

## CONTEXTO SECTORIAL

Las empresas consultoras de proyectos y captación de financiación ayudan tanto a emprendedores como a otras empresas a conseguir nuevas fuentes de financiación, pública o privada.

A nivel nacional, las empresas de consultoría han sufrido un descenso del 2,4% en su facturación, debido fundamentalmente al recorte de gastos de las empresas en servicios externos (según datos de 2010). Por el contrario, en otras zonas, como América Latina, la facturación ha crecido un 15%, llegando a ser de 2.300 millones de euros.

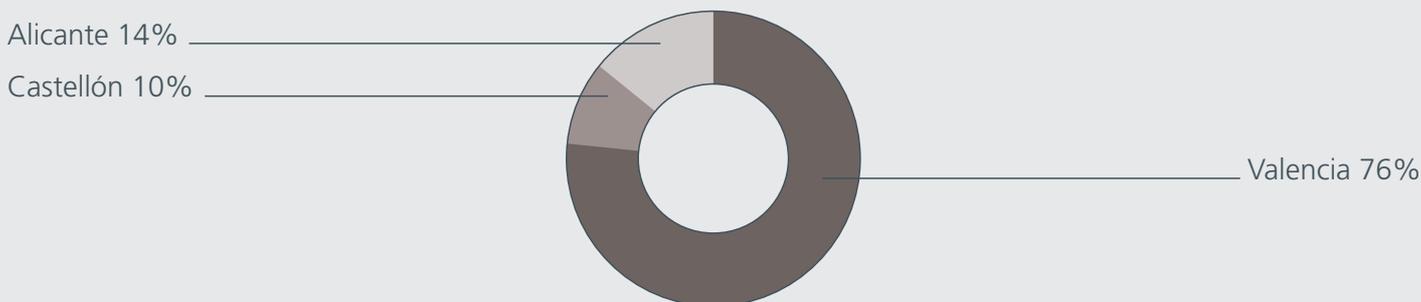
Entre 2009 y 2010, el aumento del ingreso de la consultoría en España procede en un 92% de mercados exteriores.

En 2010, el segmento de *outsourcing* sigue la tendencia al alza, con un 2,8% más, situando su facturación en 4.540 millones de euros. Por el contrario, las áreas de estrategia, operaciones, procesos y tecnologías siguen decreciendo entre un 5,1% y un 6,9% frente al año anterior.

Para la captación de las financiación, las consultoras pueden recurrir a los *business angels*, inversores privados que invierten en pymes que no cotizan en bolsa. En ocasiones son empresarios que han vendido su negocio y que, además de capital, aportan su experiencia en gestión empresarial. Aportan un máximo del 25% de su patrimonio líquido, normalmente en un sector conocido, con importes de entre los 25.000 y 250.000 euros.

Los sectores que más inversiones reciben de *business angels* son: informática, servicios y comunicaciones. Suelen ser *start ups*, sociedades nuevas de crecimiento rápido, estableciendo una colaboración que permite una salida de la empresa a medio plazo (3-5 años).

### DISTRIBUCIÓN DE LAS CONSULTORAS DE PROYECTOS, COMUNIDAD VALENCIANA (%)



## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>La coyuntura económica ha disminuido el presupuesto de las empresas para nuevos proyectos</li> <li>Aparición de servicios de consultoría de proyectos de bajo coste en países de Europa del Este y en Asia</li> <li>Competencia de agentes institucionales que realizan trabajos de consultoría</li> <li>Disminución de presupuesto público en subvenciones y ayudas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Líneas de financiación europea para empresas de nueva creación y que desarrollen proyectos de innovación</li> <li>Desarrollo de entornos colaborativos entre varias empresas</li> <li>Las nuevas tecnologías disminuyen las dificultades de trabajar a distancia</li> <li>Acceso a redes de contactos internacionales</li> </ul>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Profesionales especializados de alta cualificación</li> <li>Diseño y gestión de proyectos personalizada</li> <li>Capacidad de adaptación a los cambios productivos por los ciclos económicos</li> <li>Buena relación calidad-precio de las consultoras españolas frente a las europeas</li> <li>Escasa inversión inicial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La competencia se reduce a un tema de coste y precio por la cual se reduce el margen de beneficio de esas empresas</li> <li>No existe el compromiso cliente-proveedor a medio plazo</li> <li>Alta rotación de los profesionales del sector</li> <li>Dificultad para competir con las grandes firmas internacionales</li> </ul>

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana existen cerca de 200 empresas de consultoría de proyectos, localizadas en un 76% en la provincia de Valencia.

Habitualmente las consultoras de proyectos realizan una intensa labor de captación de financiación, sobre todo pública, atendiendo a las líneas de ayudas y subvenciones públicas para la financiación de proyectos de carácter estratégico.

### ¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Gestión de proyectos 'llave en mano': gestión integral del proyecto Diseño, desarrollo y evaluación de proyectos estratégicos Servicios de desarrollo e integración <i>Outsourcing</i> Búsqueda de financiación pública y privada Orientación y tramitación de subvenciones <i>Networking</i> con otras empresas	Asesoramiento económico-financiero y fiscal Selección y evaluación de proveedores

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA CONSULTORA DE PROYECTOS Y CAPTACIÓN DE FINANCIACIÓN TIPO

CNAE/SIC	70.22
IAE	84.2-84.3-84.99
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	104.000 euros
Localización	Zonas urbanas, centros de negocios
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor, 1 persona de apoyo
Instalaciones	Oficina de 60 m <sup>2</sup> situada en bajo o planta, dividida en una zona diáfana de trabajo, una sala de reuniones y un espacio destinado al archivo de la documentación técnica y administrativa
Clientes	Sector público y privado
Herramientas promocionales	Labor comercial, página web propia, presencia en páginas web de asociaciones profesionales de empresas del sector, boca-oído, anuncios en directorios comerciales, asistencia a ferias y encuentros de <i>networking</i>
Valor de lo inmovilizado/Inversión	25.000 euros
Importe gastos anuales	94.952 euros
Resultado bruto	4%

### RECOMENDACIONES

Tener una base de datos de consultores asociados cualificados.

Desarrollar estrategias de cooperación empresarial para competir con firmas de prestigio internacional.

Especialización.

Diseñar e implantar un plan de formación continua para la plantilla. Especialmente en consultoría, la formación continua es una ventaja competitiva.

Formar parte de la asociación sectorial y participar en eventos que den visibilidad y prestigio a la empresa.

Difundir la marca de la empresa online, a través de las redes sociales, para contribuir a su posicionamiento como referente del sector.

### ENLACES

[www.consultoras.org](http://www.consultoras.org) · [www.aecta.org](http://www.aecta.org) · [www.fenac.es](http://www.fenac.es)