

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR DE LA AUDITORÍA

# Las 'Big Four' logran el mayor crecimiento en nueve años y superan los 2.000 millones

**RÁNKING 2017/** Deloitte, PwC, EY y KPMG facturaron en conjunto 2.088 millones de euros en 2017, un 7% más, gracias al impulso de los servicios de consultoría, que crecieron a doble dígito, y a la mejora consolidada en el negocio de auditoría.

Rebeca Arroyo. Madrid

Las *Big Four* consolidan la tendencia alcista de los últimos años y logran, por primera vez, romper la barrera de los 2.000 millones. Deloitte, PwC, EY y KPMG, las cuatro grandes firmas de servicios profesionales, ingresaron en España 2.088 millones de euros en 2017, lo que representan un 7% más respecto a los datos del pasado año, según el ránking elaborado por EXPANSIÓN, que incluye los datos de 38 empresas del sector.

Los servicios de auditoría siguen siendo el negocio central de las *Big Four*. Con 840 millones de euros de ingresos, un 40% del total, esta división creció un 4,51% en 2017 pese a seguir cediendo terrenos a otras áreas como consultoría, que pesa ya casi un 33% de los ingresos de estas compañías, con una facturación total de casi 680 millones (+10,4%).

**Servicios al alza**

Además, estas firmas lograron unos ingresos conjuntos en la práctica de legal y tributario de más de 448 millones, un 4,32% más, y representa casi el 22% del negocio.

La buena tracción de la economía y el interés del tejido empresarial por buscar oportunidades de negocio e invertir se perfilan como los grandes puntales de crecimiento de estas compañías. Así, la división de asesoramiento financiero de las dos sociedades –Deloitte y EY–, que desglosan este área, creció un 17%, hasta los 120 millones de euros.

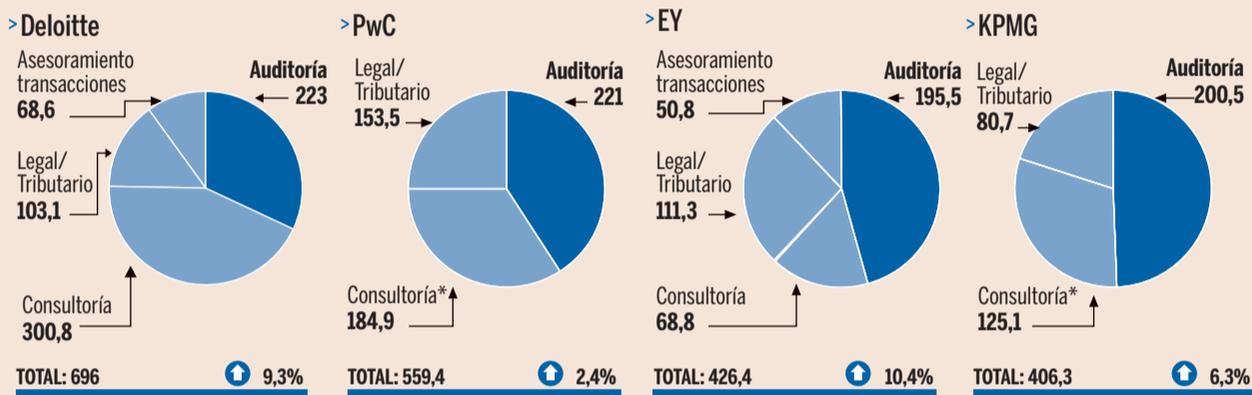
Las *Big Four* también siguen apostando por la tecnología y ponen el foco en soluciones como *big data* y ciberseguridad para ganar valor a la hora de ofrecer servicios diferenciales y adaptados a los retos futuros de sus clientes.

Por compañías, el primer puesto del podio lo ocupa una vez más Deloitte, que creció un 9,3% en pasado año, hasta los 696 millones de euros, pese a reducir un 2,2% sus ingresos en el área de auditoría, que experimenta la segunda caída anual consecutiva impactada una vez más por la pérdida de

**LAS CUENTAS DE LAS CUATRO GRANDES**

Facturación de 2017, en mill de euros.

