



NEGOCIO

& ESTILO DE VIDA

FECHA:	19.10.09
PAGINA:	28
VALORACIÓN	715 EUROS

Defensa ♦ EADS da un salto tecnológico con el EuroHawk, gracias a Northrop Grumman ■ P14-15

Negocio

& Financiero
Diario libre de información económica

Lunes 19 de octubre de 2009 / Año 4, Número 704 / www.diaonegocio.es

El termómetro



PIÑONES EN LA SEMANA

Díex 35	11,676,4	▼ -0,57%
Frankfurt	5,743,39	▲ 0,55%
Londres	5,190,24	▲ 0,55%
París	3,827,60	▲ 0,74%
Euribor	1,251%	▲ 0,004%

Mario Alonso (Auren)
"En 2010
abriremos en
Brasil e Italia"



Alcalde de Caracas
"El dinero español
no está seguro
en Venezuela"



OID: Difusión Acta 2008: 83.632 ejemplares. Difusión julio de 2009 (pendiente de control): 75.124 ejemplares. Tirada del número 703: 85.89% ejemplares

Las reformas laborales en el pasado dispararon el empleo

A fondo ♦ La historia demuestra que se realizan más contrataciones si se rebajan los costes del despido

Los más de cuatro millones de parados que soporta la economía española hacen que las soluciones a esta penosa realidad tengan que buscarse con urgencia. Para ello, nada mejor que echar la vista atrás y analizar la evolución de la contratación en crisis pasadas. La conclusión de este estudio realizado por NEGOCIO es meridiana: el impacto de las reformas laborales realizadas durante los mandatos de Felipe González y José María Aznar tuvieron como resultado el incremento sustancial de la contratación, al menos la temporal. Ante esta realidad, empresarios y expertos económicos reconocen la urgencia de reformar el actual mercado laboral español para frenar la sangría del desempleo. En contra, los sindicatos que no están dispuestos a ceder, ni un ápice, las actuales condiciones. La pelota está en el tejado del Gobierno. ■ P26-27

ELENA SALGADO. La reforma del mercado laboral es una necesidad para revertir la escandalosa cifra de parados. EFE/EP1



Iberdrola venderá Neo-Sky a un fondo japonés

'Private Equity'

La eléctrica española estudia colocar su filial de telecomunicaciones de banda ancha a la firma de inversión Thesan Capital, cuyo principal inversor es el banco japonés Nomura. ■ p5



Ignacio Sánchez Galán, CEO

Los coches eléctricos frenan a los de bajo coste

Automoción

Los grandes fabricantes toman precauciones para lanzar modelos de bajo coste, ante el interés de los principales países por reducir las emisiones nocivas por el medioambiente. ■ p11

Pedro Cortina funda la consultora Cuanza Capital

Inversión

El objetivo de la sociedad creada por el hijo de Alicia Koplowitz es buscar dentro del ámbito empresarial nuevos inversores y negocios capaces de dinamizar una economía en crisis. ■ p6

Balnearios a precio único.

De domingo a jueves **45€** Viernes y Sábados **65€**
Consulta establecimientos y servicios incluidos.

Paga en **3 meses 0% intereses**⁽¹⁾
MEJOR PRECIO GARANTIZADO
Precios por persona y noche en habitación doble un régimen de alojamiento y desayuno, válido para estancias de mínimo 2 noches hasta el 31 de diciembre y (1) € al 10 de diciembre. Gastos de gestión (p.e. por reservas no incluidas. Plazas limitadas. * Consulta condiciones de aplicación de estas promociones. (1) Operación financiada por Financiera El Corte Inglés, FIC, S.A.

902 400 454
www.viajeselcorteingles.es

VIAJES
El Corte Inglés

PROFESIONALES

“Evidentemente en algún momento sí me gustaría presidir el Icjce”

Mario Alonso, presidente de Auren y vicepresidente del Icjce.

Mario Alonso Ayala ◆ Presidente de Auren y vicepresidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas (Icjce)

“No tenemos ningún interés en jugar a ser las auditoras de las empresas del Ibex”

ENTREVISTA

RAMON ROCA
rroca@neg-odo.com

La firma de servicios profesionales Auren ha presentado unas cuentas cerradas el pasado 31 de agosto mejores de lo esperado. Han crecido algo más de un 2% superando los 50 millones de euros. Estas cifras se presentaron durante la convención anual de la firma.

Pregunta: ¿Cuáles han sido las principales conclusiones de la convención?

Respuesta: Ha sido un ejercicio francamente positivo porque hemos conseguido mantener, incluso aumentar relativamente la facturación y los resultados. Es un éxito clarísimo, sobre todo, en nuestro sector. Nosotros hemos conseguido crecer e incluso reforzar la plantilla.

P: ¿Esperaba que la facturación fuese algo mejor?

R: Hicimos un presupuesto para el ejercicio pasado para empatar, así que no. Hemos cumplido con creces nuestras previsiones. Incluso el presupuesto que tenemos para este año que acabamos de comenzar el 1 de septiembre es parecido. Yo estaría contento con repetir este año un crecimiento del 2%. Lo que hemos hecho es pensar a dos o tres años vista además de cumplir con el día a día.

P: ¿No le gustaría jugar en las grandes ligas?

