

## **Eduard Saura, socio director de Accuracy: "Es preferible este plan de choque del Gobierno que el anuncio paulatino de medidas impopulares"**

by Isanchez - Miércoles, enero 04, 2012

<http://www.diariojuridico.com/entrevista-destacada-2/eduard-saura-socio-director-de-accuracy-es-preferible-este-plan-de-choque-del-gobierno-que-el-anuncio-paulatino-de-medidas-impopulares.html>



Crisis económica y recesión suenan como palabras clave en este año 2012 que ahora iniciamos. Al problema casi crónico de la UE, donde aún se espera otra cumbre, ya perdimos la cuenta, del mes de enero para consensuar la disciplina fiscal y una posible reformas de los Tratados, se une la situación de nuestro país, con un cambio de Gobierno salido de las urnas el 20N y unas primeras medidas que quieren recortar un déficit superior al 8 por cien por vía de gasto público y los impuestos. En total estas primeras medidas ofrecerán más de 16.000 millones de euros al Ejecutivo de Rajoy "Las medidas pueden gustar o no" explica desde su oficina en Madrid, Eduard Saura, socio director de Accuracy, "pero lo que es evidente es que la condición necesaria para el crecimiento es la reducción de la prima de riesgo y el aumento del flujo de crédito. Se trata pues de sanear el sector financiero y el público. Respecto a este último, es el momento de acabar con el derroche en conceptos que tienen poca o nula utilidad pública, por ejemplo, las televisiones públicas y acelerar las privatizaciones. Al final este tipo de recortes no tenía más remedio que conjugarse con subidas de impuestos".

Como puede observar el lector de DIARIOJURIDICO el panorama no es precisamente el más indicado. Sin embargo en estos contextos tan complejos hay iniciativas que han logrado crecer. Este es el caso de Accuracy, una firma multinacional independiente de servicios profesionales, presente en tres continentes, que cumple estos días su sexto año en el mercado español: "Estamos satisfechos de lo hecho hasta ahora, comenta Saura, su responsable para España, tenga en cuenta que esta es una iniciativa diferente en un mercado copado por consultoras de gran tamaño que ofrecen consultoría y auditoría a la vez". Es precisamente la apuesta por la consultoría, desde una firma especialista e independiente, lo que caracteriza el modelo de Accuracy "La acogida recibida ha sido muy buena, hemos roto el oligopolio existente, aunque es evidente que a muchas empresas y firmas de capital riesgo todavía les cuesta cambiar de proveedor de cierto tipo de servicios y no los conciben más allá de las Big Four."

Eduard dispone de una amplia experiencia en el área del asesoramiento financiero de empresas, adquirida principalmente en la multinacional Schlumberger y en Arthur Andersen París. En la primera ejerció funciones de controller financiero y en la segunda, Eduard dirigió numerosas due diligence de adquisición y venta en Europa y en países como Corea del Sur, Japón, Filipinas, India y Estados Unidos en una amplia variedad de sectores entre los que destacan la industria auxiliar del automóvil, el sector petroquímico, las ingenierías y los servicios industriales. Es miembro de la junta de Accuracy Worldwide desde su incorporación a Accuracy en 2006 y coordina el conjunto de iniciativas y operaciones de la firma en América Latina.

Nuestro entrevistado fue nombrado experto independiente en diversos arbitrajes internacionales en la Cámara de Comercio Internacional y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Banco Mundial). Eduard es Licenciado en Económicas por la Universidad de Barcelona y Master en Finanzas por Sciences Po Paris (IEP).

Accuracy fue creada en noviembre de 2004 por un equipo de antiguos colaboradores de Arthur Andersen. Sus fundadores, convencidos de la necesidad de la creación de una firma independiente en el ámbito financiero, tuvieron como impulso la voluntad de construir un proyecto empresarial alrededor de una base común de valores y principios profesionales como la independencia, la excelencia y la ética.

