

la consultoría en España

aec

Asociación Española
de Empresas
de Consultoría



la consultoría en España

aec

Asociación Española
de Empresas
de Consultoría

PRESENTACIÓN

Desde hace once años, la Asociación Española de Empresas de Consultoría viene elaborando regularmente estos informes que reflejan el desarrollo del sector en España. Además del aspecto cuantitativo, es destacable la confianza depositada por los clientes en el sector y el cambio cualitativo experimentado por los consultores que –a lo largo de la última década- han pasado de su inicial concepción de asesores externos a ser considerados como socios estratégicos.

En 2001, en comparación con años anteriores, el mercado ha experimentado una desaceleración que, aunque evidente, no ha impedido al sector obtener un 13,02% de incremento (10,7% si no se incluyesen los servicios de outsourcing) respecto al año anterior, alcanzando la cifra de 2.372 millones de euros.

INNOVACIÓN

Las compañías saben que, a través de las tecnologías en general y de Internet en particular, pueden transformarse, redefinirse y dinamizar todos sus procesos de negocio. Tras los primeros momentos de euforia digital,



las empresas españolas se han dado cuenta de que para ser competitivas en el mercado necesitan innovar, operar con una visión global y una comprensión mucho más completa e integrada de los retos a los que se enfrentan. Las nuevas tecnologías, en este sentido, están generando nuevas y grandes oportunidades de innovación.

La evolución de los servicios demandados a las empresas de consultoría y el proceso de concentración que ha caracterizado al sector a lo largo de los últimos años, ha hecho que coexistan compañías muy diversas y con focos de negocio diferentes. Por un lado, operan un reducido número de empresas globales, de gran volumen y dimensión, que ofrecen a sus clientes conocimientos y enfoques multidisciplinares en cualquier parte del mundo. Por otro, buscan su hueco un número de compañías nicho, con un alto grado de especialización, según su localización geográfica, dedicación sectorial o funcional.

Entre medias subsisten, aunque cada vez en menor medida, consultoras de medio tamaño

que, poco a poco, son absorbidas por las grandes corporaciones o se van convirtiendo en consultoras nicho. Este proceso de concentración sólo acaba de empezar y se verán, en el futuro, nuevas adquisiciones y alianzas entre consultoras y compañías tecnológicas.

NUEVAS FRONTERAS

La tendencia actual apunta a elegir la misma compañía de consultoría para diseñar la estrategia de negocio y desarrollar e implantar todos los aspectos de la solución -incluyendo lo concerniente a la estrategia, organización, procesos de negocio, tecnología y a todo aquello que se relacione con el equipo humano de la organización en cuestión-. Esta tendencia va más allá e incluye, en muchos casos, la operación de la solución implantada (Outsourcing).

Externalización y Outsourcing han dejado de ser conceptos teóricos para convertirse en referencia

obligada dentro de cualquier estrategia y modelo de negocio. Referencia válida tanto para las empresas como para las administraciones públicas. Ante la todavía incierta situación económica actual, innovación y optimización conforman la fórmula adecuada para mejorar la competitividad general. La privilegiada situación de España en Europa y Latinoamérica y su intermediación para hacer de la excelencia en la gestión y la aplicación de tecnologías su compromiso permanente, conllevan nuevas respuestas por parte de las empresas consultoras.

Un mayor grado de compromiso está derribando barreras y extendiendo las fronteras del sector. Hoy, la consultoría está ya desempeñando un nuevo papel caracterizado por la creación de valor, la mejora de la eficiencia, el aporte de mayores cotas de competitividad y de compromiso ante la obtención de resultados.

Gil Gidron
Presidente

CONSULTORIA.GOB



Dicen los expertos que es mucho mejor eliminar un procedimiento que automatizarlo. Los que trabajamos diariamente en el empeño de mejorar la eficacia en las organizaciones comprendemos el hondo sentido de esta afirmación.

Las tecnologías de la información siguen aportando valor a la realidad de mejorar los procedimientos y los consultores siguen siendo el brazo ejecutor de la integración de las soluciones que demandan las organizaciones.

El retraso tecnológico que se observa en las organizaciones públicas me recuerda a las empresas españolas antes de internacionalizarse. Los niveles de obsolescencia eran muy considerables. Se necesitaron muchas inversiones extranjeras para mejorar y ponerse al nivel de nuestros competidores extranjeros. La competitividad entre las mismas hizo el resto.

