



Las mayores asociaciones de auditoría



La fusión de IGAF Polaris crea un gigante de auditoría

El grupo se sitúa en tercer lugar del ranking mundial de asociaciones

P. C. MADRID
 El mundo de las firmas de auditoría y asesoría, las compañías que legitiman las cuentas de empresas, entidades financieras y organismos oficiales, está revuelto. La crisis ha dejado al descu-

bierto que las llamadas *Big Four*, los cuatro gigantes mundiales del negocio, no son ni mucho menos infalibles. No lo fueron con Enron, donde no vieron lo que se cocía, tampoco con Worldcom ni Parmalat, y lejos de depurar sus prácticas, se han visto pi-

lladas en el gigantesco renuncio de los vigilantes que ha sido la crisis. Sus competidores saben que es el momento de plantar cara a su reinado, aprovechando que las grandes empresas están deseando encontrar vías para recortar sus gastos.

Este panorama es el que ha llevado a las asociaciones de auditoras IGAF Worldwide, Polaris International y Fidunion a aliarse en una nueva asociación con presencia en 89 países a través de 843 oficinas y 2.400 socios.

Con una facturación total de 1.820 millones de dólares (1.280 millones de euros) y una plantilla de 16.300 empleados, la nueva asociación, a la que se ha llamado de forma provisional IGAF Polaris, pasa a situarse entre las tres primeras en el ranking mundial de asociaciones y entre las 15 primeras del ranking global. Con las oficinas centrales en Miami, la estructura mantendrá la división en cuatro regiones (Asia y Pacífico; América Latina y Caribe; Europa, Oriente Medio y África, y Norteamérica).

En España, cuenta con seis miembros: ACR Auditecnia, AiditiA, Goldwyns, FGV & Asociados, MAF Auditores y Spasa Auditoría.

Hora de ganar tamaño

Según Pere Martí, socio de ACR Auditecnia, "hay una tendencia a acometer el máximo número de fusiones para ganar tamaño y ofrecerse como alternativa a las *Big Four*. No es lo mismo dirigirse a multinacionales como firma local que hacerlo como organización con presencia en todos los países en los que tienen negocio esas multinacionales". Además, añade, "grandes grupos están hartos de las condiciones y honorarios de las cuatro grandes".

El movimiento ya empieza a notarse. "Ya con Polaris, a finales de 2010, y este año con la fusión, estamos accediendo a clientes en los que antes no teníamos entrada por no tener despacho en algún punto geográfico donde ellos sí tenían algún interés. Ahora podemos ofrecer un trato personalizado en cualquier sitio porque tenemos presencia".

IGAF Polaris ha celebrado este mes el primer *meeting* tras su fusión, centrado en la situación fiscal en Europa, Oriente Próximo y África y las operaciones de capital entre compañías en el entorno de la crisis.

De lo que más se habló ante los cerca de 120 asistentes fue de impuestos, pero fue también el momento de definir la estrategia para convertirse en "la alternativa de los grandes despachos", comenta Martí. De hecho, "hubo una ponencia especial sobre cómo regular el intercambio de información entre los diferentes socios para ganar rapidez en las respuestas al cliente. Estas tienen que llegar con celeridad por correo electrónico desde las personas especializadas en el tema concreto que se trate".