

## Consultorías

La firma estudia una posible implantación en Polonia a medio plazo

# Grupo Sie basa su crecimiento en la consultoría de alto valor añadido

**C**onsultoría y formación a medida de las necesidades de sus clientes para que éstos puedan responder a los nuevos retos del mercado. Ésta es la base de la actividad de Grupo Sie que además de realizar un servicio de consultoría completo acompaña a sus clientes durante todo el proceso.

## ◆ Cecilia Morán

La firma guipuzcoana Grupo Sie está llevando a cabo un innovador proceso de consultoría y en definitiva de acompañamiento que facilita a las empresas su adaptación a los nuevos mercados. Así, sus servicios se basan en atender las necesidades de todas las áreas de la empresa realizando desde el desarrollo de planes estratégicos hasta consultoría financiera pasando por gestión de recursos humanos, acciones de marketing y comunicación, gestión de la competitividad y planes de internacionalización.

En este sentido, explica Borja López, director de proyectos de Grupo Sie, que la estrategia de la firma se basa en la realización de consultoría y formación de alto valor añadido, reorganizando la empresa a nivel estratégico y, sobre todo, a nivel comercial. "Se trata de ayudar a las empresas a resolver sus problemas a corto pero sin olvidar la planificación de estrategias a medio y largo plazo", explica López.

Cabe destacar que, en lo que a procesos de internacionalización se refiere, Grupo Sie desarrolla el plan de acción y acompaña a sus clientes en la salida a los mercados exteriores ayudándose de colaboradores en



Borja López, director de proyectos de Grupo Sie, en las instalaciones de la firma en Errenteria

diferentes países. Además, está estudiando implantarse en Polonia, país con un alto crecimiento y donde ya ha realizado diversos estudios de mercado de manera que, además de atender a sus propias necesidades de expansión, establece una base estratégica para ayudar a aquellas empresas que deseen entrar en el mercado polaco así como para servir a las muchas firmas que ya están allí implantadas.

**Formación**

Grupo Sie diagnostica además las necesidades de personal de sus clientes, con quienes ha logrado una alta fidelización, para, de esta manera, impartir formación a medida o, en su caso, realizar un proceso de selección y formación, para lo que cuenta con un servicio de consultoría en recursos humanos. Así, por ejemplo, ha iniciado un curso

## Grupo Sie realiza desde planes de internacionalización hasta formación y procesos de selección

destinado a la formación de licenciados con idiomas para adquirir competencias en el área de la internacionalización y, en breve, comenzará un segundo dirigido a la formación de asistentes de dirección.

Concretamente, entre ambos cursos sumarán el compromiso de 24 empresas de diferentes sectores (automoción, TIC, consultoría, calderería etc.) para la contratación de otras tantas personas de un total de 40 que realizarán los estudios. Siguiendo esta línea, la compañía gui-

puzcoana ha realizado numerosos cursos de geriatría de una extensión de 600 horas, formando a gran cantidad de profesionales cualificados que han pasado a integrar la plantilla de diversos centros geriátricos con los que la empresa ha llegado a acuerdos.

Así pues, el éxito de esta fórmula se basa no sólo en la calidad y amplia oferta de servicios de Grupo Sie, sino en el beneficio que supone para las empresas recibir un servicio de consultoría completo y estar acompañados por profesionales durante todo el proceso. Creado en 2002, actualmente la firma, con sede en Errenteria, cuenta con un equipo interno de 12 personas al que hay que sumar diferentes colaboradores, lo que le permite ofrecer un amplio abanico de servicios a sus clientes, situados principalmente en la CAV y en Navarra.

## Diseño

## Bilbao, sede del 'Selected Graphic Design from Europe'

## S.S.

Alhóndiga Bilbao ha sido la elegida para la tercera edición del 'Selected Graphic Design from Europe', un evento que reúne a profesionales de toda Europa para intercambiar ideas y soluciones creativas. Todo ello se produce en dos días de conferencias, talleres y actividades paralelas, con el objetivo de crear sinergias entre diseñadores y creativos nacionales e internacionales. Se celebrará los días 23 y 24 de marzo de 2012.