Nuestras AAPP presentan actualmente un cuadro muy similar, diferente en cuanto a las soluciones que los responsables quieran o puedan dar. Si quitamos, como es justo hacerlo, la competitividad entre ellas, solo nos quedará el voluntarismo de nuestros funcionarios para ganar la partida del "Obsoleto.gob"

ya que tenemos que descartar cualquier proceso de globalización, hoy en día muy improbable entre AAPP.

Poco han cambiado nuestras instituciones públicas en los dos últimos años, pese a los teóricos planteamientos de los responsables políticos. Ni siquiera el impulso generado en alguna que otra cumbre europea ha servido de acicate para lograr planteamientos rigurosos que certifiquen el final de una era de obsolescencia en el buen servicio que merece el ciudadano.

Todos los esfuerzos se han orientado a mejorar procesos de recaudación y gustosamente reconocemos aceptables avances al respecto, no obstante, ningún esfuerzo apreciamos en sentido contrario, y nos estamos refiriendo a aquellos procesos que contribuyesen con su eficiencia a optimizar el gasto público en claro favor del ciudadano en términos de reducción de la presión fiscal a la que está sometido.

Nos podemos preguntar, ¿tan difícil resulta a las administraciones conseguir mejores resultados? La respuesta es no. De la misma manera que se han invertido todas las cantidades necesarias para lograr un buen sistema recaudatorio, se podrían invertir

cantidades similares en consolidar un sistema enfocado a disminuir sustancialmente el gasto público. El resultado puede ser tanto o más espectacular en términos de retorno, inversión, resultados obtenidos.

Una administración pública internacional que ha conseguido importantes logros en la modernización de sus procesos, reconoce que los planteamientos estratégicos que se hicieron, estuvieron orientados a mejorar la eficiencia del gasto, antes que la mejora de los procesos generales. Esa misma administración trabajó intensamente en conseguir un buen desempeño del empleado del sector público, consciente de que éste nunca podrá equiparar su salario al de un trabajador del sector privado.

Debemos ser conscientes y responsables con la estrategia de nuestros planteamientos a la hora de planificar las soluciones para desterrar el obsoleto.gob. Ni son fáciles ni son económicas, más bien requieren enormes dosis de compromiso e imaginación junto con presupuestos equilibrados con las necesidades que queremos obtener.

Todos los países que están comprometidos en procesos de reingeniería de sus estructuras, tienen problemas a la hora de atraer y retener a profesionales brillantes. Parte del problema tiene que ver con las grandes limitaciones presupuestarias con las que normalmente se encuentran la mayoría

de los gobiernos, a la hora de pagar a este tipo de profesionales. Muchas veces la escasez salarial convive con una responsabilidad personal de gran envergadura.

Tal vez no sea suficiente consolidar criterios de altruismo y vocación, para contar con buenos profesionales. Será necesario arbitrar iniciativas que resuelvan situaciones de continuada obsolescencia. En nuestro país se han dado, parcialmente, soluciones acertadas que avalan la teoría de que cualquier problema se puede resolver si existe la voluntad necesaria para ello.

Mi experiencia en estos procesos de cambio me indica que muchas veces es necesario plantear un proceso de culturización que nos traslade a lo que en estos casos se conoce como "ciclo virtuoso", y que no es más que constatar que las inversiones responden a las expectativas y se incrementan las dotaciones presupuestarias para mejorar los salarios e inversiones en tecnologías de la información. Cuando esto sucede, y sucede en algún lugar, el servicio al ciudadano mejora y la obsolescencia.gob se transforma en lo que todos estamos esperando.

José de Rafael
Director General

INTRODUCCIÓN

La Asociación Española de Empresas de Consultoría realiza cada año el estudio “La Consultoría en España” para valorar y difundir la actividad de un sector que se encuentra en constante evolución.

Este informe recoge la valoración del mercado de Consultoría en España por volumen de negocio, líneas de servicio, áreas de actividad y por su grado de utilización en las Empresas y en la Administración Pública.

Así mismo, presenta las expectativas de crecimiento para el año 2002.

Las fuentes utilizadas para la elaboración del estudio han sido las estimaciones de un panel DELPHI realizado por la Asociación entre expertos de las distintas áreas de negocio del sector de la Consultoría. Estas estimaciones se han complementado con la información obtenida en un estudio interno realizado entre las empresas de la Asociación.

