

# “La Administración no necesita buscar fuera lo que ya tiene aquí”

Luis Marina, presidente de la Asociación de Consultoras de Cantabria, analiza la actualidad de un sector marcado por los buenos resultados de 2008, pero para el que reclama una mayor apuesta por parte del Gobierno regional.

**P.- La consultoría es una actividad muy amplia, ¿qué subsectores tienen más peso en Cantabria? ¿Cuáles son los que se abarcan en su asociación y qué servicios pueden proporcionar a las distintas empresas?**

R.- La consultoría en Cantabria cuenta con una oferta de capacidades que puede cubrir el 90% de las necesidades de las empresas y Administración de la región. Nosotros definimos como consultora a aquella empresa cuya finalidad principal es la venta de un conocimiento, no directamente relacionado con la legalidad.

Dentro de esta definición contamos con consultoras de calidad, comercialización, recursos humanos, estrategia, medio ambiente, internacionalización, comunicación, tecnología, organización, producción industrial o formación e innovación, entre otras. El

mayor peso de conocimiento está en los ámbitos de la calidad y organización.

Nuestra asociación está integrada en CEOE, que ha sabido entender y defender nuestras reivindicaciones, contando a día de hoy con más de 30 miembros, con unos 10 más pendientes de aprobar su entrada. En estos momentos estamos trabajando en la evolución conceptual de la asociación, porque entendemos que el tipo de empresa a la que nos dirigimos es más horizontal y perteneciente a diferentes sectores.

**P.- ¿Cómo se comportó el sector a lo largo de 2008, en comparación con ejercicios pasados, y cómo ha arrancado el 2009?**

R.- Los resultados conjuntos de 2008 hablan de la continuidad en el crecimiento de facturación respecto a años

anteriores. La crisis no se llegó a notar, salvo, tal vez, un crecimiento plano del último trimestre del año. El conjunto de nuestros asociados facturó cerca de 15 millones de euros en 2008, donde el porcentaje del negocio fuera de Cantabria, en la tipología de nuestros asociados, es todavía bajo. Este dato supone un crecimiento del 15% sobre la facturación media del ejercicio anterior.

El arranque de 2009 ha sido parecido al de 2008. Nuestra actividad tiende a cerrar contratos en el periodo que va desde mayo hasta octubre, lo cual es algo que debería llegar a estudiar algún sociólogo. Las previsiones para el 2009 son de crecimiento plano o un 5% inferior al del 2008.

**P.- ¿Cómo está afectando la crisis al mundo de la consultoría? ¿Las empresas demandan más estos servicios o**

*Las mejores soluciones  
para un buen resultado*

Asesoramiento integral de empresas  
**LABORAL | FISCAL | CONTABLE | JURÍDICO**

Calderón de la Barca, 17 - A, 1º izq 39002 Santander (CANTABRIA)  
Tel / Fax: 942 314 545 [a.daros@hotmail.com](mailto:a.daros@hotmail.com)

**AD**  
ASESORÍA  
**DAROS S.L.**



### deciden reducir este tipo de gastos?

R.- En esta cuestión hay que diferenciar entre Administración y empresa privada. La asociación, desde sus orígenes, se puso como objetivo concienciar a la Administración de Cantabria de que no era necesario salir a buscar fuera lo que ya tenían aquí. El Gobierno regional es el mayor contratista de consultoría de Cantabria, y en aquel momento prácticamente no existían consultoras cántabras dando servicios a la Administración. Supuso por nuestra parte una labor de concienciación muy compleja, que continuamos, que partía de demostrar la capacidad técnica y crear confianza, educando en que la contratación local de consultoras crea un tipo de tejido empresarial de muy alto valor añadido. El fruto de ese trabajo se empezó a ver el año pasado, con algunas consejerías y direcciones generales más sensibilizadas.

Queda mucho por hacer, ya que sólo hemos conseguido que se nos de visibilidad en la contratación del 18% de la oferta de Gobierno. Si tenemos en cuenta que la grandísima mayoría de las contrataciones son negociados con o sin publicidad, estamos hablando de que nuestro objetivo son las personas que toman las decisiones, más que las instituciones. Ahora llega la crisis, también en la Administración, y las consultoras debemos proponer



Luis Marina, presidente de la Asociación de Consultoras de Cantabria.

nuevas fórmulas para seguir avanzando en esta confianza.

