

Dinero

Coyuntura andaluza

FERNANDO VICENTE



Gestiona

Cinco consultoras unen sus fuerzas

FACTURACIÓN: UN MILLÓN DE EUROS

EMPLEO: 20 TRABAJADORES

PRESUPUESTO: CRECER EN TORNO AL 10-15%

Hoy es una marca comercial, que a medio plazo se convertirá en una única empresa



Diego Conde (izquierda) y Antonio Burgos, en sus oficinas. LAURA LEÓN

Una nueva cultura empresarial para escapar de la crisis

Camarón que se duerme se lo lleva la corriente. Un dicho que resume los dos consejos que reciben los empresarios para hacer frente a la recesión económica: asociarse para competir mejor e innovar para diferenciarse. Hace

dos meses que cinco empresas consultoras sevillanas decidieron crear una marca común, Grupo Gestiona, para dar un servicio más amplio a sus clientes, muchos de los cuales, en la situación actual, buscan en ellos precisamente eso, evitar que se los lleve la corriente de la crisis económica.

“Asociarse te da mucha más solvencia”, asegura Antonio Burgos, de AB Consultoría, empresa que empezó a asesorar a empresas en situación de crisis allá por 2003. Precisamente por su apuesta de predicar con el ejemplo, Burgos es consciente de lo difícil que es asociarse. “Aquí somos ca-

Control de gestión, asesoría fiscal y financiera, y apoyo tecnológico

Sus sinergias sirven para ayudar a las empresas a superar situaciones de crisis

da uno de su terruño; en Catalunya estaríamos bajo el mismo paraguas desde el primer momento”, asegura tras explicar que Grupo Gestiona es todavía sólo una marca.

Es, pues, un problema de cultura empresarial, precisamente lo que el Grupo Gestiona se esfuerza por cambiar en la mayoría de los clientes que les llegan en situación de crisis. Se piensa que la innovación se refiere al producto, cuando “en realidad empieza por los procesos de gestión del negocio”, dice.

Un ejemplo. Un empresario le pidió un plan financiero por un problema de tesorería. “En realidad lo que quería era que lo acompañaran al banco a negociar una póliza de crédito por 180.000 euros”, resume Burgos. Un análisis de su gestión mostró que aunque su plazo de pago era a 90 días, en realidad pagaba a 78. Sólo con pagar 12 días más tarde, conseguía 227.000 euros.

Con la crisis, entran más clientes por su puerta, pero sólo son capaces de ayudar a tres de cada diez. “Para el resto ya es tarde”, dice Burgos. En el Grupo Gestiona analizan el negocio de sus clientes

desde fuera, sin los problemas del día a día. Desde AB Consultoría, sus procesos de gestión. Desde Gestiona, su política fiscal y financiera. Desde Gestiona Auditores, sus cuentas. Sirex y Accoda (en la que participan la Caja Rural del Sur, Asaja, Faeca y Aqua Solutions) les proporcionan las herramientas tecnológicas (software, hardware y redes) para ponerse al día. Tienen clientes que facturan 80 millones de euros y clientes de 400.000, pero, sobre todo, empresas medias de entre tres y nueve millones de euros.

Renovar la gestión

Con una veintena de empleados repartidos entre Sevilla y Huelva, prestan servicio a empresas de sectores tan dispares como la agroalimentación, la distribución, la construcción o el turismo. En todos encuentran los mismos problemas. Un modelo de negocio mal planteado, una estructura financiera inadecuada, una factura fiscal poco estudiada... En definitiva, una base técnica de gestión de la empresa inadecuada.

“Falta cultura de gestión. Se dirige el día a día, pero no se planifica con antelación”, explica Diego Conde, director de Gestiona, que añade: “Le preguntas a cualquier empresario cuáles son sus márgenes y no falla, pero si le pides su presupuesto, no lo tiene”. Ellos sí. Con la crisis crecerán de 10 a un 20%. ♦

Más información:

PAGINA WEB DEL GRUPO GESTIONA
www.grupogestiona.com