



# Nueva auditora Forvis Mazars proyecta crecer en Estados Unidos y el sector financiero chileno

■ El máximo ejecutivo de la firma en Chile espera asesorar a startups locales que tengan presencia en México y que busquen dar el salto al mercado estadounidense.

POR NICOLÁS CÁCERES

El 1 de junio de 2024 comenzaron formalmente las operaciones de Forvis Mazars, una alianza estratégica entre dos auditoras y consultoras internacionales que en Chile es conducida por su *lead partner*, Rubén López, quien también forma parte del directorio de auditoría de la entidad a nivel global.

Con ingresos anuales por

US\$ 5 mil millones, Forvis Mazars se convirtió en una de las 10 mayores firmas del sector a nivel global, ya que Forvis -de origen estadounidense- es la octava empresa de auditoría en dicho país, mientras que Mazars, nacida en Francia, tiene una presencia global en más de 100 países.

En conversación con DF, López -quien proviene de Mazars- aclaró que esta operación no se trata de una fusión ni tampoco es la adquisición de una empresa a otra.

“Es un *network* (red) de oficinas de distintos países, que comparten la marca común Forvis Mazars, pero que tiene dos RUT, uno en

El lead partner de Forvis Mazars Chile, Rubén López.

VERÓNICA ORTIZ

Estados Unidos y otro en Europa”, explicó.

De acuerdo con el ejecutivo, la alianza permitirá a Mazars aumentar su presencia en EEUU, incrementar el número de clientes en distintas zonas del mundo y fomentar el intercambio de sus ejecutivos en otras regiones. Mientras que para Forvis el beneficio es ganar escala mundial.

## El salto de las startups

Respecto de los planes a nivel local, López afirmó que actualmente la firma tiene una presencia destacada asesorando a actores del sector de energía, pero en el corto plazo el objetivo de Forvis Mazars es crecer en la industria financiera chilena a través del negocio de con-

sultoría y auditoría, además de la asesoría en ASG, en el marco de la norma N° 461 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

“En Chile hemos crecido a tasas de dos dígitos en los últimos años; doblamos la firma desde 2018 a 2023 y tenemos la meta de hacerlo nuevamente hacia 2028 a través de un crecimiento orgánico, pero siempre mirando oportunidades de poder integrar, en distintas líneas de servicios, a alguna empresa *boutique*”, proyectó.

López también destacó que el *network* entre Forvis y Mazars permitirá tener “muchas más opciones de ofrecer nuestros servicios a compañías que están presentes en Estados Unidos o a empresas chilenas que tienen intenciones de ingresar a este mercado y viceversa”.

Sobre esto último, indicó que las startups chilenas podrían dar el salto a dicho mercado ya que algunas de estas empresas ya están presentes en México, por lo que ingresar a EEUU sería un paso natural.

Asimismo, también ve opciones de empresas estadounidenses ingresando a industrias estratégicas en Chile, como el hidrógeno o el litio.

**El objetivo de la firma en Chile es duplicar su tamaño hacia 2028, dijo Rubén López.**