

HACIENDO

AUDICON

MUCHO MÁS QUE CONSULTORES



CON GRAN EXPERIENCIA EN EL ÁREA DE AUDITORÍA, EL RECONOCIDO DESPACHO COMPOSTELANO TAMBIÉN ESTÁ ESPECIALIZADO EN BUSINESS CONSULTING, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y MARKETING

Audicon es un despacho compostelano de auditores y consultores que nació como el resultado de la alianza de un grupo de profesionales con gran experiencia y prestigio y con un objetivo común: ayudar a empresas a desarrollar todo su potencial personal y económico. **Los valores del despacho**, fundado en el año 2000 y con sede en la calle Monte dos Postes **son la honestidad, la humildad, el respeto, la infinita curiosidad y la pasión por las nuevas tecnologías**. Así viene avanzando junto a las tendencias contables, fiscales y mercantiles, al tiempo que participa activamente en programas tecnológicos punteros a nivel internacional y

contribuye a que sus clientes se adapten, y superen los ciclos económicos y sociales que van surgiendo.

Los éxitos que vienen cosechando en los últimos años, gracias a un trabajo de excelsa calidad, han permitido que Audicon experimente un crecimiento exponencial. La implicación en los problemas de sus clientes, la búsqueda incansable de soluciones, la disponibilidad y metodología de trabajo, la formación continua de sus profesionales, la apuesta por herramientas de última tecnología y el impulso de la conciliación de la vida familiar y profesional le han permitido convertirse en una firma de prestigio, sólida y respetada en el sector; una empresa que ofrece a sus clientes un trabajo eficaz que va mucho más allá del análisis y el asesoramiento tradicional.

En cuanto a las líneas de trabajo de Audicon, destaca su labor en el área de **auditoría privada y del sector público**.

La firma compostelana también está especializada en **business consulting**. "Todas las empresas necesitan una visión objetiva para afrontar situaciones complejas y obtener soluciones que ayuden a la toma de decisiones y a la mejora del rendimiento de su organización", explican las citadas fuentes, tras asegurar que "involucrarse en el negocio de sus clientes es la única opción para Audicon". El despacho compostelano también está especializado en la elaboración de **planes de negocio, valoración de empresas, planes de incentivos y de recursos humanos, proyectos de reducción de costes, procesos de internacionalización, lanzamiento de nuevas líneas de producto...** Su dilatada trayectoria también ha servido para profundizar en la coordinación de procesos de **relevo generacional** en empresas y en la elaboración de **informes periciales y mediación** en procesos judiciales o prejudiciales.

Por otro lado, **Audicon** también dispone de un área especializada en **asesoramiento fiscal contable, y mercantil**, que incluye, el diseño de **estructuras de adquisición o integración de negocios**, así como la redacción de **acuerdos de compraventa, pactos de accionistas o acuerdos de financiación; y el asesoramiento concursal**. "Asesoramos a las partes involucradas en situaciones de falta de liquidez o insolvencia, sean deudores o acreedores", señalan desde el despacho, antes de apuntar que colaboran de forma continuada con "la única Cátedra de Viabilidad que existe en nuestro país".

"Nuestro objetivo: ayudar a las empresas a desarrollar su potencial personal y económico"

"Involucrarse en el negocio de sus clientes es la única opción para Audicon"

"Nuestra metodología de Business Consulting ayuda a la toma de decisiones para afrontar situaciones complejas"



De derecha a izquierda y de abajo arriba, José H., José, Ángeles, José M., M^a Jesús, Abraham, Ricardo, Txema, Luz, Carmen, M^a José, Marta, Uxía, Beatriz, Bea, Mónica, Julián, Daniel, Marta, Silvia, Martín, Isabel y Miguel conforman el equipo de profesionales de Audicon. Fotos: Audicon

EL MODELO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE AUDICON SE BASA EN:

