LAURA DE PABLO
Las Palmas de Gran Canaria

MARIO ALONSO
Presidente de Auren

Las pymes canarias necesitan aplicar más digitalización»



Mario Alonso en los jardines del Hotel Santa Catalina. | José Pérez Curbelo

— Las Palmas de Gran Canaria ha acogido este año la Convención anual de Auren en la que han participado 400 socios y directivos de la firma. ¿Qué temas han abordado?
— Nos hemos centrado mucho en temas relacionados con la Inteligencia Artificial porque si no estás en la IA estás fuera del mercado y creo que estamos muy en la avanzadilla. También hemos tratado el tema cultural, que es algo que nos caracteriza. Nosotros le llamamos cultura humanista, en la que lo más importante son las personas. Lo que nos interesa es que la gente esté contenta y motivada y por eso favorecemos mucho el plan de carrera y los modelos de formación. Estamos en un proyecto muy bonito en colaboración con los socios de Auren de otros países, que es una academia internacional que se está desarrollando ya entre Madrid, Segovia y Londres con el Instituto de Empresa y con el Financial Times. Además de promover el *networking*, hemos explicado el nuevo proyecto de Auren.

— ¿Y en qué consiste?
— Hemos pegado un salto a otra liga, en estos momentos tenemos presencia en 14 países y una facturación superior a los 1.000 millones de euros, que es una cifra muy relevante, y con un equipo profesional de más de 9.000 empleados. Eso nos sitúa en una de las firmas líderes en servicios profesionales a nivel europeo. Nuestra firma está centrada en Europa y Latinoamérica, donde somos muy fuertes. Además, estamos participados desde hace un año y pico por un fondo de inversión. Esto nos está dando una potencia extraordinaria, invirtiendo mucho en tecnología, marketing y formación. Es un gran atractivo de talento porque la gente que trabaja con nosotros puede tener movilidad internacional, puede irse a otros países o, a su vez, venir aquí.

— ¿Ese fondo es Waterland?
— Exactamente, un fondo de origen holandés que está muy presente en el sector de servicios profesionales; por eso lo elegimos porque pensamos que era nuestro compañero de viaje ideal y por ahora estamos encantados. No interfiere para nada en nuestra gestión y es un socio que nos aporta solidez financiera.

— ¿Cómo ayuda Auren a las empresas?
— Generándoles un valor añadido, es decir, que desde que entramos en un proyecto hasta que salimos nuestro cliente tiene que notar que, o ha reducido sus costes, o ha mejorado su organización interna, o ha aumentado sus ventas o su tecnología es más eficaz. Tiene que notarlo directamente en su cuenta de resultados. Aquí no hay que vender horas, aquí hay que vender soluciones. Tenemos una especialización alta en empresas familiares, que es el tejido empresarial mayoritario de las pymes.

— ¿Y en el caso empresarial canario?
— Aquí tienen una particularidad y es que necesitan de digitalización e implantación de herramientas tecnológicas, eso es lo que les hacemos en muchas ocasiones. La empresa canaria necesita también abordar cuestiones de sucesión, desde el punto de vista de recursos humanos, financiero, etc. Y, en general, como en todas las empresas necesitan estar más profesionalizadas. Canarias se encuentra en un triángulo perfecto entre Europa, África y América y tendría que aprovecharlo mucho más. Es verdad que la economía está muy centrada en el turismo, que es su fuente fundamental, pero necesita diversificarse.

«Trabajamos con tres tipos de pymes canarias: la familiar en proceso de sucesión, *startups* y audiovisuales que se instalan en las Islas

«Nos caracteriza la cultura humanista, en la que lo más importante son las personas, nos interesa que la gente esté contenta y motivada

— ¿Con qué tipode empresas canarias trabajan?
— Yo diría que con tres tipos: empresa familiar en proceso de sucesión, *startups* y audiovisuales de fuera de Canarias que vienen a instalarse aquí. El ecosistema de *startups* y audiovisual es un aspecto que se tiene que explotar mucho más.

— ¿Cómo ve el panorama de incentivos en el país?
— Canarias es especialmente privilegiada, pero a nivel nacional son insuficientes. La presión fiscal está en consonancia con el resto de regímenes fiscales en Europa, pero la presión regulatoria es mucho mayor, obligaciones de todo tipo que hace que tengan que dedicar muchos recursos a cumplir con la burocracia. Me parece que es una presión excesiva, sobre todo para empresas pequeñas, habría que discriminar en función del tamaño.

— Hablaba al principio de la cultura humanista que caracteriza a la empresa, ¿tiene algo que ver que además su presidente es escritor y músico?
— Creo que sí, soy un modelo de persona renacentista en el sentido de que me gustan muchas cosas. Soy un defensor de los horarios razonables. Yo no quiero trabajar con robots, quiero trabajar con personas. Fui uno de los fundadores de la movida madrileña y todavía sigo haciendo mis pinitos. Voy a publicar mi octava novela, estoy muy metido en el mundo literario y soy experto en temas de ornitología. Y por todo eso traslado cosas de un mundo al otro.

— Dígame una referencia literaria que se pueda aplicar de la literatura a la auditoría.
— Una frase del escritor Giuseppe Tomasi di Lampedusa: «Para que todo siga igual hay que hacer que todo cambie». ■