La demanda de la empresa privada es diferente. Podemos segmentarla entre los que se están tomando la crisis como un momento para reflexionar, cambiar hábitos y prepararse para ser de los primeros cuando volvamos a la normalidad, y los que por la circunstancia que sea lo están pasando mal. En los primeros seguimos trabajando, incluso en mejores condiciones de pro-

ductividad que en las épocas de bonanza. Con el segundo grupo el tipo de proyectos es más duro: apretarse, estrecharse, cambiar de foco o salvar el núcleo. Los proyectos que ahora nos encontramos ya no son tan optimistas, sino más ajustados, sensibles o austeros. Se reducen los planes de negocio, de expansión, calidad total o diversificación, y aumentan los de reducción del gasto, recursos humanos, comercialización y estrategia.

## Grupo Profesional Consejeros



*Profesionales al servicio  
de la empresa desde 1975*

*[www.grupoconsejeros.com](http://www.grupoconsejeros.com)*

**P.- Al ser la consultoría un campo tan amplio, ¿existen problemas de intrusismo?**

R.- Las quejas de intrusismo más habituales están relacionadas con que determinadas instituciones oferten en condiciones preferentes trabajos que podemos hacer los que trabajamos desde el sector privado. No son muchas, pero sí llamativas. Deseáramos que, en el futuro, esos ofertantes institucionales se configurasen en empresas y se ofreciesen al mercado en justicia. En cualquier caso, el mercado, los empresarios particularmente, son muy sabios.

**P.- ¿Cuáles son los grandes problemas y desafíos de la consultora cántabra en la actualidad? ¿Y las vías para solucionarlos?**

R.- La mayor flaqueza de las consultoras de Cantabria es el escaso volumen de negocio generado fuera de nuestra comunidad. El siguiente desafío podría ser el ya comentado anteriormente y para el que la Administración de-

bería ser un ejemplo. La contratación de la Administración, habitualmente, persigue el cumplimiento de unos objetivos finales ligados al título del proyecto, pero en muy pocas ocasiones busca una serie de objetivos secundarios como los de la creación de tejido local experto con esa contratación. Yo diría que nos es algo exclusivo de la

a quien tiene capacidad para contratar de la importancia de crear tejido local y retener talento. Es una actitud que parte de las personas, de su creencia en que si existe este tipo de tejido de alto valor añadido sus hijos, sus familiares, sus amigos, no tendrán que emigrar a buscar trabajos cualificados fuera de la comunidad.

**“Nuestros asociados facturaron cerca de 15 millones de euros en 2008, un 15% más que la media registrada el año anterior”**

consultoría. Y tampoco se está pidiendo es que se contrate la oferta local en condiciones privilegiadas.

La solución a estos dos factores pasa por acciones ligadas. Cuando se empieza, es preciso generar referencias locales de éxito para ser valorado fuera. Para crear esas referencias, hace falta que, desde arriba, se concencie

Las fortalezas con las que contamos son las propias de comunidades como la nuestra: agilidad, coste, tipo de vida, conocimiento y proximidad a los núcleos de decisión. Por contra, la mayor amenaza reside en la falta de visión del contratante sobre lo que debiera ser el entorno laboral a crear para nosotros y los que nos sucedan.



TECNISA  
CAMPOS  
asesores - auditores

**El futuro  
es siempre  
una nueva  
oportunidad**

Todas las empresas se enfrentan a diario con nuevos retos que hay que convertir en oportunidades para no quedarse atrás.

Es una tarea que compartimos con nuestros clientes, empresas pequeñas, medianas y grandes, porque cuando hay detrás experiencia e ilusión, el futuro es siempre una oportunidad.

*desde 1957*

Calvo Sotelo, 6 - 2º  
39002 Santander - Cantabria  
Teléfono: 942 214 650  
Oficinas en Torrelavega, Laredo y Madrid.  
[www.tecnisa-campos.com](http://www.tecnisa-campos.com)