

lor. Reinención de pymes?

El jueves 27 de octubre, la directora de la Cámara de Comercio Hispano USA, Bisila Bokoko, abrirá la jornada con su conferencia 'Cooperación como paso previo a la internacionalización'. Nuria Lloret, de la junta directiva de Aecta, moderará una mesa redonda sobre internacionalización, y Jesús Terriado, presidente de Cepyme, hablará sobre 'Retos de la pyme en el nuevo contexto internacional'.

El IV Congreso de Consultoría se cerrará con las conclusiones que se hayan derivado de estos dos días de análisis sobre la consultoría y su aportación al tejido empresarial valenciano, y con la entrega de los Premios Impulso 2011.

Estos galardones están con-

El congreso se cerrará con la entrega de los Premios Impulso

cebidos para premiar a las empresas que contando con los servicios de una consultora han conseguido un éxito empresarial. Tan solo el premio José M^a Gil Suay a la Actividad Profesional, se otorga a una consultora por su labor continuada de apoyo al tejido industrial valenciano.

El inicio del Congreso arrancó con unas mesas técnicas que bajo el título 'Nuevo modelo de generación de riqueza: el valor de la cooperación', se celebraron en las tres provincias de la Comunitat Valenciana.

En la preparación de este congreso se pusieron en marcha diversas mesas técnicas que sirvieron de barómetro empresarial para conocer de primera mano las inquietudes del sector, que fueron posteriormente recogidas y tratadas en el Congreso. La mesa técnica de Valencia tuvo lugar el día 19 de julio en la sede de AECTA, moderada por Lluís Navarro, miembro de la Junta Directiva de la Asociación. La de Alicante se celebró el día 21, bajo la coordinación de María Vilaplana, miembro de AECTA. Y la de Castellón, el día 21, moderada por Francisco Corma, miembro de la junta directiva de AECTA.

TOMÁS GUILLÉN Presidente de AECTA

«La internacionalización y la estrategia son áreas en auge»

VALENCIA

Extras. El presidente de Aecta, Tomás Guillén, reflexiona sobre la situación y evolución del sector.

—¿Cuáles son los principales temas profesionales que se desarrollarán en el congreso de consultoría de los próximos 26 y 27 de octubre?

—El IV Congreso de Consultoría tratará la figura del consultor como socio estratégico para reinventar las empresas en este nuevo contexto. Nos encontramos en un momento económico difícil para el tejido empresarial valenciano que debe cambiar de mentalidad e innovar en la gestión empresarial si quiere sobrevivir. El consultor es el socio estratégico imprescindible para llevar a cabo este importante reto. Además, el Congreso abordará la internacionalización y la cooperación empresarial como modelos empresariales necesarios para la viabilidad empresarial en el futuro inmediato.

—¿Tienen una representatividad adecuada en las organizaciones empresariales? ¿Deberían modificarse los modos de elección?

—En este aspecto, AECTA, como asociación más representativa del sector en el ámbito autonómico, está integrada en CEV/CEPYMEV. No obstante, desde el sector se considera que esta representación se debería incrementar en el futuro teniendo en cuenta, no sólo nuestro peso como sector, sino el factor de transversalidad de nuestras actuaciones en todo el tejido empresarial de la Comunitat.

A nivel nacional, lógicamente, estamos representados en la Federación Nacional de Asociaciones de Empresas de Consultoría, y mantenemos contactos con diversas asociaciones nacionales e internacionales para crear redes de cooperación y apoyo.

—La supresión de las subvenciones a las Cámaras de Comercio ¿abre nuevas oportunidades a las empresas integradas en AECTA?

—Cada institución tiene sus fun-

ciones y competencias y las de las Cámaras no tienen por qué afectar, en teoría, y siempre que se respeten las reglas de libre competencia, a nuestro sector.

—¿Cuál debe ser, a su juicio, el auténtico papel de las Cámaras, qué funciones deben tener?

—Las Cámaras tienen sus funciones, que en muchos casos se solapan con otras administraciones, instituciones, etc. y que deberán reestructurarse. Eso sí, la disminución de su financiación es un problema que deberán resolver ajustando ingresos, servicios y personal, pero no, lógicamente, invadiendo competencias del sector privado.

—¿Las consultoras son un coste o una inversión para las empresas?

—Los servicios que ofrecen las consultoras son la mejor inversión para las empresas ya que por cada euro invertido tienen un retorno de 7,7 euros. Precisamente en tiempos de crisis es cuando las pymes más valoran lo que les ofrecemos. Una consultora aporta a la empresa que la contrata una visión objetiva y crítica de la situación de la empresa, una metodología y conocimiento especializado en diferentes áreas, y todas las experiencias de éxito obtenidas al haber trabajado con diferentes sectores y diversas empresas.

—Defienden que las consultoras suponen innovación y creatividad para las empresas. Explíquelo.

—Nosotros impulsamos la innovación en la gestión empresarial, es decir, aplicar modelos creativos de gestión. Se trata de aplicar medidas novedosas como buscar nuevos canales de distribución, abrir nuevos nichos de mercado, profesionalizar la gestión empresarial, implantar innovadores sistemas de toma de decisión o crear nuevos modelos de negocio, entre otras.

La cooperación entre empresas es una medida que aconsejamos porque genera economías de escala y permite salir al extranjero con mayores garantías de éxito.



Tomás Guillén. LP

«Buscamos nuevos canales de distribución y nichos de mercado»

—¿Qué son los premios Impulso y quiénes se presentan?

—Los Premios Impulso están concebidos para premiar a las empresas que contando con los servicios de una consultora han conseguido

un éxito empresarial. Este año hemos querido impulsar la innovación y por ello hemos creado las modalidades de Start-Up y Cooperación.

—El tercer libro sobre Casos de Éxito... ¿qué acogida está teniendo?

—El libro de Casos de Éxito expone varios casos de retos planteados por empresas valencianas solucionados gracias a estrategias planteadas por firmas pertenecientes a Aecta. El objetivo de la publicación de este tercer ejemplar es dar a conocer las buenas prácticas y eficacia del sector de la consultoría y del terciario avanzado. Esta publicación resulta muy interesante para las empresas de la Comunidad que pueden consultar casos como el suyo y ver que gracias a las consultoras otras empresas han resuelto su problema con éxito. El hecho de estar ya en la tercera edición nos hace ver claramente que el libro interesa a las empresas valencianas.

—¿Qué evolución tienen las consultorías por sectores? ¿Cuáles son las nuevas áreas donde surgen?

—Es un momento de auge relativo de la consultoría pese a la atonía general del mercado, pues las empresas, más que nunca, necesitan una adaptación rápida al cambio. Aún así, áreas de auge creciente podríamos enumerar la estrategia, innovación, cooperación, internacionalización y la gestión de los recursos humanos.

—¿También aquí se avanza hacia la internacionalización?

—Por supuesto, desde Aecta impulsamos la internacionalización de las consultoras y les ayudamos a buscar mercados en el exterior. Por ejemplo, tenemos un grupo de 14 empresas trabajando ya en México. Desde la asociación canalizamos toda la información y la ayuda que necesitan nuestras empresas debido a la complejidad del mercado internacional. Las consultoras valencianas cuentan con una gran experiencia y conocimientos que pueden exportar.

IFEDES

WWW.GRUPOIFEDES.COM

Formas de Avanzar

Si quiere "Salir"... le ayudamos a Orientar su empresa al mercado

Consultoría de Negocio · Marketing y Comunicación · Productividad y Eficiencia · Tecnologías de la Información · Formación y Capital Humano