El ámbito del Sector de Consultoría en Dirección y Organización de Empresas se considera integrado por las siguientes líneas de servicio:

- Consultoría en Management
 - Estrategia
 - Organización
 - Operaciones/Procesos
 - Recursos Humanos (excluidos formación y selección)
- Formación en Management
- Reclutamiento y Selección
- Consultoría en Tecnologías de la Información
- Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información
- Estudios de Mercado
- Outsourcing

El mercado de Servicios de Outsourcing presenta rasgos dispares en relación con el resto del sector, dada su particular dinámica. Sus cifras correspondientes son presentadas, un año más, de forma separada.

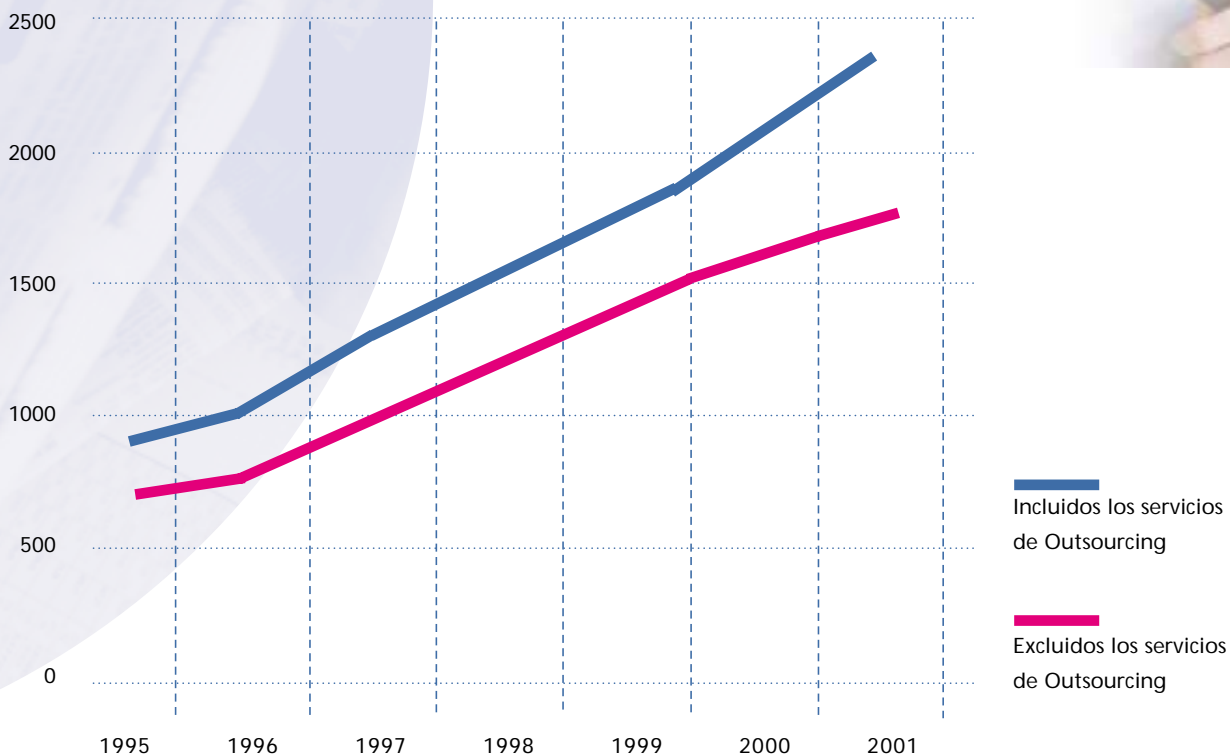
MERCADO DE CONSULTORÍA

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE CONSULTORÍA

En el año 2001, el volumen total del mercado de servicios de Consultoría en Dirección y Organización de Empresas ascendió a 1.772 millones de euros (295.000 millones de pesetas), lo que supone un crecimiento del 10,7% respecto al año anterior a pesar del decrecimiento observado en el 2º semestre.

Si, además, consideramos incluida la línea de Servicios de Outsourcing, que sigue experimentando un buen desarrollo, el mercado alcanza 2.372 millones de euros (394.668 millones de pesetas), con una tasa de crecimiento del 13,02%.

