

Mario Alonso, presidente de Auren, cree que muchos despachos de abogados se transformarán en firmas multidisciplinarias

Las firmas de servicios profesionales han encontrado en el negocio jurídico un punto de expansión importante. Una firma española como Auren se ha posicionado como alternativa a las big four en nuestro país y desarrollado un amplio plan de expansión internacional.

“Una crisis como la generada por la pandemia también genera oportunidades”, explica **Mario Alonso**, su presidente y fundador, quien espera que el año que viene asistamos al relanzamiento de la economía española, especialmente en el segundo semestre.

Esta firma de servicios profesionales, donde los servicios jurídicos suponen el 40% del negocio plantea de cara a los próximos cinco años un ambicioso plan de expansión.

“En nuestro Plan Estratégico para el próximo quinquenio queremos hacer tres grandes apuestas. Una primera digital, tanto a nivel de organización interna como de apoyo a nuestros clientes en ese proceso de transformación digital. Un proceso que se ve necesario e irreversible para ser competitivo”.

Al mismo tiempo considera que “la internacionalización hay que proseguir con ella pese a nuestra buena implantación en América Latina y Europa. Hay que seguir profundizando en este escenario internacional y mejorar la relación existente entre todas nuestras oficinas”.

Por último, este experto nos aclara que “junto con estas dos patas el crecimiento de la compañía debe seguir siendo sostenido. En cinco años estamos dispuestos a crecer la facturación en un 50%, con una media del 10% anual, tanto con crecimiento orgánico e inorgánico.

Tras el año 2019 que la compañía llegó a los 63,5 millones de euros, un 20% más que en el 2018, este 2020 ha sido mas de transición “nuestro ejercicio empieza el 1 de septiembre. Los primeros seis meses fueron de crecimiento pero el segundo bloque ha sido más contenido. Nuestro resultado es muy parecido al del 2019. Nos hemos mantenido sin tener decrecimiento”.

En la actualidad Auren cuenta con 1000 profesionales en quince oficinas repartidas por toda España organizados en cuatro áreas de negocio. Auditoria, abogados, consultoría y corporate finance. La estructura internacional tiene dos capas. Con oficinas propias en once países, seis de Europa y cinco de Latinoamérica. Esto hace 2.300 profesionales.

Para esta firma la presencia en Latinoamérica es importante “siempre ha sido una apuesta importante en estos últimos años. Estamos implantados en países como

Argentina, México, Colombia o en Chile y Uruguay. Hay una relación muy estrecha con empresas de estos países”, apunta nuestro interlocutor.

AL mismo tiempo, Auren impulso y lidera una asociación de firmas independientes llamada Antea que se encuentra en 73 países y 5300 profesionales.

El negocio jurídico, clave

En este contexto, la parte legal es sobre el 40%, “es la más importante en cuanto al volumen de facturación, frente a las otras dos patas del negocio auditoria y consultoría. Creo que el futuro de muchos despachos puede estar en transformarse en firmas profesionales con distintos servicios y profesionales no solo juristas”, apunta.

En este negocio legal, la actividad más destacada tiene que ver con “la jurisdicción laboral ha crecido mucho en los últimos meses. Junto a ello, el asesoramiento fiscal y la actividad procesal y concursal también está teniendo trabajo. Sabemos que habrá una avalancha de concursos cuando se retiren las ayudas a las empresas”.

Auren también entró en el área de esports hace algo más de un año y en la actividad de asesoramiento a startups. El mercado de los deportes electrónicos sigue creciendo de manera importante no sólo en nuestro país, sino también a nivel internacional.

Ésta es una de las razones principales por la que esta firma ha decidido abrir una nueva práctica dedicada al mundo de los eSports y de los videojuegos, que dependerá del área de medios y tecnología liderada por **Pilar Sánchez-Bleda**.

Auren también ve en los Fondos Europeos Next Generation una oportunidad de negocio. Esta compañía, al igual que otros despachos ha creado una oficina de asesoramiento tanto al sector público como a las pymes “Se trata de canalizar estos fondos tanto a los ayuntamientos como a las pymes. Ahí queremos posicionarnos por nuestro expertise y conocimiento del mercado”.

La puesta en marcha de dicha oficina se va a centrar en la gestión de dichos fondos y apoyar a este tipo de entidades a desarrollar distintos proyectos que se pongan en marcha, “ahí habrá proyectos de digitalización, de eficiencia energética o de redefinición estratégica de empresas o cambios de sus procesos, entre otras cuestiones”.

