



Auren es una firma de servicios profesionales que en estos tiempos de crisis está especializándose, por fuerza, en ayudar a las empresas en la reducción de costes, búsqueda de financiación, negociación con acreedores, etc. La crisis no ha sido un problema para ellos, es más, la ven como una oportunidad, puesto que los servicios que ofrecen siguen siendo fundamentales. Su presidente, Mario Alonso Ayala, cree que a pesar de esto las cifras

de la compañía crecerán menos que en años pasados, pero sin variar un ápice su estrategia de crecimiento, que pasa por comprar y absorber empresas del sector de la consultoría y la auditoría, algo que, de hecho, están estudiando. Además, en los próximos años su plan estratégico contempla consolidar su presencia con oficinas propias en los países más importantes de Europa y en Latinoamérica.

Mario Alonso Ayala, presidente de Auren

## “Estamos estudiando compras en el sector de la auditoría y consultoría”

— ¿Qué función puede cumplir una empresa como Auren en estos tiempos de crisis?

— Auren es una firma de servicios profesionales cuyo objetivo es acompañar a las empresas en su desarrollo. En consecuencia, a nuestros clientes en este momento les ayudamos en la reducción de costes de estructura, en la mejora de sus procesos, en la búsqueda de financiación y de inversores, en la negociación con acreedores, en el asesoramiento jurídico en procesos de reclamación de deudas o en conflictos laborales, etc...

Desde Auren consideramos, además, que esta coyuntura puede convertirse en una oportunidad para el fortalecimiento de muchas empresas, lo que potenciará la consultoría en áreas como sostenibilidad, mejora de la eficiencia, formación y otros servicios orientados a la mejora del nivel competitivo.

— ¿Han notado ya sus efectos?

— Obviamente, en una crisis tan dura los efectos son acusados por todo el entramado empresarial, y por lo tanto, indirectamente, por los proveedores de sus servicios. No obstante, el disponer de una oferta muy amplia de servicios profesionales posibilita que el descenso en algunos de ellos se compense con el incremento de otro tipo de trabajos. Los servicios tradicionales de auditoría o asesoramiento tributario siguen siendo ahora fundamentales. Los primeros porque nuestros informes garantizan y dan confianza a las cuentas que presentan las empresas, los segundos porque la empresa debe continuar cumpliendo con sus obligaciones fiscales. Por otra parte, servir los planes de reestructuración de deudas, los planes de viabilidad o el análisis y el aseguramiento de riesgos, entre otros, se revelan como estratégicos en situaciones de crisis.

— Debido a su actividad, Auren conoce muy de cerca la situación actual de la empresa española. ¿Considera que está preparada para afrontar satisfactoriamente la desfavorable coyuntura económica que estamos atravesando?

— España se enfrenta a una situación crítica con asignaturas pendientes como la baja productividad y competitividad, la dependencia energética, un alto déficit exterior y un considerable retraso en la carrera por la investigación y el desarrollo. Sin embargo, al mismo tiempo, nuestro país cuenta con un tejido empresarial sólido, puntero en determinados sectores, con líderes empresariales muy capacitados y un sistema financiero solvente. Ade-

— **“Auren facturó el pasado ejercicio 49,2 millones de euros, un 11% más que en el año anterior. El presente periodo será un ejercicio de transición, en el que mantendremos el crecimiento, pero en niveles inferiores a los de años anteriores”**

más, gracias a la masiva recepción de inmigrantes que se ha producido en los últimos años, disponemos de una potencial masa productiva capaz de asumir cualquier plan de desarrollo en el futuro.

Debemos tener presente que estamos inmersos en una crisis aguda, compleja y novedosa que exige que las empresas tomen medidas inmediatas, que fomenten el cambio y no la conservación; que se apoye a los que corren riesgos; se huya del corto placismo y, en la medida de lo posible, se alcance el acuerdo entre todos los agentes implicados.

— ¿Cuáles son sus principales cifras y cuáles las previsiones para este año?

— Auren facturó el pasado ejercicio 49,2 millones de euros, un 11% más que en el año anterior. Es importante destacar que, además, todas las líneas de negocio de la compañía evolucionaron positivamente, aunque la división de auditoría destacó especialmente con un incremento de un 25%, alcanzando los 14,1 millones de euros. El área de asesoría registró una facturación de 17,8 millones de euros (un 6% más) y la de consultoría 15,2 millones de euros (4% más). Finalmente, el área de corporatividad experimentó un crecimiento de un 6%.

En cuanto al equipo humano de la firma, en España Auren cuenta con más de 700 profesionales, mientras que en todo el mundo supera los 1.400. Estas cifras confirman el importante desarrollo de nuestra compañía desde su creación en 1998, cuando inició su activi-

dad con 170 empleados.