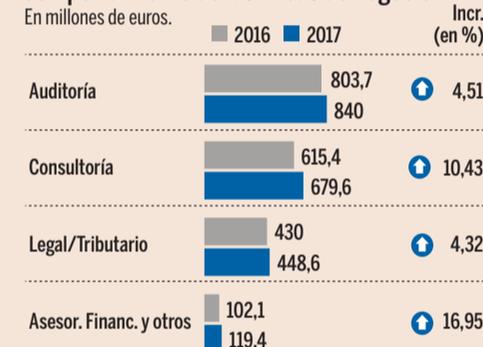
\*Incluye asesoramiento en transacciones



**Evolución del crecimiento de las firmas**



**Comportamiento de las líneas de negocio**



**Peso por cada actividad**



Fuente: Elaboración propia a partir de la información facilitada por las firmas

Expansión



Fernando Ruiz, presidente de Deloitte España.



Gonzalo Sánchez, presidente de PwC España.



José Luis Perelli, presidente de EY España.



Hilario Albarracín, presidente de KPMG España.

**Deloitte factura un 9,3% más y crece en todas las áreas de negocio excepto en auditoría**

cuentas de grandes empresas, tras la entrada en vigor, en junio de 2016, de la Ley de Auditoría.

Sin embargo, el resto de divisiones de la firma presidida

**PwC crece un 2,4% y acelera en auditoría tras hacerse con grandes cuentas del Ibex**

por Fernando Ruiz experimentaron un crecimiento de doble dígito, lo que le permitió compensar el deterioro de la que en su momento fuera su área más rentable.

**EY lidera el crecimiento con una mejora del 10,4% y se consolida en tercera posición**

Al igual que ocurrió el pasado año, el área de consultoría de Deloitte, que registró un crecimiento en ingresos del 17%, con 300 millones, se coloca como el mayor negocio

**KPMG aumenta un 6,3% sus ingresos y crece a doble dígito en auditoría, donde refuerza su posición**

del grupo. Por su parte, la línea de asesoría legal y tributaria y la de asesoramiento en transacciones, con 103 millones y 68 millones, respectivamente, crecieron un 11% y

18% cada una de ellas. En segundo lugar del ránking se colocó PwC, que con 559 millones, mejoró sus ingresos un 2,4%, impulsada por el crecimiento del 4,5% en auditoría, hasta los 221 millones. La firma empieza ya a consolidar los ingresos por los contratos adjudicados de las grandes cuentas tras el baile de auditoras propiciado por la normativa, que obliga a cotizadas y otras empresas de interés público (EIP) a rotar de auditor, al menos, cada diez años.

**Baile de auditoras**

La firma presidida por Gonzalo Sánchez alcanzó una mejora más moderada en el resto de las divisiones, con un aumento del 1,9% en asesoramiento legal y tributario, hasta 153 millones, y del 0,6% en consultoría (que incluye, en su caso, los servicios de asesoramiento en transacciones), hasta los 185 millones.

EY consolida la tercera posición del ránking tras crecer un 10,4%, puesto que conquistó el pasado año tras superar a KPMG. La firma liderada por José Luis Perelli cerró su ejercicio fiscal 2017 en España con una facturación de 426 millones, gracias al negocio de consultoría, que facturó 68 millones (+22%) y de servicios de auditoría, con 196 millones (+5,4%). Además, alcanzó una mejora de doble dígito en los servicios de asesoría legal y tributaria (+10,6%), y en asesoramiento en transacciones (+15,7%).

KPMG también aceleró el ritmo el pasado año. La firma presidida por Hilario Albarracín creció un 6,3%, hasta 406 millones de euros, gracias al saldo positivo en ganancia de grandes clientes de auditoría en el Ibex, donde ya revisa las cuentas de ocho empresas. En total, KPMG ingresó por auditoría 201 millones de euros, un 12,2% más.

