

ENTREVISTA CON RICARDO GARCÍA-NIETO CONDE, DIRECTOR DE ASEPYPE BCN

## “Con información, estaremos más cerca de ver la actual crisis económica como una oportunidad”

En el contexto económico en el que nos encontramos actualmente es esencial, a la hora de relanzar la actividad económica de nuestro país, centrarse en las pequeñas y medianas empresas. Es ahí donde entra en juego ASEPYPE BCN, una firma de asesoramiento económico multidisciplinar especializada en el asesoramiento fiscal, contable y financiero, que se adapta a las necesidades específicas de cada uno de sus clientes, en su mayoría pymes. En los últimos meses se ha incorporado como miembro a la Red mundial de firmas de asesoramiento Russell Bedford International.



### -¿Qué valor añadido les ofrecen como asesoría económica a sus clientes?

La información es vital en los momentos presentes. La posibilidad de recibirla con rigor científico, con criterios diferentes a los de las propias empresas y, como digo en ocasiones, el poder disponer de un perfil profesional de Controller y/o Director Financiero “a horas”, hace que se valoren nuestras aportaciones en el proceso diario de la toma de decisiones. Quien no decide no avanza. Nuestro objetivo es ayudar a tomar decisiones.

### -Su principal activo es la confianza que han logrado de sus clientes. ¿Qué factores cree que la han hecho posible?

En otros sectores, los productos son tangibles, los puedes mostrar para que el cliente compruebe su calidad. En nuestro sector, el activo más importante es intangible. Este activo es la confianza. Por ello, es básico transmitir al entorno que nos movemos, que estamos actualizados, que nos formamos y que, en definitiva, no nos conformamos con vivir de la inercia. Digo en más de una ocasión que vivir de la inercia es sencillamente suicida.

### -¿La llegada de la crisis económica en la que nos encontramos inmersos ha hecho variar el tipo de demanda que atienden?

Más que variar los servicios que se nos demandan creo que la crisis ha conseguido que se valore mucho más tanto nuestra profesionalidad como la información, ideas y criterios que aportamos en la toma de decisiones de nuestros clientes. La crisis puede verse como un problema o como una oportunidad. Con información, siempre estaremos más cerca de verla como una oportunidad.

### -¿Cómo afecta esta situación a las pymes?

Lo triste de esta situación es que las pymes, a pesar de la ilusión con que afrontan este reto, se encuentran con una situación de insuficiencia de financiación, de incompreensión respecto a que las situaciones pasadas pueden devenir situaciones de futuro de un cierto riesgo pero con posibilidades, etc., que toda la fuerza y la ilusión con la que salen de nuestros despachos puede quedar en nada por dicha incompreensión.

### -También asesoran a filiales que sus clientes locales tienen en el extranjero. ¿Es la internacionalización una de las apuestas que el empresario catalán/español debe hacer?

En mi opinión, el futuro de toda empresa es la internacionalización. Por favor, admitamos que para los negocios no existen fronteras. Cuando uno piensa así, obviamente, debe fomentarlo, y así estamos haciéndolo con nuestra continua internacionalización. Ya lo era en el pasado, pero muchos empresarios no lo veían así.

### -¿Qué otros objetivos persigue ASEPYPE a más corto plazo?

Lo enlace con la afirmación precedente de que no debemos vivir de la inercia y añadir: ¿Cuántas empresas no se plantean los objetivos como una visión de futuro más allá de los 12 meses? Recomiendo que lo hagan. Un futuro en formación, un futuro en internalización e inversión, y, sobre todo, un futuro en ilusión por ayudar a nuestros clientes a afrontar el nuevo marco económico. En ello estamos. ●

www.asepype.es

ENTREVISTA CON MANEL SALLÉS, PRESIDENTE EJECUTIVO DE ELB CONSULTING GROUP

## “La consultoría del siglo XXI está más cerca del ‘interine management’ que de la publicación teórica de documentos”

Desde su creación, en marzo de 2000, elb consulting group ha conseguido posicionarse como *boutique* de consultoría estratégica capaz de revitalizar, gestionar, ampliar y ayudar a las empresas y a sus directivos para la consecución de resultados. Su fundador, Manel Sallés, procedente de Europraxis, ha sido reconocido en el Senado y en el Palacio de Congresos de Madrid por su modelo innovador de visualizar la consultoría estratégica y de negocio. El éxito de este catalán afincado en Madrid radica en la visión práctica de los resultados y la oportuna y correcta aplicación de la tecnología como medio de conseguir la competitividad empresarial.



### -¿Cuál es la clave de la supervivencia empresarial en tiempo de crisis?

La competitividad del equipo, la diferenciación del servicio o el producto, el control exhaustivo mediante un cuadro de mandos adecuado y la orientación a resultados con una visión sin fronteras son las claves para el éxito de cualquier sociedad.

### -¿Cree que las pymes entienden qué es y qué aporta la consultoría estratégica al negocio?

Se ha abusado mucho del término consultor y esto confunde al usuario. Cuando el empresario entiende la consultoría como un equipo de expertos que forma tándem con sus directivos y le ayudan en realidades prácticas como la internacionalización, la financiación, el crecimiento, las ventas y la optimización de costes, y ve los resultados en el corto y medio plazo, comprende la utilidad de este servicio.

### -¿En qué se diferencia elb de las consultoras tradicionales?

Las claves de nuestro éxito se sustentan en nuestra metodología, el talento que conforman los casi 200 profesionales que

intervienen en nuestro equipo, la creatividad en soluciones y el profundo conocimiento de las nuevas tecnologías. Esto, unido a nuestro modelo de colaboración basado en un acompañamiento real del cliente desde la concepción hasta la implementación de soluciones.