Hoy día, Accuracy, que recientemente ha estrenado su nueva web, es el único líder europeo verdaderamente independiente y con cobertura mundial en el ámbito del asesoramiento financiero en transacciones, litigios y reestructuraciones. Cuenta con más de 200 profesionales, la mayoría de ellos muy experimentados, en nueve países de Europa, Norteamérica y Asia y lleva a cabo sus proyectos en todo el mundo.

De este modo, Accuracy pone al servicio de sus clientes su experiencia en técnicas de auditoría, valoración, modelización financiera, y análisis de mercado, con el fin de ayudarles a hacer frente a distintas situaciones: adquisiciones, cesiones, dificultades financieras, reestructuraciones, litigios y disputas.

### **Sr Saura, al hilo de las últimas medidas tomadas por el Gobierno de Rajoy, ¿cuál es mejor camino para salir de la recesión?**

La condición necesaria para el crecimiento es a mi juicio la reducción de la prima de riesgo y el aumento del flujo de crédito. Por tanto lo más urgente es sanear el sector financiero y público. Respecto a este último, es el momento de acabar con el derroche en conceptos que tienen poca o nula utilidad pública, por

citar un ejemplo, las televisiones públicas. La privatización de algunas empresas públicas es una vía de obtener ingresos que no puede ser obviada y existen fórmulas para que sigan dando un servicio público de calidad. Los funcionarios deben también asumir parte del coste de la crisis vía sueldos, ya que la protección de empleo de la que gozan tiene un valor que ahora se demuestra es comparativamente muy alto respecto al sector privado.

Por último es necesario aumentar la transparencia y control del gasto de todo el sector público: Es inaceptable que sean los casos de corrupción los que hagan aflorar gastos faraónicos sobre los que no hay marcha atrás.

Respecto al sector financiero, personalmente no soy partidario de un "banco malo" más que como acicate para una restructuración del sistema por los propios bancos con unos plazos cortos y bajo el auspicio del Gobierno.

**Además de la reducción del gasto público el nuevo Gobierno ha anunciado una subida de impuestos, ¿Cómo valora esta medida concreta? ¿Se puede salir solamente por la vía del gasto o habrá que subir los impuestos?**

Creo que los recortes de gastos no eran ni serán suficientes. Los lectores de diarijuridico estarán de acuerdo conmigo en que existen además servicios públicos, como Justicia, que tienen un déficit de medios y requieren una reforma. Sin entrar a valorar qué impuestos había que modificar, lo cierto es que la subida de la presión impositiva era inevitable.

En el futuro, una nueva vuelta de tuerca a los impuestos y tasas, podrían incluso combinarse con una reducción de las cotizaciones a la seguridad social o de impuestos directos de los salarios más bajos para fomentar la competitividad, uno de los grandes problemas del país.

En todo caso, el nuevo gobierno tiene en mi opinión un crédito de confianza que no durará toda la legislatura, quizás sólo un año, por lo que es preferible un plan de choque que combine recortes e impuestos a un anuncio paulatino de medidas impopulares.

Confío además que el plan de choque permita por ejemplo que el sector público pague los retrasos descomunales que debe al sector privado, lo que es un verdadero lastre y una anomalía inexplicable en Europa.

**En esta recesión que vivimos las empresas españolas, muchas pymes también buscan salir al exterior, ¿Qué mercados son los más proclives para poder crecer?**

Países interesantes para invertir pueden ser Colombia y Chile. Su crecimiento es notable y viene avalado porque sus empresas disponen de profesionales de calidad.

Hay mucho que hacer en esos dos países. También en Perú. Respecto a Brasil, un mercado que sin duda toda empresa en expansión debe estudiar, estos países tienen mercados menos regulados, unos costes laborales e inmobiliarios razonables y un hermanamiento por la lengua que facilita el intercambio.

Dicho esto, cada empresa en su sector tiene sus prioridades y condicionantes: mercados como Turquía o Marruecos también son muy interesantes para determinados sectores.

