

Entrevista Eduardo Gómez Bernat, presidente de Grant Thornton

“En Grant Thornton no estamos por la labor de jugar a reventar los precios”

Teresa Barajas

MADRID. Eduardo Gómez Bernat ha sido reelegido recientemente presidente de Grant Thornton en España para los próximos cuatro años, a partir del 1 de septiembre de 2011, fecha de comienzo del ejercicio para la firma. En la misma junta de socios también se produjo la reelección de José María Fernández Ulloa como director general para el mismo periodo. La compañía es la sexta organización auditora en España y cuenta con más de 30.000 profesionales en 113 países.

¿Cuáles son sus expectativas tras ser reelegido presidente de la compañía?

R La reelección surge en un momento adecuado para hacer una votación de este tipo, ya que la situación que se nos presenta es complicada. Todo el mundo tiene optimismo, pero lo cierto es que los datos actuales no son buenos. Tengo una gran satisfacción por haber salido reelegido por nuestros socios por votación secreta y me considero un hombre con la suficiente fuerza moral para emprender los próximos cuatro años, ayudado por la experiencia de lo vivido y con ganas de que esta compañía siga el camino que hemos iniciado.

¿Cuál ha sido el camino recorrido por Grant Thornton hasta ahora?

R Somos una firma posicionada aunque el mercado sólo “hable” de las cuatro grandes. Nuestra compañía tiene ganas de avanzar y en este sentido pretendemos tener pocas prioridades pero cumplirlas. A nivel global la firma cuenta con 30.000 personas a su cargo y está presente en 110 países. Por lo tanto, es evidente que Grant Thornton tiene vocación de crecimiento y es una firma potente y preparada. En España somos la sexta por facturación y pretendemos crecer principalmente en el mercado de las compañías cotizadas y de empresas dinámicas. Le damos mucha importancia a la solidez económica y queremos crecimientos rentables.

¿Cuáles son las vías para garantizar una buena gestión en la auditoría teniendo en cuenta la situación actual?

R La formación de las personas es fundamental. Nosotros buscamos ofrecer calidad y pretendemos también que en niveles medios-altos se tenga una atracción por generar negocio.



NACHO MARTÍN

Organismo europeo: “Es bueno que existan normas comunes. Jugamos con una Europa unida”

Menos salvedades: “Las compañías son conscientes de que hay que avanzar en la transparencia”

Expectativas: “Tengo la suficiente fuerza moral para emprender los próximos cuatro años”

¿Cuál es la fórmula para mantener o conseguir ganar clientes en tiempos de crisis?

R La relación con el cliente queremos que sea próxima y que esté satisfecho. ¿Cómo se consigue? Con buenos profesionales, pero también los socios son determinantes en la cercanía al cliente. Hay que conocer sus inquietudes, cuáles son los problemas en el sector y conocer los riesgos de negocio. Cuestiones en las que tarde o temprano, los auditores deberemos entrar. Se trata de anticiparse a las situaciones y de acompañar al cliente en sus proyectos.

¿La consecuencia de la bajada de los honorarios, en algunos casos dentro del sector, puede afectar a la calidad de las auditorías?

R Las auditorías en España son más baratas que en países como Inglaterra, Francia o Estados Unidos. Ahí es donde está el problema. Los precios se deben de igualar, ya que si se ofrece calidad hay que pagar bien a la gente y generar ingresos. No cabe duda de que la calidad hay que pagarla y los precios se tienen que adecuar a la economía y a la situación global. Hoy en día no creo que existan problemas de calidad en el sector.

¿Se encuentra en un buen momento la auditoría en España?

R Creo que estamos en un buen momento. No hay crisis de calidad y creo que está creciendo el prestigio del auditor porque se está haciendo un trabajo muy bueno. Se hacen controles internos, trabajos de supervisión, y las firmas están muy concienciadas.

Como adelantó ‘elEconomista’, se va a crear un órgano de supervisión para las firmas a nivel europeo, ¿qué le parece la creación del nuevo organismo de control?

R Es bueno que existan normas comunes. Jugamos con una Europa Unida por lo que la creación del nuevo organismo me parece bien.

Se ha dicho en muchas ocasiones que la concentración no es buena, ¿cómo se debería gestionar en su opinión este asunto?

R Hay que abrir el mercado de la auditoría por el bien de todos. Desde luego existe una cláusula limitativa que no es justa y que se debería de eliminar. Las cláusulas restrictivas. No puede ser que determinados bancos en su día o ahora si lo siguen haciendo para ofrecer un crédito se exija que la auditoría la realice una de las gran-

des. Hay varias firmas, y desde luego nosotros somos una de ellas, que están preparadas para realizar un buen trabajo. Las empresas públicas no deberían poner estas cláusulas.

¿Cree que la crisis ha suscitado que las firmas jueguen con los precios de las auditorías?

R En ocasiones puede pasar pero es un error radical. Quien quiera jugar que juegue. Nosotros no estamos por la labor de jugar a reventar los precios. Nuestro trabajo tiene valor y garantizamos la transparencia y la fiabilidad de la información económica en los mercados. Los duros a cuatro pesetas acaban mal. Es imposible que se haga un trabajo bien hecho con según que precios.

El número de salvedades se ha reducido, ¿existe una información más transparente?

R Las empresas son conscientes de que han de avanzar en la transparencia y deben profesionalizarse. Con la crisis el auditor debe de estar “ojo avizor”.

@ Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es