### -¿Cómo se puede abordar con éxito la búsqueda de financiación empresarial con todos los cambios del mercado financiero actual?

Si la viabilidad de un proyecto empresarial está documentado con lógica y con hipótesis reales, la financiación no debe ser un problema. Estamos trabajando mucho en esta área con un ratio de éxito muy importante, utilizando herramientas y criterios de valoración distintos a los contables y evaluando sobretodo la aplicación y el fin de los fondos.

### -¿Cómo compatibilizar la necesidad de innovación con el ajuste presupuestario?

La innovación tecnológica hay que visualizarla como medio, centrándose exclusivamente en resultados y en el impacto que pueden representar en la cuenta de explotación.

### -¿Cuáles son los proyectos en los que elb consulting está trabajando actualmente?

En la actualidad, estamos trabajando en la revitalización de tres compañías, estamos interviniendo en una fusión y en una adquisición, lideramos la plataforma de sanidad privada nacional, participamos en varios proyectos de internacionalización y revitalizamos fuerzas comerciales de varias pymes andaluzas.

### -¿Cuáles son sus planes en el corto y medio plazo?

Estar cada día más cerca de las necesidades de nuestros clientes, que es por lo que acabamos de crear nuestro Departamento Legal. Estamos muy ilusionados con el acuerdo que firmamos a finales de 2010 con la multinacional everis para reforzar sus áreas de consultoría y de negocio a nivel global, ya que creemos que nos ayudará en nuestro plan de crecimiento acelerado. Por otra parte, queremos impulsar nuestro holding de *start-ups* con nuevas iniciativas para seguir formando talento capaz de percibir el mundo real. ●

www.elb.com.es

ENTREVISTA CON ALVAR SOTO, SOCIO DIRECTOR DE TASK CONSULTORS

## “La situación actual obliga más que nunca a ser receptivos al cambio”

Una consultoría que conoce al emprendedor y al empresario en general. Así puede definirse a Task Consultors, fundada hace ocho años como resultado de la suma de la experiencia y de savia nueva al servicio de la empresa y del emprendedor. Formado por 12 profesionales y con sede en Barcelona, aunque con despacho propio en Terrassa y múltiples colaboradores, la firma ofrece servicios jurídicos a la empresa, además de asesorar en la administración y gestión de compañías, y ofrecer servicios de externalización administrativo-contable y asesoramiento específico fiscal. Task Consultors se encuentra también a punto de establecer un acuerdo permanente de colaboración con un despacho en Brasil.

### -Vienen de una larga tradición de abogados y economistas. ¿Qué aporta este perfil profesional en su negocio?

Aporta un conocimiento de la empresa, del empresario y del emprendedor en lo que llamamos una visión de 360 grados, ya que contamos con la experiencia de uno de los promotores, Francesc Tomás Vilaltella, con más de 40 años de ejercicio de la abogacía especializado en reestructuraciones empresariales, a lo que se añade la multidisciplinariedad de nuestros

más jóvenes abogados y economistas, cuyo valor añadido está en haber tenido experiencia empresarial previa.

### -¿Cómo ha incidido la actual crisis económica en la demanda que reciben por parte de sus clientes?

La primera fase de la crisis provocó una fuerte parálisis en la iniciativa empresarial, motivada por la paralización de la financiación bancaria y la consecuente constricción de la demanda, lo que incre-

mentó la solicitud de procesos concursales. Actualmente, seguimos aceptando procesos concursales, pero desde el último trimestre de 2010 hemos atendido, de nuevo, procesos de compra-venta de empresas, fusiones y una figura que va ir retomando protagonismo, que es el *management buy out*.

### -En su firme apuesta por el sector tecnológico, dan respaldo a numerosas start-ups. ¿Qué tipo de servicios requieren éstas?



Las *start-ups* requieren sobretodo mucha información y de un acompañamiento de calidad, desde antes de su génesis hasta su eclosión, con un asesoramiento muy personalizado que les permita tener un conocimiento aplicado de las múltiples eventualidades que deberán gestionar, así como asesoramiento específico para la negociación con *business angels* y *venture capital* llegado el momento.

### -Las fusiones y adquisiciones empresariales están

### también a la orden del día.

La situación actual obliga más que nunca a ser receptivos al cambio y tener tanta o más flexibilidad, ya que viviremos en entornos sumamente cambiantes e inciertos. Las adquisiciones y fusiones empresariales son una oportunidad tanto para aquellas empresas que quieren crecer vía adquisiciones en un mercado lleno de oportunidades, como para aquellas compañías que, conscientes de tener un buen producto o servicio, están sufriendo carestía de liquidez.

### -En su opinión, ¿por qué otras iniciativas debe apostar la empresa de nuestro país a la hora de salir de la crisis?

El emprendedor sabe lo que tiene que hacer; el problema es que actualmente hay una casi nula financiación y este cambio de las reglas de juego ha frustrado muchísimos proyectos. La empresa catalana es, por concepto, una empresa ágil y flexible que tiene alta capacidad de cambio; de ella, de los empresarios y emprendedores, aprendemos que lo mejor para salir de la actual crisis es hacer un primer análisis de la situación para, acto seguido, interiorizarlo en la propia empresa y redefinirse. El siguiente paso será actuar y competir en el mercado, pero eso sí, creo que si algo estamos aprendiendo es que, aunque parezca contradictorio, hoy más que nunca hay que colaborar: compartir beneficios produce muchas más sinergias de las que podemos pensar. ●

www.task.cat  
Barcelona - Londres 70, 1º-93 268 22 24  
Terrassa - Unió 2, 4º-2º - 93 733 73 30