



Mario Alonso: “Los honorarios de antes no van a volver” —P8



Entrevista Presidente de Auren

Mario Alonso

“Los honorarios de antes no van a volver, se han ajustado márgenes”



“Habrá que evitar cuestiones regulatorias que generan mucha inseguridad jurídica”

“En este momento la inversión extranjera está llegando masivamente”

ALMUDENA VIGIL HOCHLEITNER
 MADRID

Con 678 trabajadores en plantilla, 15 oficinas propias y presencia internacional en 60 países a través de la red Antea, la firma Auren facturó 52,2 millones de euros en 2016, siendo el área legal la que aporta el mayor porcentaje. Al frente de este despacho multidisciplinar español, que cuenta, además de con el área legal, con consultoría, auditoría y *corporate*, está Mario Alonso, quien compatibiliza su labor en la firma con la presidencia del Instituto de Censores Jurados de Cuentas. Su amplia experiencia en la integración y adquisición de despachos ha permitido a Auren crecer más rápido. Y así tienen previsto que siga siendo, con nuevas integraciones en el horizonte. Este experto traslada su visión sobre el mercado de servicios profesionales.

¿Qué puede aportar Auren a los clientes que no ofrezca un despacho tradicional? Vivimos en un mundo con problemas globales que no pueden ser abordados desde un solo punto de vista. Nosotros defendemos que en los procesos intervengan diferentes especialistas con un enfoque más por sectores que por servicios. Se crean equipos multidisciplinarios que, trabajando de manera coordinada, aportan muchísimo más a los clientes.

¿Cuáles son las previsiones de crecimiento para la firma en España?

En este momento ocupamos el número uno de las firmas multidisciplinarias españolas por volumen, el número siete en el ranking global y el 24 a nivel mundial. La firma nació con una vocación clara de ganar tamaño, porque es lo que requieren los servicios profesionales. El crecimiento orgánico de la firma, que tradicionalmente se ha situado entre un 5% y un 10% anual, se ve muy incrementado con los crecimientos inorgánicos, con la integración de despachos, un ámbito en el que ya tenemos amplia experiencia.

¿Están estudiando nuevas integraciones?

Estamos estudiando varias operaciones importantes en el área de consultoría; alguna de ellas puede representar un crecimiento

enorme para nuestra firma, de a lo mejor un 20% o 30% de golpe, otras son de menor tamaño, pero todo depende de cómo evolucionen estas negociaciones. Estamos hablando también con varios despachos de abogados, no descartamos bufetes generalistas, pero nos focalizamos bastante en despachos con alguna especialidad clara, que sean líderes del mercado en un área concreta. Espero que en los próximos doce meses tengamos alguna integración de este tipo.

¿Por qué este mayor peso del área legal?

Actualmente representa en torno al 40% del total del negocio de Auren y creemos que se va a mantener así. En todas las firmas multidisciplinarias la auditoría ha perdido algo de peso en los últimos años, al caer también el número de empresas. La consultoría es también sensible a situaciones como la que hemos pasado y ha sufrido extraordinariamente con la crisis. Y en *corporate*, todo lo que son fusiones y adquisiciones también se paró, aunque resistió más o menos por temas de búsqueda de financiación y de inversores, etcétera. En cambio, legal ha sido una de las áreas que más ha crecido y permite resistir muy bien los cambios de ciclo. Nuestra apuesta por el área legal hace que podamos competir en muy buena situación.

¿Cómo hacen para que la integración de otros despachos funcione?

Hemos hecho en torno a 20 integraciones de despachos en los últimos diez años. En una integración hay que tener en cuenta el estatus de los socios, las relaciones de poder, las situaciones laborales, etc., pero, en mi opinión, lo más difícil es integrar las diferentes culturas. Nuestra ventaja es que la cultura de Auren es algo verdaderamente arraigado y muy diferente a la de los competidores, muy basada en las personas y, por lo general, de vora a las culturas de las firmas integradas.

¿Qué peso tiene la estructura internacional de la firma?

Para nosotros es muy importante y ahí competimos muy bien. Me parece algo resaltable porque, en general, en los servicios profe-

sionales siempre han sido los anglosajones los que han venido a España, las *big four*, que son de origen americano, o Grant Thornton, que es británica, la francesa Mazars, etc., pero no ha habido ninguna compañía española de este tipo que haya creado una estructura internacional de cierta importancia. Nosotros contamos con oficinas propias en nueve países y a través de Antea, que es nuestra asociación de firmas profesionales, que dirigimos y lideramos, tenemos presencia en más de 60 países. De eso estamos especialmente orgullosos. Poder atender a los clientes en diferentes lugares es absolutamente necesario en un mundo global.

¿Han cambiado mucho las exigencias de los clientes? ¿Son diferentes las maneras de prestar los servicios profesionales?

El cambio es radical. Los clientes están mucho más preparados y, por tanto, exigen mucha calidad y conocimiento, y están dispuestos a compartir una parte del valor añadido que les generas. Un tema absolutamente revolucionario en la forma de prestar los servicios es la tecnología. Cualquier despacho que quiera estar a la vanguardia tiene que asumir procesos de digitalización. El cliente te exige ser innovador porque, si no, te adelantan los competidores. Por otro lado, se han acotado muchísimo los honorarios, los que había en el pasado no se van a repetir. El cliente está exigiendo más por menos dinero, se han estrechado muchísimo los márgenes y eso se traduce en que una firma profesional que quiera competir tiene que ser eficiente, si no, se queda fuera del mercado. Por eso es impor-

tante contar con buenos procesos. Al final, una firma profesional se resume en personas, tecnología y procesos muy claros y eficientes. Si tienes esta combinación, eres un competidor de primera; si alguna de las tres falla, enseguida te vas a pique. Hay que dar más calidad y ser más rentable.

¿Cree que la regulación española atrae inversión a nuestro país? ¿Funcionan bien las instituciones?

En España tenemos un problema serio con la corrupción, que lastra muchísimo el desarrollo y genera cierta desmoralización en la sociedad. También habría que corregir algunas cuestiones regulatorias que han generado mucha inseguridad jurídica en los últimos años. Hay que evitar a toda costa que se tomen decisiones normativas que vayan en contra de decisiones que se hayan tomado antes y que sean retrospectivas. Ha pasado, por ejemplo, con la reforma del impuesto sobre sociedades, no se puede tomar una decisión ahora con un afán recaudatorio afectando a empresas que habían tomado decisiones con otra regulación; puedes cambiarlo de cara al futuro, pero no de cara al pasado. Nos pasa constantemente, también desde el punto de vista contable, con la reforma de la contabilización del fondo de comercio, que tiene también efectos retroactivos, y con cuestiones de negocios, como el famoso tema de las renovables. Pero, dicho esto, creo que tenemos un gran país, prueba de ello es que en este momento la inversión extranjera está llegando masivamente y creo que va a llegar más.



Una firma profesional se resume en tres cosas: personas, tecnología y procesos eficientes



JUAN LÁZARO