- 1 PROFUNDO **CONOCIMIENTO DEL MERCADO** Y EL TEJIDO EMPRESARIAL GALLEGO
- 2 TRABAJO EN **EQUIPO**, ALINEADO HACIA UN MISMO OBJETIVO
- 3 **TEDECO**, HERRAMIENTA PROPIA DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y DE NEGOCIO, QUE PERMITE LA TOMA DE DECISIONES DE FORMA RÁPIDA, SEGURA Y FIABLE
- 4 DISEÑO DE **ESTRATEGIAS** DE CRECIMIENTO EN LAS DIFERENTES ÁREAS DEL NEGOCIO, COMBINANDO LA INFORMACIÓN CON LA CREATIVIDAD Y LA INNOVACIÓN, Y CON APOYO EN EL MARKETING Y LAS TICS
- 5 **PARTICIPACIÓN ACTIVA** EN EL PLAN DE **IMPLANTACIÓN**
- 6 REVISIÓN Y **MEJORA CONTINUA** DEL **MODELO** DE CRECIMIENTO

Audicon está diseñando unas Jornadas durante el mes de febrero para la Presentación de su modelo de crecimiento para PYMES, así como sus sinergias con otros modelos internacionales para Grandes Empresas como *el Blueprint for Growth Benchmarking Service* ©, de Strategenic Ltd.

GALICIA

ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL CÁNOVAS GARCÍA Y ÁNGELES MARTÍNEZ LÓPEZ | Consejero Delegado y Directora General

“LA CRISIS FUE MUY DURA, PERO NUESTRO MODELO PERMITIÓ QUE MUCHAS EMPRESAS CRECIESEN”

¿Cómo ha logrado un despacho santiagués ser líder en Galicia en el sector de la auditoría, y además contar con el mayor número de profesionales inscritos en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (Roac)?

Ángeles Martínez (A.M.): Para nosotros han sido tres los factores clave en nuestro crecimiento. El primero, la apuesta por la formación de nuestro equipo, invirtiendo en ello una gran parte de nuestros beneficios anuales. Esto nos ha permitido financiar al menos un máster a la práctica totalidad de nuestra plantilla, además de haber creado un centro de formación propio homologado por el Roac donde impartimos un mínimo de 320 horas al año. El segundo, ha sido nuestro esfuerzo y compromiso personal, de modo que si para la empresa líder en Galicia, Inditex, su mejor publicidad siempre fue “una buena esquina”, para nosotros ha sido “la satisfacción de nuestros clientes con nuestro trabajo”. Creemos que hemos conseguido su confianza por medio de nuestra total involucración, y con un objetivo claro por nuestra parte: darles una rápida respuesta y solución a sus problemas. En tercer lugar, la conciliación de la vida familiar y profesional de nuestra gente. Así, estos tres factores han hecho posible que a día de hoy seamos seis los socios economistas auditores del despacho que, junto con otros dos, conformamos una plantilla de ocho auditores inscritos en el Roac. Pretendemos incrementarlo en tres más al finalizar el año que viene.

¿Cómo valoran que estos días se celebren las I Jornadas de Auditoría de Galicia en Santiago?

(A.M.): Para cualquiera de nosotros es un orgullo que aquí, donde tenemos nuestra sede central, se aglutine el conocimiento de nuestra profesión, más sabiendo el esfuerzo tan grande que realizó nuestro consejero delegado en su momento en el Registro de Economistas Auditores (REA), del cual merece destacar su personal, que siempre está en disposición de ayudar a la profesión.

¿Cómo ha sido la travesía de la crisis?

(A.M.): Muy dura, pero tuvimos la suerte de detectar con antelación la situación de crisis e incertidumbre que se nos venía a todos encima. Por esto, en el año 2007 empezamos a reconvertirnos, pasando de ser un despacho al uso a un despacho que supo anticiparse ofreciendo servicios que el mercado iba a demandar: el business consulting, las tecnologías de información y el marketing y la comunicación. Estas actividades nos permitieron posicionarnos en el lugar que ocupamos actualmente y, sobre todo, ser capaces de ofrecer las solucio-

José Manuel Cánovas es socio fundador de Audicon. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, durante años fue miembro del REA y director de los Másteres de Auditorías de Cuentas de la Universidad de A Coruña. Está especializado en auditoría financiera y desarrollo de negocio, entre otras áreas. Por su parte, Ángeles Martínez es la directora general del despacho compostelano. También licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, está especializada en auditoría financiera y asesoramiento fiscal, contable y mercantil.



de nuestra Universidad de Santiago, donde se desarrollan procesos de investigación y desarrollo. Además, en estos momentos se están gestionando dos nuevas más en distintos lugares de nuestro país, una relacionada con el sector tecnológico, ya muy avanzada, y otra con el sector de la alimentación.