El baile de auditoras ha provocado que KPMG deje de prestar servicios de consultoría o legal a algunos clientes por incompatibilidades. Pese a todo, consultoría creció un 6,1%, mientras que los ingresos en legal cayeron un 5,9%.

# Las firmas medianas ingresan más de 620 millones, un 7% más

**MEJORÍA/** El conjunto del sector de firmas de servicios profesionales facturó un total de 2.710 millones de euros.

R. Arroyo. Madrid

El sector de firmas de servicios profesionales alcanzó unos ingresos conjuntos de 2.710 millones de euros el pasado año, lo que representa un crecimiento del 7,2% frente a los 2.529 millones de euros de 2016, según el ranking elaborado por EXPANSIÓN a partir de los datos aportados por las empresas.

El crecimiento del conjunto del sector vino propiciado fundamentalmente por la mejora de ingresos de Deloitte, PwC, EY y KPMG, que facturaron en conjunto 2.088 millones de euros, tras mejorar sus cifras un 7% en 2017, lo que representa la mayor subida en nueve años (ver pág. 4).

Pese a que las cuatro grandes firmas de servicios profesionales copan más del 75% del total de los ingresos del sector, las medianas y pequeñas empresas aguantan el tipo y consolidan la senda de crecimiento al calor de la mejora de la economía.

Así, estas empresas facturaron 621 millones de euros en su pasado ejercicio fiscal, un 7,4% más respecto a los 578

## AL ALZA

Las medianas y pequeñas empresas del sector de auditoría, las más volubles a los ciclos económicos, han dejado atrás los peores años de la crisis y alzan el vuelo. **Ganar tamaño** para competir sigue siendo el reto de muchas de estas compañías.

millones de euros del año 2016.

A gran distancia de las grandes, la quinta posición del ranking la ocupa BDO, que el pasado año ingresó casi un 6% más, con un total de 86,4 millones de euros, seguida por Grant Thornton que, con una facturación de 72,7 millones de euros, aumentó sus ingresos un 3,16% y se coloca un año más el sexto puesto de la clasificación.

Por detrás de estas dos firmas se posiciona ETL. La firma, de origen alemán, comenzó en 2014 su avance en España con la integración de em-

presas locales y profesionales con el fin de consolidar su posición en el país. ETL cerró 2017 con unos ingresos de 55,2 millones de euros, tras aumentar su cifra de negocio un 40% más.

También por encima de los cincuenta millones de facturación, se coloca Auren, la firma presidida por Mario Alonso, que ingresó 52,4 millones de euros, en línea con los 52,2 millones de euros del año anterior.

Por servicios, la práctica de legal y tributario fue la que más contribuyó a la facturación total de estas compañías, con 259 millones de euros, un 13% más.

Además, estas empresas ingresaron en auditoría un total de 191 millones de euros el pasado año, un crecimiento del 7% respecto a los 179 millones de euros que facturaron en 2016.

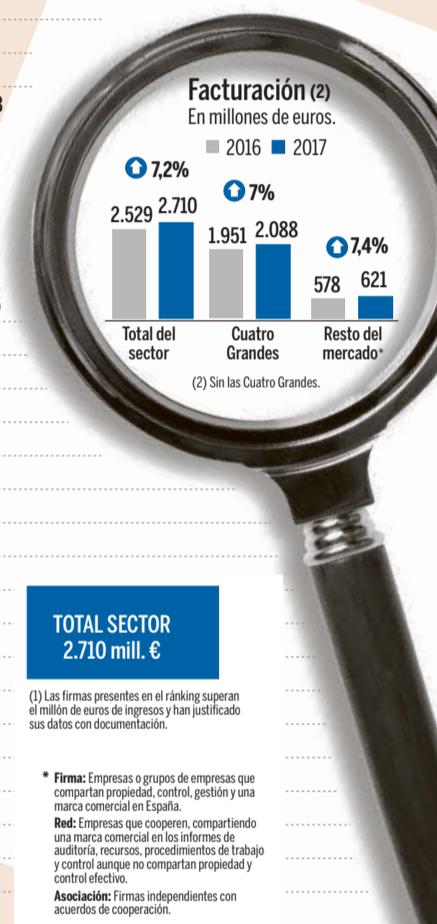
Por su parte, los ingresos en el área de consultoría alcanzaron los 108 millones, en línea con los 106 millones del año anterior, mientras que por asesoramiento en transacciones lograron 62 millones de euros, un 1,6% más.