(millones de euros)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Líneas de Servicio	767,5	844,4	979,6	1.170,1	1.371,0	1.599,9	1.771,7
Outsourcing	126,2	163,8	212,2	291,5	400,8	501,2	600,8
TOTAL SECTOR	893,7	1.008,2	1.191,8	1.461,6	1.771,8	2.101,1	2.372,5



2001

11

la consultoría en España

VOLUMEN DEL MERCADO POR LINEAS DE SERVICIO

En el año 2001 ha decaído el ritmo de crecimiento que se había manifestado en los años anteriores. El descenso ha afectado, principalmente, a los servicios relacionados con el capital humano, que es el área funcional de las empresas más afectadas por la recesión de la economía española.

Las líneas relacionadas con las tecnologías de la información han experimentado una desaceleración

que se espera superar en breve debido a la criticidad de esta línea de servicio.

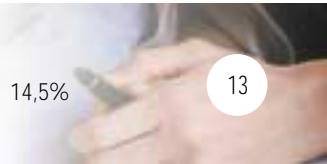
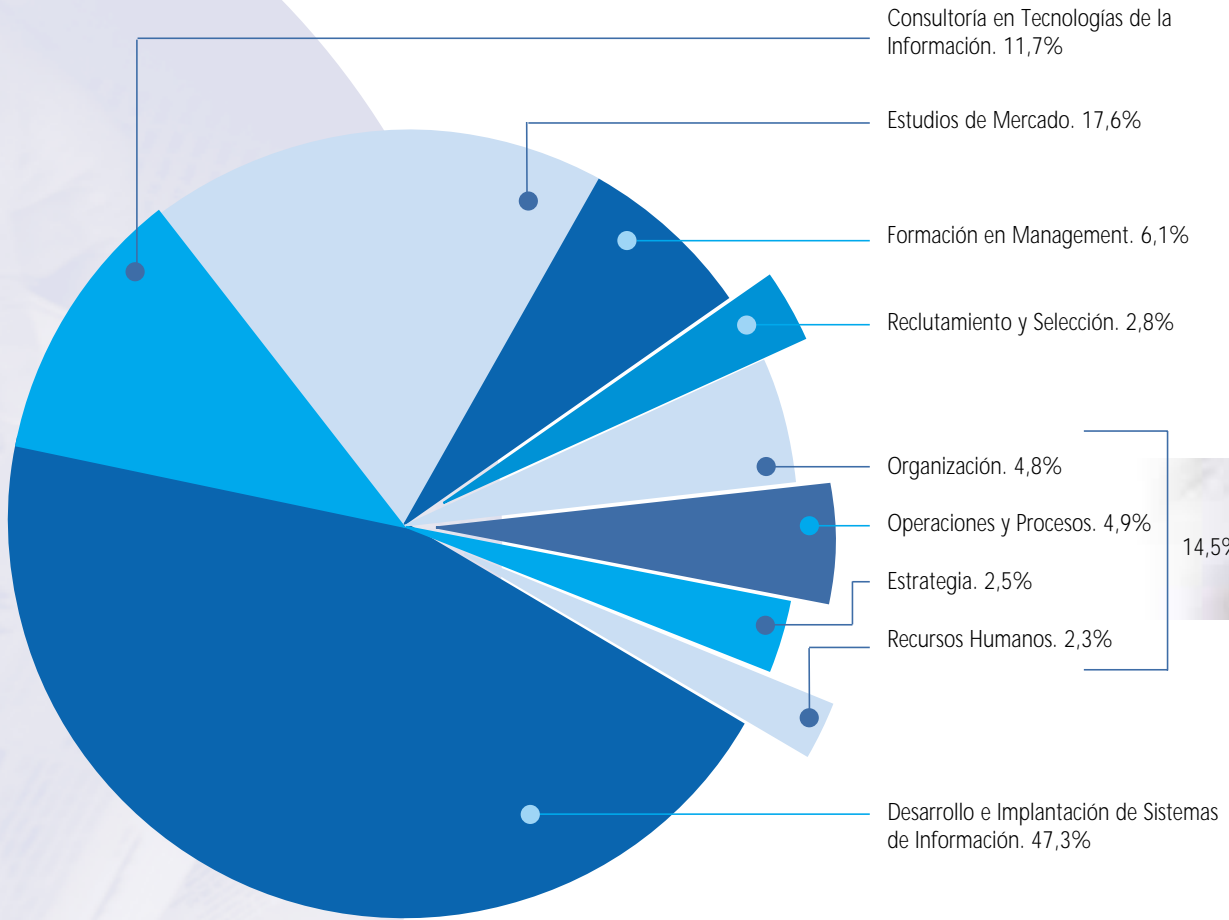
Los servicios de outsourcing, en línea con la tendencia de los últimos años, ha crecido en un 19,9% y se sitúa en más de 600 millones de euros.

