L'EXPANSIÓ D'UN SECTOR DE FUTUR

El consultor: la persona que ha d'ajudar les empreses a innovar

El sector de la consultoria ha crescut més d'un 10% aquest any i ja representa l'1% del PIB català. El futur, però, encara es presenta millor. La globalització de l'activitat econòmica (nous països competidors, nous productes de qualitat acceptable i preus molt baixos) força les empreses a la innovació, entesa com a motor de canvi. Un procés en el qual la participació dels consultors és decisiva.

M.SORT

Cada vegada són més les empreses que sol·liciten els serveis d'una consultoria. I és que una de les grans aportacions d'aquest sector d'activitat és la que fa referència al valor, tant en l'aproximació als problemes i desafiaments com en les propostes de solució que donen als clients. Aquest valor aportat és la suma, entre altres aspectes, de saber avançar-se a les necessitats del negoci, definir les millors solucions en termes d'eficiència i eficàcia, preparar a les organitzacions pels reptes del mercat i buscar la màxima productivitat dels recursos econòmics, tecnològics i humans dels clients.

L'*outsorcing* és una de les àrees més dinàmiques del sector de la consultoria. / *ARXIU*

Les xifres avalen el sector

Per tot això no és gens estrany que el sector de la consultoria ja representi actualment un 1% del PIB català, segons l'informe *La Consultoria a Catalunya, 2006-2007*, elaborat per l'Associació Catalana d'Empreses Consultores. El seu president, Salvador Espinosa, valora molt positivament l'evolució del sector al llarg dels darrers anys. "Portem uns períodes 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", afirma Espinosa. Aquest context fa que la taxa de creixement del sector s'hagi situat al 10% durant el 2006 i al 10,4% durant el 2007. A més, també es preveu que la quota de facturació d'aquest any arribarà a gairebé 2.000 milions d'euros. En definitiva, unes xifres que indiquen la bonança de la consultoria, tant pel seu pes específic i volum de negoci com per l'impacte que té en els comptes de resultats de les empreses que reben el seu assessorament.

El sector ha crescut més d'un 10% aquest any i ja representa l'1% del PIB català

Un dels reptes de futur de la consultoria és atraure nous clients, com les pimes

Els serveis més sol·licitats

L'*outsorcing*, és a dir, l'externalització de serveis, es perfila com l'àrea més dinàmica, a causa de l'evolució de les activitats empresarials. La necessària competitivitat en els mercats internacionals fa que les empreses es concentrin en l'eix del negoci i confiïn a empreses consultores les activitats de suport. D'aquesta manera, l'*outsorcing* ha passat de representar el 34% de la facturació l'any 2006 al 38% l'any 2007 (veure figura 1). I tot fa pronosticar que en un futur encara agafarà més protagonisme, a conseqüència de la vocació d'obertura a l'exterior de l'economia catalana, que demana la incorporació de valor afegit. Un altre dels blocs més sol·licitats per les empreses és el de desenvolupament i integració d'aplicacions (innovació tecnològica), que representa el 39% de la facturació. I, finalment, la consultoria pròpiament dita implica el 23% dels ingressos, tot i que les previsions apunten cap a un creixement d'aquest àmbit, motivat tant per la major demanda de serveis de les grans empreses com per la contínua incorporació a la demanda de les petites i mitjanes empreses. De fet, Salvador Espinosa ja ha detectat aquest nínxol de mercat: "Hem començat a notar que les empreses mitjanes, que tenen a partir de 100 treballadors, es preocupen 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", explica Espinosa. La petita empresa, però, encara es resisteix. "Difícilment accedeix a aquest tipus de serveis, i 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", afegeix.

Els clients

Pel que fa al repartiment dels ingressos en funció de les indústries a les quals es dirigeix la consultoria, el mercat financer continua sent el sector amb més demanda, ja que representa el 16%. La segona activitat en importància per a la consultoria és el sector de la fabricació, que concentra un 15% de les vendes, seguit per les administracions públiques, amb un 14%, i les telecomunicacions, amb un 7% (veure figura 2). "Un altre sector que ha crescut molt en els darrers temps és el farmacèutic, que suposa un 3%. Potser a simple vista no sembla una xifra gaire espectacular, però sí que representa un creixement molt important al llarg dels últims anys", explica Salvador Espinosa.

El consultor com a agent d'innovació

És pràcticament indiscutible que la innovació continuarà sent un factor determinant en la competitivitat, especialment en una economia com l'europea, que difícilment pot competir en costos amb les potències asiàtiques. D'aquesta manera, el consultor haurà d'assumir el paper d'agent d'innovació, en un mercat de productes i serveis estandarditzats, per aconseguir personalitzar i diferenciar les propostes, que facin les empreses més rendibles i els permetin obtenir majors quotes de mercat.

INGRESSOS PER SERVEIS PRESTATS (FIGURA 1)

2006	
Desenvolupament i integració d'aplicacions:	43%
Outsorcing:	34%
Consultoria:	23%
2007	
Desenvolupament i integració d'aplicacions:	39%
Outsorcing:	38%
Consultoria:	23%

Font: Associació Catalana d'Empreses Consultores.

PRINCIPALS CLIENTS DE LA CONSULTORIA (ANY 2006) (FIGURA 2)

Sector financer:	16%
Sector de la fabricació:	15%
Sector de les administracions públiques:	14%
Sector de les telecomunicacions:	7%
Sector farmacèutic:	3%
Altres:	45%

Font: Associació Catalana d'Empreses Consultores.