## LAS FIRMAS DE SERVICIOS PROFESIONALES, EN ORDEN <sup>(1)</sup>

Puesto 2017	Nombre	Firma/Red/Asociación*	Ranking de facturación total (incluye auditoría, consultoría, legal y fiscal entre otros servicios), en millones de euros.
1	Deloitte	Firma	696
2	PwC	Firma	559,4
3	EY	Firma	426,4
4	KPMG	Firma	406,3
5	BDO	Firma	86,4
6	Grant Thornton	Firma	72,7
7	ETL Global	Firma	55,22
8	Auren	Firma	52,4
9	Adade/E-consulting	Red	38,15
10	PKF Attest	Red	36,3
11	Mazars	Firma	31,9
12	Crowe Horwath	Red	30,4
13	Moore Stephens	Red	27,1
14	Kreston Iberaudit	Red	20,43
15	Eudita	Red	17,31
16	HLB España	Firma	16,72
17	Baker Tilly	Firma*	14,7
18	UHY Fay & Co	Red	13,68
19	VIR Audit	Firma	11,36
20	Russell Bedford	Asociación	10,45
21	Sfai Spain	Firma	9,2
22	Bnfix	Red	9,02
23	Faura-Casas	Asociación	8,5
24	Busquet	Firma	7,46
25	Morison ACPM	Firma	7,39
26	Audalia Nexia	Firma	6,55
27	Audiaxis Auditores	Firma	6,4
28	Prime Global	Asociación	5,9
29	GRM Audit	Red	3,55
30	Uniaudit Oliver Camps	Firma	3,5
31	GAP Elizalde Audicon	Asociación	3,44
32	MGI Audicon & Partners	Asociación	3,3
33	Cortés & Pérez Auditores	Firma	3,18
34	Pleta Auditores	Firma	2,76
35	Morera Asesores & Auditores	Firma	2,06
36	Gab. Téc. de Auditoría y Consultoría	Firma	1,61
37	Forward Economics	Firma	1,12
38	Castellá	Firma	1,01

\*Incluye asociados en fase de integración

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las compañías



## Las auditoras avanzan hacia la consolidación

R. Arroyo. Madrid

El sector de firmas de servicios profesionales da nuevos pasos para reforzar su peso. Las medianas y pequeñas empresas siguen apuntando a la consolidación con la mira puesta en buscar nuevos nichos de negocio, avanzar en la adopción de tecnologías y el desafío de captar y retener talento para ganar en eficiencia y prestar mejores servicios a sus clientes.

Según Ferrán Rodríguez, presidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (Icjee), en los próximos años todas las firmas, independientemente del tamaño, tendrán que buscar la forma de ser más eficientes,

con servicios cada vez más útiles al cliente y a los inversores, así como mejorar la calidad de los servicios. “Los que lo logren podrán decir que avanzan hacia su consolidación”.

Carlos Puig de Travy, presidente de Corporación de Auditores REA del Consejo General de Economistas, apunta que, al igual que ocurre con el resto de pymes españolas, las medianas y pequeñas firmas de servicios profesionales deben ganar tamaño con crecimiento orgánico; mediante la fusión o adquisición de otras firmas o incorporándose a redes. Ambos recuerdan que el sector está pendiente aún del desarrollo

del reglamento de la Ley de Auditoría, que clarificará algunos aspectos de la normativa. “Desde un punto de vista institucional pedimos que se escuche al sector, algo que, de momento, está sucediendo y que nos parece positivo. Desde un punto de vista técnico necesitamos que el reglamento aporte claridad, elimine los problemas de interpretación de la Ley de Auditoría recientemente aprobada y reduzca las cargas administrativas”, apunta Ferrán.