Estos servicios, de gran auge en países de nuestro entorno económico, están permitiendo a las empresas y organizaciones mejorar su eficiencia en un momento en el que la optimización de los recursos es clave.

Volumen del Mercado (en millones de euros)

Líneas de servicio	2001	2000	Δ 01/00
Consultoría en Management	256,61	234,09	9,6%
<i>Estrategia</i>	44,90	42,67	5,2%
<i>Organización</i>	85,55	78,13	9,5%
<i>Operaciones/Procesos</i>	86,16	76,93	12,0%
<i>Recursos Humanos (excluidos Formación y Selección)</i>	40,00	36,36	10,0%
Formación en Management	108,00	108,18	0,0%
Reclutamiento y Selección	49,54	47,18	5,0%
Consultoría en Tecnologías de la Información	208,16	186,01	11,9%
Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información	838,42	742,85	12,9%
Estudios de Mercado	311,00	281,57	10,5%
TOTAL LÍNEAS DE SERVICIO	1.771,73	1.599,88	10,7%
OUTSOURCING	600,75	501,24	19,9%
TOTAL SECTOR	2.372,48	2.101,12	13,02%

Distribución del Mercado por Líneas de Servicio (%) en 2001

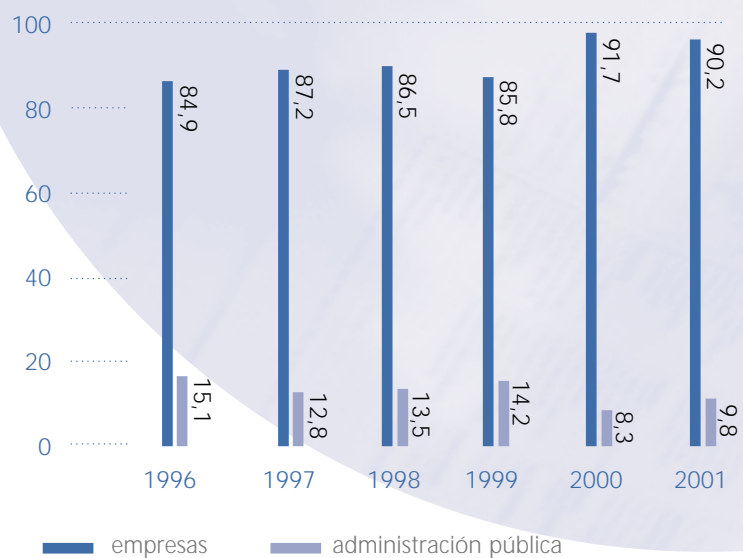


UTILIZACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA POR LAS EMPRESAS Y LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Aunque sigue estancada por debajo del 10% de la demanda total, en el año 2001 se ha frenado la caída de la participación de la Administración Pública en la compra de servicios del sector. Esta situación parece confirmar la impresión de que, con carácter estructural, las AAPP comienzan a considerar la importancia de la consultoría de acuerdo con los servicios que presta. No obstante, existen grandes limitaciones en políticas de presupuestación, contratación y definición de necesidades.

Balance de participación %

Líneas de servicio	Empresas	2001 Administración Pública
Consultoría en Management	90,2%	9,8%
Formación en Management	92,5%	7,5%
Reclutamiento y Selección	99,5%	0,5%
Consultoría en Tecnologías de la Información	85,0%	15,0%
Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información	83,0%	17,0%
Estudios de Mercado	99,0%	1,0%
TOTAL LÍNEAS DE SERVICIO	90,2%	9,8%
OUTSOURCING	95,0%	5,0%
TOTAL SECTOR	91,4%	8,6%



UTILIZACIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Esta sección establece los porcentajes de utilización de servicios de Consultoría por parte de los sectores de actividad (*). Los Servicios Financieros continúan liderando el Grupo de mayor contratación de los servicios de Consultoría.

Sector privado

Sectores de actividad

Industria	29%
Servicios Financieros	34%
Comunicaciones	17%
Transportes	2%
Media	3%
Distribución	8%
Servicios	7%

TOTAL 100%

Se observa una disminución de compra en los Servicios de Consultoría por parte de la Administración General del Estado, debido a la política de transferencias que se está siguiendo a favor de las Administraciones Regionales.

