



ENTREVISTA A ALBERTO PASCUAL, PRESIDENTE DE GRUPO EMERGE Y SOCIO DE IMP

## Alianzas estratégicas, el medio de optar a clientes de gran tamaño

El Grupo Emerge nació en marzo de 2003 fruto de la alianza estratégica entre seis empresas de servicios de consultoría e ingeniería vinculadas a la mejora de la rentabilidad de las empresas y al desarrollo tecnológico, que decidieron unirse para ganar dimensión y poder competir con empresas de mayor tamaño y optar a contratos de mayor envergadura. Alberto Pascual, E-MBA 1998 y actual participante de Adeca, es el presidente de este Grupo en alianza estratégica, compuesto por las empresas: Azcatec (Ingeniería y Tecnología), Gaesa (Consultoría, Administración y Dirección de Empresas), Gaetec (Infraestructuras Industriales y de Servicios), Icosis (Ingeniería y Consultoría en Tecnologías de la Información y Comunicaciones), IMP (Consultoría de Gestión de Operaciones y Organización) e Imparte (Consultoría de Recursos Humanos).

**RAQUEL MARTÍN LÓPEZ-SOLDAD**  
Rmartin@santelmo.org

### ¿Cómo surge la idea de esta alianza estratégica entre las seis empresas que componen actualmente el Grupo Emerge?

Aunque parezca mentira surge en las aulas de San Telmo. Casi todos los socios del grupo somos antiguos alumnos, y en los descansos del Programa de Continuidad empezamos a saber que hace uno y que hace otro. Posteriormente, empezamos a colaborar puntualmente unas empresas con otras. Fue entonces cuando nos dimos cuenta que era mejor unir esfuerzos para tener mejor presencia. A principios del pasado año formalizamos las colaboraciones creando una asociación como figura jurídica. Posteriormente, a principios de este año se ha constituido la sociedad denominada Corporación Grupo Emerge.

### ¿En qué fase se encuentra el Grupo?

Estamos consolidando la imagen del Grupo, queremos no sólo ser seis empresas, sino, además, crear una unidad entre todas. Para ello, estamos tratando de integrar algunas cosas como la sede común, una estructura propia del Grupo, etc., y aunque no está prevista una integración mayor, es algo que no descartamos. En la actualidad vemos que es necesario que haya una función comercial, de administración, (ahora mismo tenemos seis administraciones diferentes), facturación, etc. comunes. Es decir, dar unos servicios centrales a todas las empresas. Aunque esto se está pensando muy a medio y largo plazo. Únicamente se está desarrollando para julio de este año 2004, una red comercial propia del Grupo.

### ¿Cuál es para Ud. el secreto del éxito de esta alianza?

Quizás una cosa que se ha hecho bien es ir despacio, hemos conocido muy bien las empresas, los servicios de cada uno, etc. El secreto del éxito de esta alianza creo que ha estado en la homogeneidad de las seis empresas: somos bastantes parecidas, el tipo de empre-



sas, el tamaño, el tipo de servicios complementarios...

### **¿Cómo se estructura el Grupo en la actualidad?**

Las seis empresas del Grupo son completamente independientes, esta muy bien diferenciado lo que hace cada empresa. Así, dependiendo del tipo de proyecto, a veces vamos como Grupo ofreciendo un servicio global, y en otras ocasiones, cada empresa consigue sus propios clientes. Cada una mantiene su marca propia pero siempre se ofrece además, los servicios integrales del Grupo Emerge. De esta forma, si el posible cliente tiene otras necesidades puede contar con el resto de las empresas del Grupo, dirigiéndole en cada caso, al especialista del área concreta, de forma que cada uno hace, lo que mejor sabe hacer.

### **¿En que se basa la estrategia del Grupo?**

Se basa en la calidad de servicio, conseguir que el cliente esté contento con un servicio, que no es nada fácil. Cuando tienes una consultoría hay que cubrir las expectativas que se le ha ofrecido al cliente, y superarlas. Yo creo que el punto en común entre las empresas del grupo es la calidad de servicios. Nosotros no hacemos mucha publicidad, conseguimos clientes mediante el

boca a boca, por lo que nuestro trabajo habla por nosotros.

### **¿Cuál es vuestro ámbito de actuación?**

Trabajamos en toda España pero principalmente en Madrid, Extremadura, Castilla la Mancha y Andalucía. Tenemos delegaciones repartidas por casi toda Andalucía, aunque también es verdad que no todas las empresas del Grupo tienen el mismo grado de presencia en todas estas zonas. Este es uno de los inconvenientes que estamos tratando de mejorar, que todas tengan una mayor presencia en el sur de España.

### **¿Habéis casi duplicado la facturación en un año gracias a esta alianza?**

Duplicar la facturación en consultoría no es fácil. De todos modos hay una empresa del grupo que no es propiamente de consultoría, que hace desarrollos en espacios industriales, que es la que tiene mayor volumen de facturación y la que tiene mayor crecimiento. Duplicar en consultoría yo creo que sería una locura. El resto de empresas hemos crecido en torno a un 15 o un 20%.

### **¿Cuáles son vuestras previsiones para próximos años?**

Mantener el mismo crecimiento en torno a un 15 ó un 20%. Queremos ir poco a poco, muchas veces el creci-

miento rápido hace que se pierda calidad y no queremos que esto suceda. También queremos tener una mayor presencia regional, acercarnos al cliente, algo imprescindible en consultoría.

### **¿Cuáles son vuestros proyectos futuros?**

Quizás nuestro proyecto más importante es consolidar el grupo como grupo en sí. Además existen otros proyectos como aumentar la oferta de servicios. Entendemos que todavía nos falta ofrecer dos o tres servicios como los jurídicos, de marketing y de comunicación, para que la oferta sea realmente completa.

### **Por último, ser 100% andaluces ¿ha tenido algún condicionante negativo de cara a optar a grandes clientes?**

Yo te diría que ese es uno de los motivos de creación del Grupo Emerge. Queremos consolidar una oferta de consultoría andaluza. El grupo al unirse pretende dar respuesta para que empresas grandes consulten con pequeñas. Sería una oferta completa de calidad próxima, con tarifas razonables en contraposición con empresas de fuera. En los últimos diez años se ha creado una muy buena oferta andaluza de consultorías y no creo que haya que acudir a las de fuera. Yo entiendo que se empieza a corregir esa tendencia. ■