Para el presidente del Icjee los retos del sector pasan por la adaptación a las nuevas tecnologías o la atracción del mejor talento. “Esto se suma al profundo cambio que se ha

producido en el marco normativo y técnico. Estamos ante una revolución, con nuevos modelos de negocio, oportunidades para el sector y novedosos formatos de información, que requieren ser verificados con exactitud. Esta revolución también afecta a la normativa, lo que requerirá un esfuerzo enorme en áreas clave, como la organización interna, la formación o la inversión en sistemas”.

En cuando a las nuevas áreas de crecimiento, Puig de Travy ve recorrido en los servicios relacionados con información sobre datos no financieros y en asesoramiento en operaciones corporativas o *due diligence*.



Ferrán Rodríguez Arias, presidente del Icjee.



Carlos Puig de Travy, presidente de REA.

## Una transición blanda después del Brexit

De nuevo in extremis y, de nuevo, haciendo más concesiones de las previstas. Así logró ayer Reino Unido cerrar la segunda fase de las negociaciones sobre el Brexit, relativa al periodo transitorio entre su salida formal de la Unión Europea –fijada para el 29 de marzo de 2019– y la auténtica desconexión con los socios europeos, que se producirá el 31 de diciembre de 2020. En este tiempo, las normativas comunitarias seguirán vigentes en territorio británico, pero Londres perderá su derecho de voto y de veto en la toma de decisiones dentro de la Unión (si bien podrá quedar al margen de ciertas políticas que se aprueben en esos 21 meses si no está de acuerdo con ellas), los ciudadanos europeos que se trasladen a Reino Unido conservarán los mismos derechos que quienes lleguen antes del Brexit y el país seguirá contribuyendo al presupuesto europeo a lo largo de todo el marco financiero actual –que acaba precisamente en 2020–. Además, Londres acepta que deberá dar un estatus especial a Irlanda del Norte para evitar que vuelva a levantarse una frontera entre las dos Irlandas, pues eso implicaría incumplir el acuerdo de paz de Viernes Santo firmado en 1998, y que el futuro de Gibraltar dependerá del visto bueno de España.

Un nuevo trágala, tras el aceptado a regañadientes en diciembre sobre la factura de salida, los derechos de los expatriados y la equiparación normativa de las dos Irlandas, con el fin de pasar por fin a la tercera y definitiva fase de las negociaciones, en las que la primera ministra británica, Theresa May, espera arrancar suficientes concesiones de la UE respecto al futuro acuerdo comercial entre el continente y Reino Unido que compensen las líneas rojas traspasadas desde que comenzaron las negociaciones sobre el Brexit en junio del año pasado. Una apuesta que puede ser demasiado arriesgada si finalmente el Gobierno británico no consigue un pacto con la UE tan ambicioso como ansía. May es consciente de que se juega su futuro político a una sola carta: arrancar a los socios europeos lo más parecido a un acuerdo de libre comercio. Algo que, de partida, está muy lejos de las intenciones de los gobiernos de los 27, que no quieren crear incentivos a que otros países sigan los pasos de Reino Unido en el futuro. Este viernes deben dar luz verde a la última fase de las conversaciones, que podría alargarse más allá de lo previsto si fuera necesario una vez que se ha llegado a un acuerdo respecto al periodo transitorio. Visto lo distantes que están las posiciones también en este punto entre Europa y Reino Unido, no resulta disparatado pensar que será necesario ese tiempo extra para cerrar el acuerdo final.

