

RANKING DE EMPRESAS CONSULTORÍA

Un consejero competitivo, vanguardista y amigo de viajar

No ocupan plaza en los órganos de gobierno de las empresas, pero figuran entre los que contribuyen a generar beneficios. Son los servicios de consultoría

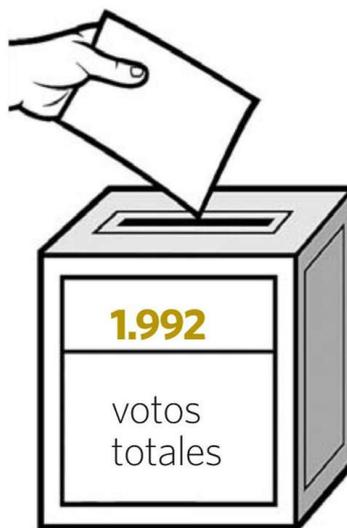
F. C. MADRID

El sector español de la consultoría no ha sido inmune a las consecuencias de la crisis económica. En cambio, sí es invulnerable su empeño de contribuir a un futuro en el que “la consultoría está llamada a aportar todo su compromiso, todo su esfuerzo, toda su voluntad de mejora, todo el talento que aglutina y todo el valor añadido que ofrece”, asegura Manuel Pimentel, presidente de la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). “Y así lo hará como sector consolidado, competitivo y de vanguardia”, refrenda el gestor de AEC.

Entretanto, el pasado más inmediato desvela que no están errados quienes sustentan que casi todo tiene una doble lectura. La positiva, que las empresas españolas de consultoría cerraron 2012 con unas ventas de 10.580 millones de euros, cantidad que supera en un 5,9 por 100 la obtenida un año antes. La lectura negativa, que el mercado doméstico

comenzó a declinar después de cuatro años de estancamiento, ratificando que “el mercado nacional de servicios de consultoría se halla sumido, como el resto de la economía española, en una profunda crisis”. Vacas flacas que no son noticia en el sector (“el valor de las ventas de servicios no ha crecido desde 2008”) y que han depreciado el censo laboral de los empleados que trabajan en el sector en España: caída del 1,4 por ciento.

De vuelta a la teoría de la botella medio llena, dos aspectos que bien merecen una reseña. El primero, que el mercado internacional continúa siendo el motor de crecimiento, con un incremento de la facturación del 33,4 por ciento con respecto a la obtenida en 2011, hasta alcanzar un 27,1 por 100 de los 10.580 millones de euros facturados en 2012. El segundo, que sí es cierto que el empleo bajó un 1,4 por ciento en España, también es verdad que dicho retroceso estuvo compensado por el incremento de las plantillas en el mercado internacional: 42 por ciento. De la resta y la suma, un resultado: las empresas del sector, in-



cluyendo la actividad exterior, dieron ocupación a más de 130.000 profesionales en 2012, lo que supone un crecimiento del 5,6 por 100 con respecto al año anterior.

El análisis del mercado español pone de manifiesto también que en 2012 los ingresos por ventas se concentraron fundamentalmente en los servicios de *outsourcing* y en los de desarrollo e integración, siendo finanzas (26,1 por ciento de la facturación) y telecomunicaciones (17,3 por ciento) los sectores de actividad que consumieron más servicios de consultoría. En cambio, el valor de las ventas por servicios de consultoría a las Administraciones Públicas descendió por tercer año consecutivo, con un retroceso en 2012 del 15 por ciento.

En lo que respecta a 2013, la AEC preveía, a junio de 2013, un incremento del 2 por 100 en las ventas del sector español de consultoría y estimaba “que los mercados internacionales continuarán con su fase expansiva y serán los que sostengan el crecimiento de la consultoría española”.

GRANT THORNTON



El líder internacional, también en España

Grant Thornton es una firma multidisciplinar que proporciona servicios de auditoría, fiscal y asesoramiento financiero. Cuenta con 10 oficinas en España y un equipo profesional de cerca de 400 empleados. En España está Grant Thornton International, una de las organizaciones internacionales líderes en el sector de la auditoría y los servicios especializados a empresas. Los miembros de la organización proporcionan una amplia gama de servicios de asesoramiento a empresas a través

de sus más de 500 oficinas en más de 100 países. “En Grant Thornton nos hemos esforzado siempre para ser los líderes del mercado en términos de excelencia en el servicio, rigor y valor añadido”, explican fuentes de la compañía. Con más de 25 años de experiencia en el sector, han trabajado en los principales frentes de la economía, lo que, según señalan las mismas fuentes, “nos permite entender todas aquellas necesidades a las que se tienen que enfrentar nuestros clientes”.