R: (Silencio) No. Hay que distinguir los productos. Tenemos claramente cuatro líneas de actividad (Asesoría legal y tributaria, auditoría, finanzas corporativas y consultoría). De hecho, nosotros ya jugamos en las grandes ligas en consultoría, tenemos clientes muchos de ellos del Ibex en temas de reorganización, de recursos humanos, de seguridad, de planes de contingencia, ahí sí, estamos con los grandes clientes. Nosotros no tenemos ningún interés en ser los auditores de las grandes compañías porque nos encontramos cómodos con clientes con los que tenemos un tú a tú, tamaños medios de clientes, y pensa-

mos que somos más eficientes y más próximos que otros competidores, y además, para poder optar a los grandes clientes hay que tener otro tamaño, otra estructura, otra mentalidad que no es donde nosotros no queremos estar. Nosotros queremos ser los líderes en España, todavía con más claridad, en el segmento de las empresas medianas. Jugar a ser las auditoras de las empresas del Ibex no tenemos ningún interés.

P: Con la crisis, ¿han cambiado de estrategia?

R: La crisis lo que nos ha llevado a pensar es que estamos en el buen camino, es decir, la crisis ha ratificado nuestros planteamientos estratégicos. Estamos en nuevos productos como la consultoría energética, I+D+i, marketing e Internet, RSC, etc. Además, ahora en septiembre he comenzado con mi blog (www.marioalonsosayala.es) es una innovación en el mundo de los servicios profesionales, he tenido 1.050 visitas en septiembre que está muy bien y espero que aumente en los próximos meses. Estamos siempre dándole al coco para crear nuevos productos. Auren siempre ha apostado por la diferenciación, nunca por el precio, me parece un error que las consultoras u otras firmas de servicios profesionales tengan una política de bajada de precios. Creo que el empresario no debe elegirte por una diferenciación de precios si por el valor añadido que le aportas y mal vamos si pensamos que nuestros servicios se compran sólo por el precio.

P: ¿La guerra de precios se ha manifestado aún más con la crisis?

R: En España tenemos una diferencia en los precios respecto a los extranjeros que es exageradísima. Estamos un 30-40% por debajo de los países de nuestro entorno. No tiene sentido que en España estemos cobrando la hora de equipo a algo más de 60 euros. Es un precio que es ridículo en auditoría. Es algo que



MOLINARES

Ley de Auditoría:
“Necesitamos clarificar más todo el tema de independencia e incompatibilidad”

Internacionalización:
“Vamos a abrir en 2010 en Brasil, Italia y en Francia o Gran Bretaña”

debemos cambiar, el propio sector tiene que mentalizarse e intentar subir estos honorarios. El empresario no elige a un auditor por el precio, o no lo debe elegir. El que lo hace se está equivocando, lo tiene que hacer por el valor añadido que le ofrecen.

P: ¿Tienen previsto abrir nuevas oficinas en el extranjero?

R: En Latinoamérica nos falta un país clave y que es un objetivo para este año que es Brasil. Estamos cerca de establecernos, lo que pasa es que queremos tener una buena cobertura, no podemos tener sólo una oficina, debemos tener entre cinco y siete oficinas. Y en Europa, tenemos una cobertura muy importante en Alemania que está subiendo como la espuma, estamos en Portugal, y nuestro objetivo para este año son tres países claves en Europa y pretendemos abrir en dos de los tres. Uno es Italia, donde estamos muy avanzados, que con seguridad nos implantaremos en 2010, y los otros dos países son Francia y Gran Bretaña, donde abriremos en uno de los dos

países seguro sino en los dos. En el futuro pensamos en abrir dos oficinas por año.

P: ¿Cómo se está desarrollando Antea?

R: La verdad es que está siendo un éxito tremendo. Estamos ya en 39 países y la verdad es que es como una locomotora. Queremos tener un desarrollo rápido y esperamos estar en dos años en 80 países. Las otras redes, no todas, nos miran con recelo porque estamos apostando por un proyecto novedoso y esa es la clave del éxito.

P: ¿Qué ha sucedido para que el auditor no sea el malo de la película?

R: La crisis ha reforzado muchísimo el posicionamiento y el valor de los auditores, más que nunca probablemente. Se ha eliminado la idea equivocada de que el causante de determinados escándalos financieros era el auditor. Por fin el mundo económico se ha dado cuenta de la importancia que tiene la auditoría.

P: ¿Está contento con la reforma de la Ley de Auditoría?

R: Estoy razonablemente con-

tento y esperanzado con que aún hay una cierta cuota de mejora en la ley. Me parece que es una ley que nos aproxima mucho a las exigencias de la UE. Hemos dado pasos importantes pero quedan algunos pasos técnicos por recorrer y estamos esperanzados que durante el trámite parlamentario se corrijan. También queremos tener una plena seguridad jurídica en la interpretación de la ley.

P: ¿Qué pasos quedan por recorrer?

R: Necesitamos clarificar más todo el tema de independencia e incompatibilidades que ahora es donde tenemos un texto legal un poco más confuso.

P: ¿Le gustaría presidir el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (Icjce)?

R: Soy el vicepresidente en este momento. El instituto es mi casa, llevo casi 25 años ocupando cargos en el Icjce y poder seguir aportando temas al instituto y a la profesión es mi objetivo. Evidentemente en algún momento sí me gustaría. Es prematuro decir si me voy a presentar. ◆