A juicio de este experto “hay que darse cuenta que en el 2018 España solo aprovecho el 40% de la financiación ofertada desde la UE. Es un dato preocupante y a tener en cuenta. Esto nos puede pasar ahora. Tenemos una oportunidad como país para realizar una transformación notable de nuestro modelo de negocio y seguir creciendo”.

Desde su punto de vista “es muy importante la colaboración público y privada y que se abra esta problemática a las empresas y universidades que pueden aportar bastante en dicha gestión de los citados fondos. Las firmas profesionales deben canalizar con rigor estos fondos para cambiar el modelo económico del país. Es una oportunidad que no podemos desaprovechar”.

Alonso coincide con otros expertos en que hay que modificar la contratación pública para que la gestión de dichos fondos sea más ágil y los proyectos se puedan poner en marcha. “La Ley de Contratos del Sector Público y la de Subvenciones deben revisarse e impulsar la colaboración público y privada. Si se crea una ventanilla única para la gestión de esos fondos debe utilizarse para ese tema”.

Pandemia y reformas en los despachos

Para **Alonso**, “la pandemia del coronavirus ha dejado claro la necesidad de diversificar y que las firmas multidisciplinarias se pueden adaptar mejor a este nuevo escenario. Los problemas son complejos y los clientes cada vez más exigente porque conoce bien su negocio. Al final hay que darle una solución transversal a su problema. En este contexto el enfoque multidisciplinar es claro. En nuestro caso, Auren cubre todas las áreas y necesidades de una empresa”.

Desde su punto de vista “ se trata de reforzar la relación de confianza que existe con el cliente y conocer realmente sus necesidades. Nuestra empresa ha lanzado un área de servicios transversales para analizar la problemática de cualquier empresa desde diferentes puntos de vista. Así sucede, por ejemplo, en RRHH donde abordamos cualquier cuestión que a las compañías le interese”.

En este contexto nuevo generado por el coronavirus, las empresas quieren una respuesta más inmediata y transversal a sus necesidades “las firmas son más flexibles porque tenemos que adaptarnos a este nuevo entorno como a las necesidades de clientes. Estamos asistiendo a un cambio en la forma de prestar servicio y organizarse despachos y firmas de servicios profesionales. El presentismo se acaba; las plantillas son flexibles y se construyen equipos a medida del cliente”.

Otra cuestión que nuestro interlocutor cree que va a evolucionar tiene que ver con el concepto de oficina tradicional que va a ir modificándose en estos meses. “el concepto de espacio es diferente al habitual porque el teletrabajo ayuda mucho a las empresas a gestionar su relación con sus empresas y proveedores. Es posible que tendamos a un sistema híbrido donde la parte presencial también se mantenga en este contexto con tecnología”.

Al final, firmas de servicios profesionales y despachos de abogados tienen que innovar en su trato con el cliente y forma de presentar su actividad “hay que adaptarse al mercado y a las nuevas realidades derivadas de esta nueva normalidad. En nuestro caso se trata de seguir siendo competitivo en un campo donde hay bastante actividad”.

Auren se ha caracterizado siempre por ir incorporando pequeñas estructuras de profesionales para arrancar determinadas líneas de trabajo. En este contexto acaba de hacerse público que acaba de integrar a la consultora experta en soluciones digitales y software IO Digital.

Con la integración, la firma refuerza el área de Auren Digital, desde la que se ofrecen servicios de digitalización para las empresas y los negocios, basados en el análisis de

oportunidades para la estrategia y crecimiento de las organizaciones, además del diseño, acompañamiento y puesta en marcha de las soluciones.

Como resultado de la operación, Auren incorpora a tres nuevos socios a la división de consultoría: **Pedro Moreno, Paula García Marina y Juan José Martín Beltrán**, además de a un equipo de 40 profesionales.

Las fusiones y adquisiciones de despachos forman parte de la filosofía de negocio de Auren. En el último año, la firma ha integrado a la consultora experta en cumplimiento normativo, Global Compliance; al bufete Baró Armengol y a la división de software de Advancegroup, para reforzar el área de consultoría de tecnologías de la información.

“Creemos que ahora hay buenas oportunidades de negocio y de seguir creciendo tanto en la parte jurídica como en la de consultoría. Al final el tamaño es algo estratégico y necesario para firmas profesionales como la nuestra”, aclara **Alonso**.