## **¿Qué opinión tiene sobre la creación del CELAC, una especie de UE en Latinoamérica?**

Hasta ahora las iniciativas para unificar mercado en América del Sur han sido muy modestas. Nuestra firma ya trabaja con diferentes clientes en estas latitudes y creo que el siguiente paso será tener oficina propia aunque aún no tenemos definido en qué país concreto ni cuándo. Cualquier iniciativa para unificar el mercado aceleraría nuestra decisión de instalarnos en América del Sur.

## **¿Cómo se ve la aparición de China como gran país de negocios?**

Es un mercado de gran proyección no cabe duda. Para una firma como la nuestra y para los servicios profesionales que ofrecemos aún está por madurar.

En ese proceso de expansión que le comento no es una prioridad aunque deberemos estar en el futuro. No hay muchas compras de empresas chinas por firmas europeas y en el sentido contrario, las adquisiciones se circunscriben a operaciones en sectores muy estratégicos (energía, infraestructura). Sin embargo intuyo que cada vez más veremos empresas chinas comprando empresas europeas en otros sectores, y deberemos estar preparados.

## **También en Europa hay problemas, la UE busca su disciplina fiscal como si fuera una gran multinacional ¿Cómo ve el camino a recorrer?**

Es evidente que se puede hacer un paralelismo, salvando las distancias y ver la UE como una multinacional con 27 filiales, una en cada país.

Creo que hasta la fecha ha habido dos errores que han profundizado la crisis europea: en primer lugar el control: una de nuestras filiales (Grecia) había maquillado las cuentas saltando todos los controles. Creo que los controles que se aprobaron en la cumbre de primeros de diciembre van en la buena dirección.

Y la otra cuestión ha sido de anticipación, es decir, de predicción de cómo una crisis económica podría afectar a las cuentas públicas. Aunque muchas empresas también gastaron lo que no tenían, ninguna dispone de tantos medios como el sector público para realizar sus presupuestos, incrementar los ingresos y acceder a financiación. Creo que el sector público puede aprender de la gestión privada y sería bueno que hubiese más contacto entre ambos mundos.

## **Accuracy acaba de cumplir seis años en España en el momento en el que el Comisario Barnier ha propuesto un Reglamento de Auditoría que no satisface a nadie.....**

Sobre esta normativa comunitaria tengo que comentarle que hay aspectos que no nos afecta directamente, como la voluntad de favorecer la creación de firmas de auditoría medianas que sean una alternativa a las ya comentadas big four. Lo que si nos incumbe es aquella parte de la legislación que describe en qué circunstancias las auditorías pueden o no realizar otros servicios profesionales.

Pensamos que la propuesta de Barnier es algo tímida y que no hay ninguna ventaja, sino todo lo contrario, en que ciertos servicios se presten desde las auditoras.

Reglamento o no, la tendencia es inexorable y veremos como se crearán redes independientes, reconocidas, de cierta envergadura y formadas por especialistas. Eso es lo que más valoran los clientes:

un interlocutor válido y dedicado a solucionar su problema. Este fenómeno de la red independiente ya es una realidad en Estados Unidos y nosotros somos su traducción de origen europeo.



**Entonces el objetivo de Accuracy es crear una red internacional, siempre independiente....**

Es lo que venimos haciendo desde hace años aunque sabemos que no somos los únicos que lo estamos construyendo, cada uno desde su geografía y con ciertas diferencias en el modelo y la especialidad. Estoy convencido que el panorama de servicios profesionales en el ámbito económico-financiero que veremos en la próxima década será radicalmente diferente al actual.

**Por lo que me comenta este tipo de empresas de servicios profesionales tiene en la especialización su nicho de mercado.**

Especialización e independencia. Nosotros entendemos por especialización todo el ámbito económico-financiero, que incluye conocimientos diversos como la contabilidad, la modelización financiera de contratos, la valoración de instrumentos financieros o la elaboración de dictámenes periciales. Eso es un todo para nosotros. Y además de especialistas en este ámbito de “las cifras”, somos independientes, lo que tiene la ventaja de que en todo momento podemos colaborar con gran facilidad con los mejores especialistas en otras áreas, por ejemplo, de la abogacía.

