

CONTEXT SECTORIAL

Les empreses consultores de projectes i captació de finançament ajuden tant emprenedors com altres empreses a aconseguir noves fonts de finançament, tant públic com privat.

A Espanya, les empreses de consultoria han patit un descens del 2,4% en la seua facturació, fonamentalment per la retallada de despeses de les empreses quant a servicis externs (segons dades de l'any 2010). Pel contrari, a altres zones com ara Amèrica Llatina, la facturació ha crescut un 15%, amb 2.300 milions d'euros.

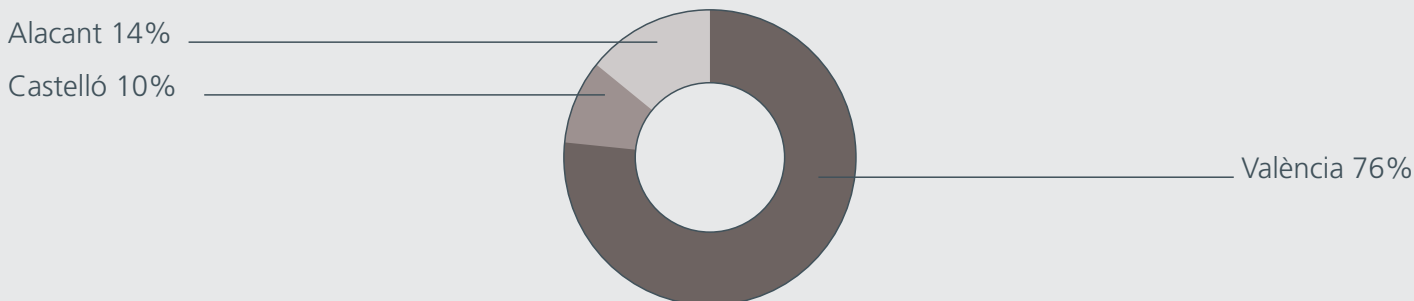
Entre els anys 2009 i 2010 l'augment de l'ingrés de la consultoria a Espanya procedeix en un 92% de mercats exteriors.

L'any 2010 el segment d'*outsourcing* segueix la tendència a l'alça, amb un 2,8% més i una facturació de 4.540 milions d'euros. Pel contrari, les àrees d'estratègia, operacions, processos i tecnologies continuen decreixent entre un 5,1% i un 6,9% en comparació amb l'any anterior.

Per a la captació de finançament les consultores poden recórrer als *business angels*, inversors privats que inverteixen en PIMES que no cotitzen en borsa. En ocasions són empresaris que han venut el seu negoci i que, a més de capital, aporten la seua experiència en gestió empresarial. Aporten un màxim del 25% dels seu patrimoni líquid, normalment en un sector conegut, amb imports que van entre els 25.000 i els 250.000 euros.

Els sectors que més inversions reben de *business angels* són la informàtica, els servicis i les comunicacions. Solen ser *start ups*, societats noves de creixement ràpid, que estableixen una col·laboració que permet una eixida de l'empresa a mitjan termini (entre tres i cinc anys).

DISTRIBUCIÓ DE LES CONSULTORES DE PROJECTES, COMUNITAT VALENCIANA (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
La conjuntura econòmica ha disminuït el pressupost de les empreses per a nous projectes Aparició de servicis de consultoria de projectes de baix cost a països d'Europa de l'Est i Àsia Competència d'agents institucionals que realitzen treballs de consultoria Disminució de pressupost públic en subvencions i ajudes	Línies de finançament europeu per a empreses de nova creació i que desenvolupen projectes d'innovació Desenvolupament d'entorn col·laboratiu entre diverses empreses Les noves tecnologies disminueixen les dificultats de treballar a distància Accés a xarxes de contactes internacionals
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Professionals especialitzats d'alta qualificació Disseny i gestió personalitzada de projectes Capacitat d'adaptació als canvis productius pels cicles econòmics Bona relació qualitat-preu de les consultores espanyoles davant les europees Escassa inversió inicial	La competència es redueix a un tema de cost i preu, de manera que es redueix el marge de benefici d'eixes empreses No existeix cap compromís client-proveïdor a mitjan termini Alta rotació dels professionals del sector Dificultat per a competir amb les grans firmes internacionals

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana existeixen al voltant de 200 empreses de consultoria de projectes, el 76% de les quals es localitza a la província de València.

Habitualment les consultores de projectes realitzen un intens treball de finançament, sobretot públic, atenent a les línies d'ajudes i subvencions públiques per al finançament de projectes de caràcter estratègic.

QUINS PRODUCTES PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Gestió de projectes 'clau en mà': gestió integral del projecte Disseny, desenvolupament i evaluació de projectes estratègics Servicis de desenvolupament i integració <i>Outsourcing</i> Recerca de finançament públic i privat Orientació i tramitació de subvencions <i>Networking</i> amb altres empreses	Assessorament econòmic-financer i fiscal Selecció y avaluació de proveïdors

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA CONSULTORA DE PROJECTES I CAPTACIÓ DE FINANÇAMENT TIPUS

CNAE/SIC	70.22
IAE	84.2-84.3-84.99
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	104.000 euros
Localització	Zones urbanes, centres de negocis
Personal i estructura organitzativa	1 Emprenedor, 1 persona de suport
Instal·lacions	Oficina de 60 m ² situada en un baix o planta, dividida en una zona diàfana de treball, una sala de reunions i un espai destinat al arxiu de la documentació tècnica i administrativa
Clients	Sector públic i privat
Ferramentes promocionals	Treball comercial, pàgina web propia, presència en pàgines web de associacions professionals de empreses del sector, boca en boca, anuncis en directoris comercials, assistència a fires y trobades de <i>networking</i>
Valor de l'immobilitzat/Inversió	25.000 euros
Import despeses anuals	94.952 euros
Resultat brut	4%

RECOMANACIONS

Comptar amb una base de dades de consultors associats qualificats.

Desenvolupar estratègies de cooperació empresarial per competir amb firmes de prestigi internacional.

Especialització.

Dissenyar i implantar un pla de formació contínua per a la plantilla. Especialment en consultoria, la formació contínua és un avantatge competitiu.

Formar part de l'associació sectorial i participar en esdeveniments que donen visibilitat i prestigi a l'empresa.

Difondre la marca de l'empresa en línia a través de les xarxes socials per tal de contribuir al seu posicionament com a referent en el sector.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.consultoras.org · www.aecta.org · www.fenac.es