## EEUU y la UE también chocan por la fiscalidad

La tributación de los grandes grupos tecnológicos estadounidenses fuera de su país de origen se ha convertido en un nuevo motivo de disputa entre la Administración Trump y sus socios extranjeros. El secretario del Tesoro de EEUU, Steve Mnuchin, uno de los pocos miembros del equipo económico del presidente norteamericano que aún se mantiene en su cargo, emitió ayer un duro comunicado en respuesta al informe provisional de la OCDE sobre cómo deberían los países miembros de esta organización gravar la economía digital. Esta propuesta será la base teórica de las medidas que adopten en las próximas semanas los distintos gobiernos occidentales para combatir la erosión de sus ingresos tributarios que les provoca la ingeniería fiscal practicada por gigantes como Google, Apple, Amazon o Microsoft. De hecho, la Comisión Europea presenta mañana su diseño de un impuesto común en toda la UE para que las empresas tecnológicas no europeas que superen determinado umbral de facturación tributen en función de su actividad en cada país comunitario y evitar que declaren la mayoría de sus beneficios en los Estados que, como Irlanda, tengan una fiscalidad más favorable. Pero Mnuchin rechazó cualquier iniciativa que suponga una mayor carga fiscal para los gigantes digitales estadounidenses, lo que augura otro conflicto bilateral adicional al litigio por los nuevos aranceles de EEUU al acero y el aluminio.

**May se juega su futuro político a lograr un acuerdo comercial con la UE muy beneficioso**

## Las 'Big Four' crecen a buen ritmo en España

En 2017, las cuatro grandes firmas globales de servicios profesionales, conocidas como *Big Four*, crecieron un 7% en España, con ingresos totales de 2.088 millones de euros que suponen el 77% de los totales del sector, según el ranking anual de EXPANSIÓN que incluye 38 firmas y redes de firmas a partir de un millón de euros de facturación. El cuarto sigue claramente liderado por Deloitte (696 millones de ingresos, con una subida del 9%), seguida de PwC (559 millones, +2%) y con EY (426 millones, +10%) y KPMG (406 millones, +6%) muy próximas en el tercer y cuarto puesto, respectivamente. Las áreas de mayor crecimiento son un año más consultoría y asesoramiento financiero. En conjunto, la facturación total de las 38 firmas creció un 7,2% hasta 2.710 millones, en un contexto muy favorable dado el crecimiento de la economía por encima de 3% por tercer año consecutivo y con algunos sectores muy demandantes de servicios profesionales, como capital riesgo y fusiones y adquisiciones, marcando máximos históricos y otros como salidas a Bolsa con muy fuerte actividad. La diferencia de tamaño entre las big four y el resto es muy notable, dado que ninguna firma fuera de este grupo llega a 100 millones de facturación y solo cuatro de ellas –BDO, Grant Thornton, ELT Global y Auren– superan los 50 millones de in-

gresos cada una. La evolución del sector en España en los últimos años muestra una buena adaptación de sus modelos de negocio al ciclo, con una notable complementariedad de productos –auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, y legal y tributario– que les ha permitido crecer por encima del aumento del PIB tanto en coyunturas favorables como la actual como en la crisis anterior. De hecho, en los últimos diez años las *Big Four* han duplicado sus ingresos. Las perspectivas para 2018 son muy buenas, con los sectores de capital riesgo y fusiones y adquisiciones –muy intensivos en servicios de *due diligence*– actuando previsiblemente como locomotoras.

### Batalla en el sector inmobiliario británico

La rápida transición de los consumidores británicos hacia los canales digitales y la incertidumbre sobre el impacto del Brexit en los bolsillos de las familias de Reino Unido ha desatado un proceso de concentración entre los centros comerciales del país. Hammerson e Intu Properties pactaron su fusión al final de diciembre, con el objetivo de aglutinar el 25% de los complejos británicos y acometer luego una reestructuración de esta cartera. El grupo austr-