El presente periodo será un ejercicio de transición, en el que mantendremos el crecimiento, pero en niveles inferiores a los de años anteriores.

— ¿Cómo se reparte por sectores su cartera de clientes?

— Realmente cubrimos la práctica totalidad de los sectores empresariales, quizás podríamos destacar cierta especialización en el sector turístico, las telecomunicaciones, la industria y las entidades no lucrativas. En todo caso, disponemos de equipos especializados en prácticamente todos los sectores de actividad.

Además, creo interesante subrayar que Auren siempre ha apostado por la innovación en su cartera de servicios en áreas innovadoras como el urbanismo comercial, el project management o en el campo de la normalización, ofreciendo al mercado normas de calidad propias. Esta oferta multidisciplinar ha influido de forma decisiva en que el abanico de sectores que confían en nosotros se muy amplio.

— ¿Qué suponen las pymes para Auren?

— Auren es la firma líder en servicios profesionales a pymes en nuestro país. Nuestro mercado objetivo no está dirigido a lo que se conoce como micropymes, sino a empresas de un tamaño que en términos de volumen de trabajadores estaría entre 100 y 1.000.

También contamos entre nuestra nómina de clientes con una amplia representación de grandes empresas, que han decidido apostar por una firma mediana como la nuestra, conscientes de que hoy en día somos capaces de ofrecer el mejor servicio tanto en los mercados locales, como en escenarios internacionales.

— Se trata de una compañía con amplia presencia internacional, pero ¿piensan expandirse en nuevas zonas? ¿Cuáles son más de su interés?

— En la actualidad Auren cuenta con nueve oficinas en todo el mundo. En Alemania (Munich, Stuttgart-Reutlingen, Rottenburg, Tübingen, Leipzig, Waldshut-Tiengen y Garmisch-Partenkirchen); Argentina (Buenos Aires, Rosario/Santa Fe, Córdoba, Mendoza y Tucumán); México (Guadalajara, Cancún, Ciudad Juárez, Chihuahua, Matamoros, México D.F., Monterrey y Puebla); Chile (Santiago y Talca); Uruguay (Montevideo); Portugal (Lisboa, Oporto y el Algarbe); Andorra y una pequeña delegación en Angola.

Esta estructura nos ha permitido crear una red fuera de nuestras fronteras que permite ofrecer un mismo servicio, uniforme y centra-



— **“Auren es la firma líder en servicios profesionales a pymes en nuestro país. Nuestro mercado objetivo no está dirigido a lo que se conoce como micropymes, sino a empresas de un tamaño que en términos de volumen de trabajadores estaría entre 100 y 1.000”**

lizado, y de acuerdo con los estándares de calidad que propugna la firma. En los próximos años, nuestro plan estratégico contempla consolidar nuestra presencia con oficinas propias en los países más importantes de Europa y en Latinoamérica.

— **Soplan vientos de concentración en todos los sectores. ¿Contemplan la posibilidad de comprar alguna empresa o de llegar a algún acuerdo de fusión para no ser ‘comidas’?**

— En los últimos años Auren ha comprado o absorbido más 15 empresas, en el ámbito de la auditoría, la consultoría o en los servicios de asesoramiento. Nuestra firma sigue interesada en este tipo de operaciones, y de hecho en este momento estamos estudiando algunas.

— **¿Esta cerrada la estructura de capital de la compañía o puede haber cambios?**

— Auren dispone de 15 oficinas en España, en la medida que puedan ampliarse el número de oficinas o por la vía de adquisición o fusión de otras firmas, se incorporarán nuevos socios al capital.

— **El sector en el que desarrolla su actividad Auren está liderado por cuatro grandes multinacionales. ¿Qué papel juega su compañía en este escenario?**

— Auren, en apenas 10 años de actividad, ha conseguido posicionarse como una firma líder en el mercado. Estamos muy satisfechos de ser la única compañía española del sector, con capacidad, al igual que las firmas de mayor tamaño, para ofrecer servicios multidisciplinarios de calidad tanto a nivel nacional como internacional.

Nuria Díaz

### Al timón

Mario Alonso, 47 años, es fundamentalmente auditor, una controvertida profesión en estos tiempos. Cuenta con la licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y en Derecho por la Uned. Además de presidente de Auren, es vicepresidente del Instituto de Censores-Jurados de Cuentas de España, Responsable de Formación de esta



misma institución, imparte clases de auditoría en la Universidad de Alcalá de Henares y es vicepresidente de Arco Mediterráneo Auditores.