¿Para conseguir estos logros serían necesarios esfuerzos creativos en cuanto a desarrollo tecnológico?

(J.M.C): Efectivamente. Valores como la creatividad, la infinita curiosidad y la pasión por la tecnología han dado como resultado el desarrollo propio de una herramienta de Business Intelligence que nos ayuda a nosotros y a nuestros clientes en la toma de decisiones tratando de forma rápida, segura, dinámica y práctica, grandes cantidades de información, algo fundamental en épocas de crisis o de crecimiento.

¿Cuáles son los planes futuros de expansión y mercados objetivos?

(A.M.): Bueno, la implicación apasionada en la problemática de nuestros clientes y el compartir valores hace que seamos proactivos en la búsqueda incesante de soluciones y alternativas a sus problemas, aportando disponibilidad, adaptación al cambio y rápida respuesta. Nuestra expansión va de su mano, puesto que son ellos y nada más que ellos los que nos promocionan, nos hacen crecer y junto con

nosotros señalan los mercados objetivos. Donde ellos crecen, crecemos nosotros.

Señor Cánovas, usted cómo consejero delegado, ¿qué retos de futuro se marca?

(J.M.C): Con la implicación del equipo de profesionales que conforman Audicon seguiremos creciendo y viviendo un sueño que he compartido con

ellos, y que han hecho suyo. Todo empezó hace ahora casi 40 años, en un despacho pequeño y húmedo de un sótano en Santiago. Contábamos simplemente con un teléfono, unos pocos muebles, un ordenador de los de antes, una impresora, muchos libros y una gran dosis de inseguridad. Eso sí, contábamos también con la ilusión de llegar un día a dirigir un despacho con tan buenas personas y profesionales como los que somos. Ellos nos han convertido, tal vez, en el mayor despacho gallego en número de economistas y auditores, apostando siempre por Galicia.

“**LOS FACTORES CLAVE EN NUESTRO CRECIMIENTO: APUESTA POR LA FORMACIÓN, ESFUERZO Y COMPROMISO, ASÍ COMO CONCILIACIÓN DE LA VIDA FAMILIAR Y PROFESIONAL**”

“**NOS MUEVE LA BÚSQUEDA INCESANTE DE SOLUCIONES Y ALTERNATIVAS A LOS PROBLEMAS DE NUESTROS CLIENTES, APORTANDO DISPONIBILIDAD, ADAPTACIÓN AL CAMBIO Y RÁPIDA RESPUESTA**”

“**APOSTAMOS POR NUESTRO MODELO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL QUE AÚNA LOS SERVICIOS DE BUSINESS INTELLIGENCE, LAS TIC Y EL MARKETING**”

nes que nuestros clientes necesitan y valoran.

¿Podrían explicar un poco más esos servicios?

José Manuel Cánovas (J.M.C): Fue una apuesta por realizar estrategias de viabilidad, en lugar de entrar en el servicio de administración concursal. Con ello hemos conseguido ayudar a empresas que estaban en dificultades, durante estos últimos nueve años, implantando nuestro modelo de crecimiento empresarial, que aúna los tres servicios mencionados, el business consulting, las tecnologías de información y el marketing y la

comunicación. De esta manera, hemos conseguido, incluso en época de crisis, hacer crecer a empresas de sectores de lo más dispar como construcción, alimentación y tecnológico.

¿Esto habrá tenido su recompensa personal y también habrá supuesto una fuerte inversión en I+D+i?

(A.M.): Por supuesto. A nivel personal todos estamos orgullosos de haber ayudado a crear, en colaboración con otras empresas y profesionales, dos cátedras, la de Viabilidad de Empresas, con la Universidad de Málaga; y la del Pan y el Cereal, ubicada en el Campus Terra