

PwC revoluciona la competencia en asesoría fiscal a multinacionales

La venta del área Global Mobility Tax a un fondo altera el equilibrio de las 'big four' en un servicio cada vez más relevante para las empresas

La pandemia ha supuesto una **zancadilla a la globalización**, pero es una tendencia que es imparable. Así lo ha interpretado el fondo **Clayton, Dubilier & Rice (CD&R)**, que ha acordado con **PwC la compra por 2.200 millones de dólares del área Global Mobility Tax**, que se dedica a dar servicio a directivos, consejeros o trabajadores expatriados que se mueven a lo largo del planeta a cargo de una empresa.

La venta es significativa, porque es la primera operación de este tipo en las grandes consultoras (**PwC, KPMG, EY y Deloitte**, las 'big four'), que se reparten este negocio, que se ha disparado en la última década. En el caso de PwC, la consultora señala que da servicio a 3.000 empresas multinacionales. Lo que hace esta área es **ayudar en el asesoramiento y la gestión de la movilidad** de empleados, directivos y consejeros de las empresas en términos de permisos laborales y de residencia, así como fiscalidad, Seguridad Social o contratos.

En un mundo empresarial que, pese al frenazo del covid, tiende a estar cada vez más globalizado, el negocio es creciente. Sin embargo, hay varios frenos para las 'big four'. Por una parte, **se necesita inversión tecnológica**. En PwC, habían calculado la **necesidad de invertir 200 millones de dólares**. Es decir, se encontraron en la encrucijada de invertir para crecer y mejorar el servicio integral en fiscalidad, gestión y asesoramiento, o vender. La decisión fue acudir a esta última opción, para lo que contrataron a **Morgan Stanley**. La operación ha costado más de un año en poder ejecutarse, según fuentes del mercado.

El fondo CD&R creará una nueva sociedad en la que se incorporará la plantilla de PwC de Mobility, con independencia de la consultora, aunque con la idea de colaborar en la derivación de servicios. **PwC tiene 6.500 empleados y 158 socios por todo el mundo en esta división**, de los que cuatro socios (**Esther Mut, Ana López Mesa, José María Leis y Carmen Marull**) y algo más de 80 trabajadores están en Madrid y Barcelona.

El hecho de que vaya a ser una nueva sociedad que invertirá en **tecnología para mejorar el servicio** supone un empuje a la competencia, pero lo más importante será la independencia. **El área factura en torno a 800 millones** de dólares al año a escala global (cerca del 2% en España), cifra creciente, pero que está lejos de la auditoría. Y el problema de este servicio es que es continuo, a diferencia de otros como M&A o asesorías puntuales, que son por proyectos puntuales, y se ve afectado por la auditoría.

En concreto, por **conflicto de interés**, si una consultora tiene la auditoría de una empresa, no puede asesorar en movilidad. Y la auditoría siempre factura más, con lo que el resto de servicios se supeditan a ello. Esto quiere decir que si **PwC**, que es quien ha vendido la división, tenía la auditoría de una empresa, **no podía pujar por el servicio**. Pero, incluso, si intentaba conseguir una auditoría, paralizaba el servicio y lo rechazaba si ganaba el concurso.

De hecho, así ha ocurrido en los últimos años, cuando **PwC se ha hecho con la auditoría de multinacionales importantes**. En uno de los casos, por ejemplo, la consultora facturaba 1,5 millones anuales por movilidad, y pasó a facturar más de 20 millones por auditoría. Esta diferencia hace que siempre **se prime la auditoría en detrimento de otros servicios recurrentes** como Mobility.

Esto supone, a menudo, un deterioro del servicio, que tiene que verse paralizado por momentos. O el cambio de consultora pese a que **cada empresa tiene necesidades diferentes** y se haya podido conseguir experiencia en el trabajo con una multinacional que puede dedicarse a mover ingenieros para sus proyectos, o llevarse financieros para la **apertura de un nuevo negocio**.

En este caso, la nueva empresa no tendrá el conflicto de interés, con lo que acudirá a competir por contratos que perdió PwC por ganar la auditoría en los últimos años, como **Santander, Telefónica o CaixaBank**. Y evitará soltar clientes por este motivo. La capacidad de trabajar a largo plazo con los clientes sin la posibilidad de que otro negocio obligue a romper los contratos ha revuelto a las 'big four', que temen una **revolución competitiva** en este movimiento.



Continuar como QUIHPE SANDOVAL

Para crear tu cuenta, Google compartirá tu nombre, tu dirección de correo electrónico y tu foto de perfil con elconfidencial.com. Consulta la [política de privacidad](#) y los [términos del servicio](#) de elconfidencial.com.

> Kiev y Rusia asegura haber tomado Melitopol

La UER expulsa a Rusia de Eurovisión 2022 tras la invasión a Ucrania

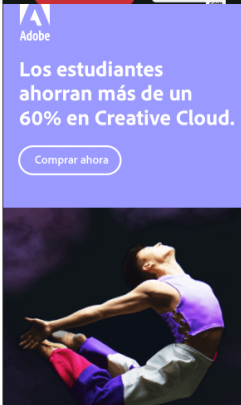
> ¿Qué pasará con la sequía en España tras la DANA? El pronóstico del tiempo sobre las lluvias

Azuaga perderá a tres de sus directivos de más rango en

Ver más



GANAR YA Ecuabet



domi

Arreglos personaliza

CE

es

fruta
domi

Arreglos personaliza

todas las o

LADOLCE
Arreg
fruta
domi

Arreglos personaliza
todas las o

Arreg
fruta
domi

Arreglos personaliza
todas las o

LADOLCE

Arreg
fruta
domi

Arreglos personaliza
todas las o