ERNST & YOUNG



Un escocés con barras y estrellas

¿Dos en uno o uno en dos? En lo que no hay títubeo es en que Arthur Young, nacido en Glasgow, Escocia, y Alwin C. Ernst, natural de Cleveland, EEUU, eran tan desconocidos entre ellos como seguidores de una misma filosofía empresarial. A punto de celebrar las bodas de plata, la compañía, retratada en sus orígenes como una firma de vanguardia, caracterizada por su aprecio a la globalización, las nuevas tecnologías y la innovación, apuesta en el presente por diversificar sus prestaciones

de auditoría, servicios fiscales y legales, consultoría y transacciones. La entidad cuenta con una plantilla de 152.000 personas, “censo laboral que comparte ideales y entusiasmo por ayudar a los clientes”, subrayan en la filial española. “En resumen”, concluyen los portavoces, “se trata de equidad y oportunidad, de celebrar la diferencia para que los talentos de cualquier origen puedan llegar a lo más alto y tener acceso, desde el primer día, a posibilidades de desarrollo y avance”.

KPMG



El obrador de los beneficios

Un mucho de calidad y otro tanto de innovación, conocimiento estratégico de los principales sectores empresariales, prestigio y experiencia, son los ingredientes con los que KPMG endulza los balances de sus clientes. La receta, que en España es elaborada por más de 2.700 personas, coincide en reseñar el equipo directivo que lidera John M. Scott, presidente de KPMG en España y de KPMG en EMA, “ayuda a anticipar las necesidades futuras de los clientes”. Además, “gestiona los ries-

gos, genera valor en sus operaciones corporativas, facilita el cumplimiento de las normativas vigentes y ayuda para que alcancen posiciones de liderazgo”. Presta servicios de auditoría, fiscales y de asesoramiento legal, financiero y de negocio, con un claro enfoque sectorial. La compañía, que desembarcó en nuestro país en 1971, dispone de 16 oficinas en el territorio nacional donde se prestan servicios de auditoría, fiscales y de asesoramiento legal, financiero y de negocio.

RANKING DE EMPRESAS CONSULTORÍA

PwC



Ver, oír... adaptar y personalizar

“Seguimos creciendo y seguimos mejorando”, afirma Carlos Mas, presidente de PwC España, compañía “líder en el mundo y en todos los mercados clave para las empresas españolas”. La táctica de la entidad, en la que trabajan 180.000 personas en 158 países, se basa en la creencia de que la mejor manera de afrontar la crisis “es escuchar a los clientes, a nuestra gente y a la sociedad en su conjunto”. Partidaria de personalizar las prestaciones, ofrece servicios de auditoría, consultoría, Tax & Le-

gal Services, soluciones de PwC, Latin American Centre of Excellence, Tax Management y Accounting Services, gobierno responsable en la empresa y crecimiento inteligente. Afanada en ayudar al cliente, ha estructurado su organización interna en financiero y seguros, energía, telecomunicaciones, tecnología, entretenimiento y medios, retail & consumo, pharma, productos industriales, automoción, sector público, transporte, turismo y servicios, construcción e inmobiliario, y private equity.

DELOITTE



Cercanía, compromiso, innovación e inversión

Con una facturación de 32.400 millones de dólares en su último año fiscal, ejercicio cerrado el 31 de mayo de 2013, Deloitte reincide en el loable empeño de incrementar la cifra de negocio. Y lo hace sin renunciar a su estrategia comercial, planteamiento que la firma de servicios profesionales sustenta en tres pilares. Uno, estar presente en múltiples áreas. Dos, consolidar y ampliar su inversión en los mercados considerados estratégicos. Tres, tildar de prioritaria la integración de las or-

ganizaciones. Con 202.000 empleados, plantilla que suscribe la filosofía de la entidad ha creado el Centro Global de Operaciones de Ciberseguridad. El objetivo del Centro “es concienciar a las organizaciones y transformar su estrategia de seguridad, desde una posición reactiva a una actitud de prevención y anticipación”, desvela Fernando Ruíz, presidente de Deloitte, compañía en la que la ciberseguridad “ha pasado a ser uno de los ejes estratégicos en el servicio a nuestros clientes”.