También es nuestra seña de identidad el que el cliente sepa que va a contar con profesionales seniors, con una experiencia por encima de la media. Queremos distinguirnos de nuestros competidores por la pirámide de experiencia de los equipos, que queremos mantener similar a la de un bufete de abogados.

**¿Cómo se ve desde Accuracy el mercado español de servicios profesionales? ¿Tiene capacidad para desarrollarse?**

La diferencia con otros mercados es palpable en cómo han regulado e interpretado en los países los servicios de auditoría y los conflictos de interés. En este sentido estamos ante un mercado menos maduro donde la regulación es demasiado vaga, la interpretación que hacen las redes de auditoría es laxa y por si fuera poco, hay poca sensibilidad por parte de muchos clientes sobre este asunto del conflicto de interés. Eso es algo realmente diferente respecto a países como Alemania, Francia o Inglaterra.

Pese a todo – o quizás por la crisis y la falta de madurez – la tendencia debería ser una mayor utilización de servicios profesionales externos. A corto plazo, las periciales relacionadas con litigios y fraudes, así

como los informes técnicos relacionados con EREs y refinanciaciones tienen recorrido y en cuanto haya un poco más de liquidez, esperamos que se consoliden muchos mercados. Sectorialmente es el área energética donde ahora tenemos una mayor actividad, pero muchos otros también están activos: farma, infraestructuras, hoteles, sanidad, etc.

### **Ha comentado los fraudes como fenómeno en el que intervienen ¿La crisis puede implicar un repunte del fraude empresarial contable?**

Algunos estudios establecen una correlación entre el nivel de fraude en las empresas y las épocas de crisis económica como la que estamos viviendo.

Siempre habrá que distinguir el fraude en beneficio personal del que se produce en el reporting de cuentas. Las situaciones económicas personales – a veces desesperadas - pueden favorecer que un empleado pase al acto. También en épocas de crisis hay una presión en la comunicación financiera que puede favorecer conductas fraudulentas sobre todo en las direcciones financieras, no con el objetivo de lucrarse personalmente, sino simplemente para maquillar errores de gestión.

### **Su empresa trabaja como partner de muchos despachos de abogados de primer nivel, ¿le sorprende cómo se está reorganizando en sector legal?**

Me gusta establecer ciertos paralelismos entre ambas actividades. En el ámbito del asesoramiento jurídico está claro que hay sitio en su seno para cualquier tipo de firmas. Junto a las multinacionales con grandes redes puedes encontrar despachos nacionales con proyección exterior o bufetes especializados en un área del derecho.

Es un sector que goza de mayor dinamismo y seguramente de mejor convivencia y respeto entre las distintas firmas. Es una fuente de inspiración como he dicho antes y de hecho nuestro modelo partnership fue fruto del estudio de diferentes modelos de despachos de abogados de primer nivel, que cruzamos con ciertos conceptos como el “one firm” y el “entrepreneurship” de la antigua Arthur Andersen.

### **¿Es pensable que a medio plazo pueda Accuracy tener un área de servicios legales, como es habitual en otras empresas similares?**

Tenemos claro que nunca tendremos nuestra firma legal a nivel interno. Tampoco vemos necesario tener un acuerdo de exclusividad con un bufete. Eso limitaría demasiado nuestra capacidad de actuación y podría generarnos algún conflicto de interés. Ahora nuestra relación es excelente con despachos españoles e internacionales.

Tampoco entraremos en el mercado de la auditoría estatutaria, profesión regulada que dejamos para sus especialistas.

Creemos que el nicho de servicios profesionales es lo suficientemente amplio para crecer en él por lo que iremos de forma progresiva añadiendo servicios tangenciales a los que son propios de nuestra firma, como pueden ser los relacionados con competencia, investigación de mercados, entre otros.

A nivel global, queremos proseguir con nuestra expansión geográfica. El pasado año abrimos una oficina en Canadá y otra en la India y nuestros objetivos pasan por cubrir los diferentes mercados, sean

emergentes o más maduros.

---

PDF generated by Kalin's PDF Creation Station