

Profesionales breves

José Ramón Bécares, nuevo consejero delegado de Dopp Consultores

■ Incorporado a Dopp Consultores en 1977, ha sido socio director de las áreas de búsqueda, selección y evaluación de directivos, ha dirigido numerosos procesos de implantación de modelos de gestión de RRHH y planes de desarrollo en empresas nacionales e internacionales.

El CGAE se convierte en Punto de Información del Catastro

■ El Consejo General de la Abogacía Española (CGAE) firmará mañana un convenio con la Dirección General del Catastro que permitirá a ciudadanos y abogados solicitar los datos catastrales y presentar declaraciones correspondientes a alteraciones inmobiliarias. Los letrados podrán hacerlo a través de la red.

Churtichaga y De la Quadra Salcedo, premio Bigmat 2007

■ El Premio BigMat 2007 a la Mejor Construcción ha sido entregado al proyecto presentado por los arquitectos José María Churtichaga y Cayetana de la Quadra Salcedo de la Piscina Cubierta y de los Gimnasios en Villanueva de la Cañada (Madrid) por el que han recibido una dotación de 24.000 euros

MGI Audicon crece a un ritmo del 50% en 4 años

La firma española, modelo de referencia para la marca



Manuel Gómez Conesa, socio director de MGI Audicon&Partners.

Angel Alonso Ruiz alal@mgiey-ocdo.com
Las firmas internacionales de tamaño medio tienen acento español. MGI Audicon & Partners es un buen ejemplo de esta situación. La firma española de esta marca, fundada en 1947 y presente en más de 70 países con cerca de 300 oficinas en todo el mundo, es una de las puntas de lanza de MGI en Europa.
En el reciente encuentro en Niza de los países que componen la zona latina (formada por Portugal, Francia, Italia, Suiza, Bélgica, Grecia, Serbia, Luxemburgo y España), nuestro país se convirtió en el ejemplo a seguir por el resto de firmas asociadas por su volumen de negocio, en torno a los dos millones de euros.

Aunque lleva sólo cuatro años implantada en España, ha conseguido crecer a un ritmo anual de más del 50%, tanto en plantilla como en facturación. Manuel Gómez Conesa, socio director de MGI Audicon & Partners, asegura a NEGOCIO que su previsión es convertirse en modelo de referencia para las empresas que facturan entre 10 y 100 millones de euros.

La reforma del Plan General de Contabilidad, que está tramitándose en el Congreso de los Diputados todavía, prevé que sólo tengan que auditar las empresas que superen los 6 millones de euros de cifra de negocio o que tengan unos activos superiores a los 3 millones.

Gómez Conesa cree que esta medida "quizá no ha sido proporcionada", pero "el impacto que tendrá para las medianas empresas multinaciona-

les de auditoría será limitado". La estrategia de MGI en España se basa en tres pilares: la personalización del servicio, la incentivarización del personal y el dinamismo. "Estas características son las que nos están catapultando. La composición de nuestros equipos de trabajo permite que la relación con los clientes sea muy directa", señala Gómez Conesa.

Las *Big Four* se reparten prácticamente el 70% del mercado español de servicios de auditoría. Ante esta situación, Gómez Conesa considera que las firmas medianas "sólo podemos ir mejorando cada vez más para intentar competir con los grandes".

El socio director de MGI Audicon & Partners también apunta otra diferenciación.

"Nos movemos más rápidos que otros. Cualquier cambio en el mercado, cualquier modificación legislativa o en los procedimientos de auditoría, los implementamos inmediatamente", afirma.

La reciente apertura de una oficina en Barcelona se inscribirá en este plan estratégico de la firma en España, que cuenta con despachos en Madrid y Palma de Mallorca. "También queremos introducirnos en Andalucía y en Canarias a finales de este año", apunta Gómez Conesa.

Actualmente, MGI Audicon & Partners presta sus servicios, entre otras, a importantes empresas automovilísticas, inmobiliarias, grupos hoteleros y una universidad pública madrileña.

Abandona la rutina y vive tu empresa en Paradores

desde 40€ por persona por persona 12. Noctas

desde 100€ por persona por persona 2.4 Noctas

precios por persona. IVA 7% no incluido.



Deja que Paradores sea tu guía. Entra en cualquiera de nuestros 2.60 salas y transformate en conserje, en diálogo. Abre a una reunión mensual y conviértela en éste.

Descubre lugares mágicos en las vigas de neopres, disfruta del trabajo. Dejando una idea y nosotros te ayudaremos a hacerla realidad. Conéctate en nuestra experiencia. Contáctanos con la mejor tecnología y los medios más avanzados.

Tienes distintas fórmulas desde elegir, con alojamiento o sin él. Consultálas sin ningún compromiso en www.parador.es o en nuestro departamento de reservas 91 516 66 72.

www.parador.es

PARADORES
Hoteles desde 1928

Los autónomos pleitearán bajo resolución arbitral

Luis Ordóñez lford@mgiey-ocdo.com

La Asociación Comunitaria de Arbitraje (ACAM), en su afán por promocionar el arbitraje como método de resolución de conflictos entre autónomos, suscribió ayer un acuerdo por el que más de medio millón de estos profesionales se beneficiarán del procedimiento arbitral.

Dicho acuerdo, cuya vigencia comprende los próximos tres años, contempla la creación de una Comisión de Seguimiento y Ejecución del mismo, de la que formarán parte dos representantes de

trato que una la casa matriz con el franquiciado "obliga a las partes por igual. Esto provoca que ambas partes tengan un comportamiento impecable entre ellos".

Según ACAM, la solución a los conflictos en el contrato de franquicias está al alcance de las partes, sin necesidad de acudir a los órganos judiciales. En este marco, el arbitraje cobra protagonismo, sobre todo en un mundo como el económico, donde las relaciones interempresariales requieren iniciativas que contribuyan a una rápida adopción de decisiones en la carrera de la competitividad.

ACAM pretende ampliar su campo de acción a autónomos y franquicias.

que lo utilicen para solventar sus asuntos, ACAM se reunió con un grupo de profesionales de la franquicia. En la misma, Ignacio Gorgolas, director ejecutivo de la Asociación arbitral explicó que la inclusión de la cláusula arbitral en un con-

Y con las franquicias
Con la misma intención de dar a conocer el arbitraje y que se an cada vez más las personas

Los autónomos pleitearán bajo resolución arbitral

trato que una la casa matriz con el franquiciado "obliga a las partes por igual. Esto provoca que ambas partes tengan un comportamiento impecable entre ellos".

Según ACAM, la solución a los conflictos en el contrato de franquicias está al alcance de las partes, sin necesidad de acudir a los órganos judiciales. En este marco, el arbitraje cobra protagonismo, sobre todo en un mundo como el económico, donde las relaciones interempresariales requieren iniciativas que contribuyan a una rápida adopción de decisiones en la carrera de la competitividad.

ACAM pretende ampliar su campo de acción a autónomos y franquicias.

que lo utilicen para solventar sus asuntos, ACAM se reunió con un grupo de profesionales de la franquicia. En la misma, Ignacio Gorgolas, director ejecutivo de la Asociación arbitral explicó que la inclusión de la cláusula arbitral en un con-