A diferencia de las dos ediciones anteriores celebradas en Barcelona, este año el Selected se traslada hasta Bilbao. Bilbao Ekintza y Alhóndiga Bilbao colaboran con la editorial Index Book en este proyecto, que convertirá Bilbao durante dos días en capital europea del diseño gráfico y lugar de encuentro para los mejores profesionales del sector. Además, la presencia del Selected en Bilbao avala la apuesta estratégica de la ciudad por ser un referente internacional en el ámbito del diseño, en este caso gráfico, en el contexto europeo. El evento estará abierto a la participación de la ciudadanía, lo que le confiere un marcado carácter divulgativo que permitirá acercar el diseño gráfico y la creatividad visual.

En virtud del acuerdo alcanzado entre Bilbao Ekintza, Alhóndiga Bilbao y la editorial Index Book, Selected garantiza su presencia en Bilbao durante tres ediciones consecutivas. De este modo en el año 2012, coincidirán por primera vez en Bilbao el Festival Iberoamericano de Comunicación Publicitaria 'El Sol' y el Selected, lo que convertirá a la ciudad en la capital del diseño y la creatividad.

# Asefarma impulsará la gestión dinámica y nuevas delegaciones

## Maite Martínez

Asefarma, asesoría global para los profesionales de la farmacia, se ha fijado como objetivos para el presente ejercicio 2012 el impulso a la gestión dinámica para acercar las oficinas de farmacia a Europa y el establecimiento de nuevas delegaciones, con Euskadi en el punto de mira. Actualmente, la empresa cuenta con sedes en Madrid y Valencia.

El pasado 2011 supuso para las oficinas de farmacia un año de vaivenes, de entrada en vigor de nuevos decretos, de bajada de márgenes, de publicación del nuevo convenio de oficinas de farmacia, etc. A nivel económico y financiero, 2011 trajo a los despachos de farmacia bajadas en los márgenes y en los propios precios de los medica-

mentos. Esto, unido a la restricción del crédito por parte de algunas entidades financieras, o el retraso en los pagos en algunas comunidades autónomas, melló su actividad.

Según señala el presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño Sánchez, "si algo ha demostrado este 2011 a las farmacias es que el sector necesita un avance, una evolución, por ejemplo, en la tendencia en cuanto a la gestión y la agrupación de compras".

De hecho, en países como Francia el 60 o 70% de las farmacias forman parte de grupos de compras, mientras en España apenas se alcanza el 10%. "La visión del modelo de farmacia que se tiene en Europa es diferente a la de España. Y todo debe comenzar con un cambio en la mentalidad, un cambio en la

gestión de la oficina de farmacia", puntualiza el presidente de Asefarma. A su juicio, el farmacéutico continúa siendo un sector ágil, dinámico, abierto a mejoras que incidirán en un cambio y una ventana hacia la evolución. "La respuesta está en pasar de una gestión pasiva a una gestión activa de las oficinas de farmacia", apunta.

**Aumentar la rentabilidad**

Asefarma inició hace 18 años su actividad y, a las áreas fiscal, laboral, contable o jurídico, se les unió tres años después la de gestión dinámica. Esta rama pretende abordar la mejora en la gestión de los profesionales farmacéuticos, mostrándoles que es posible aumentar la rentabilidad de la farmacia pasando de una gestión pasiva a una



Carlos García-Mauriño Sánchez, presidente de Asefarma

gestión activa. Para ello utilizan herramientas como técnicas de marketing, de mejora en las técnicas de venta, mejora en la atención con los clientes, con la pertenencia a grupos de compras, etc.

Durante el pasado 2011, Asefarma prestó servicio a más de 300 farmacias en toda España. A sus clientes se les unen también

aquellos farmacéuticos y farmacias que, de forma puntual, demandan asesoramiento. Muchas farmacias vascas piden este servicio a Asefarma.

La empresa edita un boletín informativo trimestral que llega a más de 12.000 boticas de toda España y que cuenta con información de interés para el sector.