes de firmas nacionales legalmente separadas que pagan una tarifa cada año por la marca, los sistemas y la tecnología que comparten. Un sistema entre la concesión y la franquicia. No es extraño que el anuncio de división inquiete a los 13.000 asociados de EY. Encaran un proceso complejo que, de llevarse a cabo, requeriría la aprobación de cientos de reguladores a nivel mundial y llevaría años, según fuentes del sector.

Para los más veteranos la música no es nueva. Al comienzo de siglo, las grandes también liquidaron las actividades de consultoría. PwC vendió su división consultora a IBM; KPMG repartió sus asesores entre Bearing Point y Atos, mientras que EY vendió a Cap Gemini. El único reticente fue Deloitte, que continuó expandiendo su empresa de consultoría.

Ahora, el runrún se extiende pese a la resistencia de las empresas a repetir la jugada. La pregunta es por qué. Las firmas se mueven en el filo de la navaja. A un lado, la reputación; al otro, la ética. Una sanción mínima puede hacer perder millones. Quizá por eso, en los planes de EY pesan los efectos de la quiebra fraudulenta de la *fin-tech* alemana Wirecard, en la que se cuestionó su papel supervisor. Pero el obituario empresarial que

jalona la fina línea del negocio de las grandes firmas abarca escándalos como Enron, Parmalat, Carillion, BHS, Thomas Cook, Wirecard o Pescanova, por mencionar los más conocidos. Los casos de Wirecard y de la constructora Carillion en el Reino Unido han subido la presión. En el Reino Unido, el Consejo de Reportes Financieros (FRC) impulsa una reforma para que las *big four* separen sus actividades antes de 2024. En el Parlamento Europeo, los euro-parlamentarios Luis Garicano y Sven Giegold también piden más altura para las *murallas chinas* y revisar la normativa comunitaria.

Rotación obligatoria

España encara el debate con una normativa (2015) aprobada para trasponer la legislación comunitaria y prevenir escándalos tipo Enron. La ley impuso medidas como la rotación obligatoria de firmas a los diez años. La decisión, al menos en las empresas grandes, no parece haber dado resultados positivos en cuanto a la apertura del mercado a otras firmas, según apuntan las fuentes consultadas. Por resumir: quienes controlaban, controlan. Aparentemente, la normativa basta para poner coto a las malas prácticas. En los tres últimos años, según las memorias del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), organismo que depende del Ministerio de Asuntos Económicos, solo se han abierto 147 expedientes sancionadores. Una gota en un mar

de más de 65.000 auditorías cada año. ICAC no ha querido participar en este reportaje.

Ferrán Rodríguez, presidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, lo tiene claro. "Nuestro régimen de incompatibilidades", asegura, "es el más estricto y severo de cualquier profesión. Nuestra normativa en materia de independencia es una de las más exigentes del mundo. A pesar de ello, en nuestro país apenas ha habido sanciones en este ámbito. Habiéndose realizado unos 120.000 informes de auditoría en España, en los dos últimos años se han resuelto solo cuatro expedientes sancionados por faltas de independencia".

EY España coincide. "En el proceso de adaptación a la normativa europea, el regulador español, en lo que se refiere a independencia y servicios, decidió, dentro de las opciones que planteaba la regulación, adoptar estándares de entre los más restrictivos —y de los finalmente implantados—, tanto a nivel europeo como global", asegura. Fuentes de otra de las grandes añaden un matiz: los políticos reformaron, pero sin escuchar a los técnicos, algo delicado en un negocio "complejo". La conclusión más simple de la situación en España desde el punto de vista del sector podría ser esta: basta con la regulación actual porque el sistema funciona. Lo que no contesta por completo la pregunta del romano Juvenal: ¿quién vigilará a los vigilantes? Unos 2.000 años tienen la cuestión.