ACCENTURE



Una embajadora global y muy rentable

Es descrita por sus gestores como “una compañía global de consultoría de gestión, servicios tecnológicos y outsourcing”, y es toda una experta en identificar nuevas tendencias de negocio y tecnología. Acaudalada en conocimientos sectoriales, sazona el saber con la experiencia para ayudar a sus clientes, sin que dicha asistencia esté subordinada a cuestiones de nacionalidad o actividad. Presente en más de 120 países, esta embajadora, que tiene más de 200 delegaciones por todo el

mundo, trabaja con organizaciones públicas y privadas, que se caracterizan por vestir el maillot amarillo en sus respectivas actividades: colabora con 92 de las empresas del Fortune Global 100 y con el 75 por 100 de las del Fortune Global 500. Con una nómina de 275.000 profesionales, ayuda a sus clientes a que se introduzcan en nuevos mercados, aumenten los ingresos en los existentes, mejoren el rendimiento operativo y ofrezcan sus productos y servicios con mayor eficiencia.

EVERIS



Sastrería de negocios, estrategia y desarrollo

Aún no es veinteañera, pero esta joven multinacional está suficientemente preparada, como refrendan las cifras (591 millones de euros facturados en el año fiscal 2012, superando en 5 puntos los ingresos del ejercicio precedente) y su presencia en iniciativas internacionales. Creada en Madrid en 1996, fruto de los intereses comerciales de los fondos de inversión Hutton Collins y 3i y de un grupo minoritario de pequeños accionistas, atesora como valor diferencial “la obtención de resul-

tados, la satisfacción de nuestros clientes y nuestra probada experiencia en la identificación de los beneficios de negocio”, comenta Fernando Francés, su presidente. Con una plantilla de 10.000 profesionales y presente en Europa, EEUU y Latinoamérica, ofrece soluciones de negocio, estrategia y desarrollo, mantenimiento de aplicaciones tecnológicas y outsourcing. Los servicios relacionados cubren los sectores de telecomunicaciones, entidades financieras, industria, etc.

CAPGEMINI



Para ganar en utilidad y en rentabilidad

Encastrado entre los principales proveedores mundiales de servicios de consultoría, tecnología y outsourcing, el Grupo Capgemini es tan plural en registros (presente en 40 países, da empleo a más de 120.000 empleados), como singular en su objetivo: ayudar a sus clientes en su transformación con el fin de mejorar su desempeño y posicionamiento competitivo. Combina la tecnología más actual “con la experiencia en el sector y un gran dominio de nuestros cuatro negocios clave”, ex-

plican los portavoces de Jesús Garre, consejero delegado de Application Services España, para ofrecer una gama de servicios integrados. El catálogo aúna lo mucho (las prestaciones), con los pormenores. Los clientes que se den de alta ganaran en utilidad y rentabilidad, “accediendo fácilmente a una cartera de servicios que pueden desplegarse rápidamente en horas en lugar de meses y dónde y cuándo lo necesiten, sin que importe si es un modelo público, privado o híbrido”.

MAZARS



Planificación, diseño, gestión y medición

Descrita por sus gestores como “una organización internacional, integrada e independiente, especializada en auditoría, financial advisor y services, asesoramiento legal y fiscal, outsourcing y consultoría”, apuesta por “una atención cercana y personalizada”. Con varias delegaciones en España, es miembro del Fórum of Firms, organización que reúne a varias redes internacionales de sociedades de auditoría. Participa también en Praxity, iniciativa que permite a los clientes de Mazars beneficiarse de

apoyos internacionales para acceder al mercado mundial. Además, ofrece variedad de servicios (planificación, diseño, gestión, resultados...), está presente en múltiples sectores (alimentación, banca, construcción, obras públicas e inmobiliario...) y pone a disposición de sus clientes un servicio que asesora a las compañías chinas que desean establecerse o adquirir compañías en España y a las empresas españolas que desean establecerse o adquirir compañías en China.