liano Westfield, con varios activos en Reino Unido, ha acordado su venta al gigante galo Unibail-Rodamco. Ahora, la compañía francesa Klépierre ve en ese proceso una oportunidad para entrar el mercado inmobiliario británico. Esta firma ha presentado una oferta hostil de compra de 5.000 millones de libras sobre Hammerson, que en caso de éxito haría descarrilar la fusión con Intu. La depreciación de la libra en los últimos dos años y la caída de cotización de Hammerson desde que anunció esta operación parecen haber animado a Klépierre a lanzar esta apuesta. Pese a estos factores, que abaratan la compra, algunos analistas no ven con buenos ojos que Klépierre trate de entrar ahora en un mercado poco atractivo en el que no podrá generar ahorros al no estar presente. Las únicas sinergias posibles podrán llegar por la posibilidad de negociar acuerdos paneuropeos con las grandes cadenas de moda internacionales, y quizá por la refinanciación de la deuda de Hammerson a costes inferiores.

### Cortefiel mira a la Bolsa

El grupo textil Cortefiel fue excluido de Bolsa en 2006 tras su compra por parte de los fondos de capital riesgo CVC, PAI y Permira. En 2016, de la mano de Goldman Sachs, la compañía analizó la posibilidad de volver a cotizar para así dar liquidez a los fondos, pero la situación del mercado y sobre todo la de la propia compañía finalmente lo desaconsejaron. El pasado verano CVC y PAI facilitaron la salida accionarial de Permira, pasando a controlar el 50% del capital cada uno. Ahora han decidido intentarlo de nuevo contratando a Morgan Stanley, Credit Suisse y Nomura para preparar la salida a Bolsa en la segunda mitad de 2018. Esta operación tendría por tanto lugar una vez que Cortefiel haya consolidado una fuerte mejora de resultados: el plan estratégico puesto en marcha en otoño de 2016 está dando prometedores frutos, y en los primeros nueve meses del año fiscal que terminó el 28 de febrero, Cortefiel tuvo ingresos y ebitda recurrente de 810 y 111 millones, respectivamente, con aumentos del 4% y del 82% y una mejora del margen ebitda de seis puntos hasta el 13,7%. Para el año completo se estima que Cortefiel doblará el ebitda hasta 165 millones, con un margen del 14%. Con deuda neta de 556 millones, equivalente a 3,3 veces el ebitda, Cortefiel tiene casi 2.000 puntos de venta en 89 países con cuatro enseñas: Cortefiel, Pedro del Hierro, Springfield y Women'secret. En los primeros nueve meses las ventas del canal online crecieron un 30%.

## Tubos Reunidos repunta tras ofrecer explicaciones

Las acciones de Tubos Reunidos experimentaron ayer un fuerte repunte en Bolsa, del 30%, después de que la empresa diese explicaciones acerca de las incertidumbres sobre la marcha del negocio señaladas por su auditor, PwC. La subida fue significativa, la mayor de ayer en el Mercado Continuo, pero insuficiente para compensar el desplome del 46% que, desde el miércoles pasado, acumulaba la tubera vasca. Las dudas del auditor acerca de la capacidad de Tubos Reunidos para continuar en funcionamiento pusieron sobre aviso a los inversores, que prefieren deshacer posiciones ante el temor a que el grupo pueda seguir los pasos de Duro Felguera. Quizá esta circunstancia ha conducido al grupo presidido por Guillermo Ulacia a recordar que hace diez meses suscribió un préstamo sindicado para reordenar su deuda. También quiso destacar el volumen de su patrimonio neto, de 144 millones, o su posición de liquidez positiva por 49 millones. Su fondo de manobra es negativo, de 3,8 millones. El



grupo identificó ayer algunos factores que, a partir de ahora, deben ser objeto de especial atención entre los inversores. En este capítulo figuran el plan laboral para contener gastos y la ejecución de su plan Transforma 360° para cumplir los objetivos. Persisten además elementos de incertidumbre exógenos como el cambio de divisa, los aranceles de EEUU al acero o el encarecimiento de las materias primas.