

ENTREVISTA A SALVADOR ESPINOSA, PRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ CATALANA D'EMPRESSES CONSULTORES (ACEC)

“Les empreses han de recórrer a nosaltres”

L'Associació Catalana d'Empreses Consultores (ACEC) engloba una quarantena d'empreses que representen el 68% de la facturació de la consultoria a Catalunya, un sector que preveu facturar aquest any 2.000 milions d'euros. El futur, però, encara es presenta millor tenint en compte que les consultores han esdevingut “els metges de les empreses”, tal com li agrada definir-les a Salvador Espinosa, president de l'ACEC.

ÀGATA SERRA

Quina valoració fa de l'evolució del sector de la consultoria?

Portem uns anys de creixement molt bons. Tant els aspectes d'innovació com el tema de la internacionalització i obertura de nous mercats, ens han afavorit. Hi ha tants reptes i necessitats dins de les empreses que el paper de les consultores passa per col·laborar en els seus projectes. Aquest context fa que tinguem uns creixements de gairebé el 12% anuals.

Quins serveis sol·liciten les empreses?

Hi ha dos grans blocs que sobresurten; l'outsourcing, és a dir, l'externalització de serveis, que representa un 34% de la facturació; i el desenvolupament de les noves aplicacions, és a dir, les TIC, que representa el 43%. El 23% restant correspon a les àrees de desenvolupament de negoci, recursos humans, assessorament a pimes, etc.

Per què els serveis de consultoria s'associen sempre amb tecnologia?

De fet, és normal. En molts casos, l'externalització suposa un estalvi de costos molt gran i, en el tema de les noves aplicacions, la majoria d'empreses són bones usuàries, però no necessàriament han de ser bones tècniques i és lògic que acudeixin a l'exterior per posar en marxa una determinada aplicació.

Quins sectors empresarials demanen més els vostres serveis?

El sector que més volum està generant és el finan-



Salvador Espinosa en el seu despatx. / D. CALDERÓN

cer, que representa el 16%, la indústria en general, amb un 15%, a continuació les administracions públiques amb un 14%, i, en acabat, amb un 7% hi hauria el sector de les telecomunicacions. Un altre sector que ha crescut molt en els darrers temps és el sector farmacèutic, que suposa tan sols un 3%, potser a primer vista no gaire espectacular, però sí que representa un creixement espectacular en els darrers anys.

Té la pime capacitat per accedir a un servei de consultoria?

La petita empresa difícilment accedeix a aquest tipus de serveis. Si ho fa és de manera col·lectiva a través d'agrupacions que aglutinen empreses d'aquesta mida i, per tant, conjuntament els és rendible i viable. En aquest casos els serveis més demandats són els que fan referència a formació en àrees concretes, per exemple en temes comercials, de lideratge... Ara bé, notem que les empre-

ses mitjanes, que tenen a partir de 100 treballadors, sí que es comencen a preocupar per la consultoria. Aquest probablement serà un camp de futur, ja que moltes pimes acabaran amb fusions, que els obligaran a recórrer a un consultor extern.

El sector de la consultoria ha generat una certa desconfiança en el món de l'empresa. Per què?

Les barreres d'entrada per muntar una empresa de consultoria són molt baixes, amb una taula i un ordinador n'hi ha prou, gairebé m'atreveixo a dir que no cal ni un despatx. Hi ha hagut, en els darrers anys, un intrusisme que ha vingut donat per diverses raons. L'exemple clàssic, que no vol dir que sempre hagi estat així, ha estat el de molts directius, que després de fusionar-se la seva empresa amb una altra, han estat convidats a marxar. Una sortida fàcil per a ells ha estat aprofitar la seva experiència i contactes per muntar una consultoria. I,

és clar, si darrera no hi ha una estructura, això no funciona i ha provocat en moltes empreses clients força frustració.

Les consultores opten per oferir serveis generalistes o especialitzats?

Aquí hi ha un debat. Si parlem de les consultores petites i mitjanes, en general hi ha una tendència a l'especialització, però per contra hi ha les grans empreses multinacionals que aborden qualsevol tipus de temàtica. Els que som més petits hem optat més per la consultoria a mida, és a dir, fer allò que realment el nostre client necessita. Ara bé, avui dia si no creixes és molt difícil poder competir, i segurament això ens portarà a la fusió entre empreses per crear sinèrgies entre especialitzacions diverses però complementàries.

Quins són els reptes més immediats de l'ACEC?

El principal és l'actualització permanent, que no només és una necessitat sinó una obligació, tot i que no sigui fàcil, ja que a mesura que la fem hem d'anar prestant els serveis als nostres clients. Un segon repte és tots els nous paradigmes de gestió, i aquí hi ha un repte que consisteix en seduir les pimes sense que hagin de renunciar a les seves característiques. Un altre tema és la lluita contra l'intrusisme, perquè si perdem credibilitat això no només ens afecta a nosaltres, sinó que també als nostres clients. I, finalment, fer front a la gestió del coneixement i a la captació de nous talents, aconseguir plantilles estables i molt qualificades.

BREUS ASSOCIACIONS EMPRESARIALS

CECOT

LA PATRONAL TERRASSENCA VOL 50 MILIONS ADDICIONALS PER A R+D EMPRESARIAL

La patronal CECOT ha reclamat al conseller d'Economia i Finances de la Generalitat, Antoni Castells, una inversió de 50 milions d'euros addicionals per a recerca i desenvolupament (R+D) en l'àmbit empresarial dins dels pressupostos de 2008. La patronal argumenta per fer la seva demanda “la caiguda de la despesa en innovació que està patint Catalunya des del 2000” i considera que, amb aquesta injecció de diners addicionals, el govern català podria complir amb l'objectiu marcat en el Pacte del Tinell, que consisteix a destinar a R+D el 2% del producte interior brut (PIB).

FOEG

ELS EMPRESARIS GIRONINS TINDRAN AVANTATGES EN ELS PRODUCTES I SERVEIS

La Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG) i la Societat Catalana de Petrolis, SA (Petrocat) han signat un conveni per tal d'oferir als associats de la FOEG més avantatges en els productes i serveis oferts per l'empresa petrolera. Amb aquest acord, Petrocat vol donar suport als associats de la FOEG oferint nous serveis, més comoditat i, sobretot, avantatges econòmics als empresaris gironins tenint en compte que, per l'activitat de la majoria de les empreses, el gasoil i la gasolina són una eina indispensable.



El president de la FOEG i el director general de Petrocat. / CEDIDA

AJE

ELS JOVES EMPRESARIS DEMANEN MÉS ESTABILITAT PER CREAR EMPRESSES

El president de la Confederació d'Associacions de Joves Empresaris, Patricio Rodríguez-Carmona, va demanar més estabilitat econòmica per crear i desenvolupar empreses i menys subvencions puntuals, durant la inauguració del XII Congrés de Joves Empresaris, a Barcelona. El president va demanar un major accés al finançament, als viviers d'empresa i, en definitiva, una major confiança en els joves emprenedors. En el Congrés va participar, entre d'altres, el conseller d'Economia, Antoni Castells, que va destacar la capacitat de Catalunya per crear projectes empresarials i la necessitat de generar una societat que valori els valors empresarials com la llibertat, assumir riscos, l'esforç i la responsabilitat. Aquesta nova edició del congrés celebrat per l'AJE va reunir uns 350 emprenedors de tots els sectors.