Sector público

Sectores de actividad

Salud	25%
Unión Europea	3%
Administración General del Estado	42%
Administración Regional y Local	30%

TOTAL 100%

(* Datos obtenidos de un estudio realizado entre las empresas de la Asociación.

EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO PARA EL AÑO 2002

16

Expectativas de crecimiento para el año 2002

	Tasa de Crecimiento 2001/2002
Líneas de servicio	
Consultoría en Management	4,6%
<i>Estrategia</i>	1,0%
<i>Organización</i>	5,0%
<i>Operaciones/Procesos</i>	6,0%
<i>Recursos Humanos (excluidos Formación y Selección)</i>	5,0%
Formación en Management	0,0%
Reclutamiento y Selección	-10,0%
Consultoría en Tecnologías de la Información	4,0%
Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información	5,0%
Estudios de Mercado	1,0%
TOTAL LÍNEAS DE SERVICIO	3,5%
OUTSOURCING	18,5%
TOTAL SECTOR	7,3%

PREVISIÓN

Las expectativas de los expertos del sector anuncian que, en el año 2002, se va a intensificar el proceso de desaceleración iniciado en el 2º semestre del año anterior. En lo que respecta a las Líneas de Servicio de Consultoría, la tasa media de crecimiento esperada se sitúa en el 3,5%; incluyendo los servicios de Outsourcing, la previsión total de crecimiento del sector es del 7,3%.

En función de estas previsiones, el área de servicios relacionados con el capital humano sufre una desaceleración. Persistirá la evolución comparativa favorable de las líneas relacionadas con las Tecnologías de la Información, pero a un ritmo menor. El Outsourcing mantiene una apreciable línea de expansión en su demanda.

MERCADO ESPAÑOL DE CONSULTORÍA EN DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

RECURSOS HUMANOS DEL SECTOR

La desaceleración que se ha manifestado en el mercado del sector en el pasado año 2001, ha conducido a una disminución del diferencial, tradicionalmente apreciable, entre la dinámica de incorporación de personal y la correspondiente transferencia hacia otros sectores de actividad económica.

Tasa de transferencia

$$\frac{\text{Bajas}^*}{\text{Plantilla total}} = 5,1\%$$

* Bajas de personal que se orienta a otros sectores (excluida jubilación)

Tasa de incorporación

$$\frac{\text{Entradas de personal nuevo}}{\text{Plantilla total}} = 14,3\%$$

Distribución de la plantilla del sector por titulación

Titulados Superiores	74,4%
Titulados Medios	15,8%
No se indica Titulación	8,7%

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE CONSULTORÍA AEC

La Asociación Española de Empresas de Consultoría - AEC se constituyó, como tal, en 1992.

AEC agrupa a las consultoras en alta dirección, estrategia, gestión, operaciones, valoración de empresas, estudios de mercado, tecnologías de la información y recursos humanos, y viene desempeñando un importante papel en defensa de la imagen, ética, calidad y, en definitiva, de la profesionalidad de las empresas que suministran estos servicios.

Los objetivos fundamentales de AEC son :

- Impulsar y desarrollar la imagen de la consultoría, promoviendo y protegiendo el interés de sus miembros e impulsando estándares de profesionalidad, ética y calidad.
- Potenciar la utilización de la consultoría, aumentando el tamaño del mercado.
- Consolidar la Asociación como autoridad reconocida del sector.
- Potenciar la Asociación como foro de encuentro del sector.

Para ser miembro de AEC es necesario cumplir con una serie de reglas basadas en :

- Experiencia probada.
- Cualificación de los equipos humanos.
- Independencia profesional.
- Compromiso de cumplir en todo momento con las exigencias del Código Ético en las relaciones con los clientes del que la Asociación se ha dotado.

AEC, que es una asociación de ámbito estatal, tiene vocación de colaboración con aquellas asociaciones territoriales que, en sus áreas geográficas respectivas, se proponen la defensa y el desarrollo de la consultoría y de los intereses de sus empresas miembro. En este sentido, mantiene un compromiso permanente de cooperación con la Asociación Catalana de Empresas Consultoras - ACEC y estudia acuerdos similares con otras asociaciones de ámbito territorial.

En el marco internacional, AEC es miembro de FEACO - Federación Europea de Asociaciones de Consultoría en Management, agrupación que incluye asociaciones similares constituidas en 24 países y que tiene el reconocimiento de la comunidad internacional de negocios.

MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE CONSULTORÍA



ACCENTURE

Torre Picasso - planta 31.
Plaza Pablo Ruiz Picasso, s/n
28020 MADRID
Tel.: 915966000
Fax: 915966695
www.accenture.es



ALTRAN SDB

Ramírez de Arellano, 15 - 6ª planta
28043 MADRID
Tel.: 917444600
Fax: 914152457
www.altransdb.com



AMERICAN APPRAISAL ESPAÑA, S.A.

Príncipe de Vergara, 9 - 3º
28001 MADRID
Tel.: 914360500
Fax: 915781609
www.american-appraisal.es

ANDERSEN MBC Y CIA., S.R.C.

Raimundo Fernández Villaverde, 65
28003 MADRID
Tel.: 915145000
Fax: 915145180



CAP GEMINI ERNST & YOUNG

Anabel Segura, 14.
Edificio Cedro
ALCOBENDAS
28108 MADRID
Tel.: 916577000
Fax: 916612019
www.es.cgey.com



DELOITTE CONSULTING, S.L.

Torre Picasso - planta 34
Plaza Pablo Ruiz Picasso, s/n
28020 MADRID
Tel.: 913350800
Fax: 915556784
www.dc.com



DEVELOPMENT SYSTEMS, S. A.

Avda. de Burgos 8A
28036 MADRID
Tel.: 913022646
Fax: 917660019
www.developmentsystems.es



a Fujitsu company

DMR CONSULTING (ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN) S.L

Paseo de la Castellana, 141- 9ª planta.
Edificio Cuzco IV
28046 MADRID
Tel.: 915679400
Fax: 915679401
www.dmrconsulting.es



EUROPEAN CONSULTING GROUP, S.A

(Grupo FYCSA)
Paseo de Gracia, 18 - 4º - 2º A
08007 BARCELONA
Tel.: 934122166
Fax: 934127757
www.ecg.es



FYCSA (Formación y Consultoría, S.A.)

Bustamante s/n,
Esq. Juan Martín el Empecinado
28045 MADRID
Tel.: 913309700
Fax: 913305248
www.fycsa.es



GETRONICS

Juan Hurtado de Mendoza, 4
28036 MADRID
Tel.: 913533170
Fax: 913508106
www.getronics.es



HAY GROUP, S.A

Plaza de la Lealtad, nº 2
28014 MADRID
Tel.: 915222830
Fax: 915221130
www.haygroup.es



IOR CONSULTING, S.A.

Paseo de Gracia, 46 - 4º
08007 BARCELONA
Tel.: 934870537
Fax: 934873667
www.ior.es



KPMG CONSULTING

Paseo de la Castellana, 95 planta 11
28046 MADRID
Tel.: 914566023
Fax: 914563839
www.kpmgconsulting.com

transforming results

PWC CONSULTING

PWC CONSULTING

Paseo de la Castellana, 108
28046 MADRID
Tel.: 915685900
Fax: 915684388
www.pwcconsulting.com



SCHLUMBERGERSEMA SAE

Albarracín, 25
28037 MADRID
Tel.: 914408800
Fax: 917543252
www.schlumbergersema.es



SIGMA DOS, S.A.

Cedaceros, 10 - 3ª planta
28014 MADRID
Tel.: 913601080
Fax: 913601070
www.sigmados.com

soluziona

SOLUZIONA

Avenida de San Luis, 77
28033 MADRID
Tel.: 912103900
Fax: 912035711
www.soluziona.com



TEA-CEGOS, S.A.

Fray Bernardino de Sahagún, 24
28036 MADRID
Tel.: 912705000
Fax: 912705191
www.tea-cegos.es



INSTITUCION VINCULADA ACEC (Asociación Catalana de Empresas Consultoras)

Gran Vía de les Corts
Catalanes, 611 - 4t - 2a
08007 BARCELONA
Tel.: 934124001
Fax 934127757
www.asocat.org

2007

19

la consultoría en España



Asociación Española
de Empresas
de Consultoría

Orfila, 5 Esc. 1 - 4ºC
28010 Madrid
Tel. 91 308 01 61
Fax 91 308 23 27
consultoras@consultoras.com
www.consultoras.com