O.J.D.: 6532
E.G.M.: No hay datos
Tarifa: 1187 €

eSTRATEGIA EMPRESARIAL

Fecha: 16/06/2012
Sección: SERVICIOS
Páginas: 30

Consultorías

Creada en 1984, OPE Consultores ha mantenido durante casi 30 años de actividad un crecimiento sostenido superando con éxito dos crisis. Así, la firma se enfrenta a la actual con idéntica receta: cambio y evolución constante para adecuarse a un mercado globalizado, en el que las empresas requieren nuevos servicios. Además, ha apostado decididamente por la colaboración interempresarial, cuya aplicación defiende en todos los sectores.

"La colaboración nos permitirá salir fortalecidos"

Iñaki Garagorri, gerente OPE Consultores

◆ Cecilia Morán

Estrategia, innovación, organización y personas, junto con la dirección temporal de empresas, son las grandes áreas que reúne el abanico de servicios que ofrece OPE Consultores que, con sede en Donostia y delegación en Bizkaia, cuenta con un equipo de 13 profesionales con amplia experiencia en el ámbito de consultoría a clientes con un perfil cada vez más heterogéneo, desde pymes y grandes empresas de diferentes sectores a agencias de desarrollo, asociaciones, clústeres o administraciones públicas.

P. **¿Cuáles son los servicios más demandados por las empresas ?**

R. Lo que está cambiando es el enfoque de la actuación. Antes las empresas disponían de más tiempo para poder reflexionar, analizar y hacer un diagnóstico; hoy, lo que necesitamos es intervenir rápidamente y el hecho de contar con un equipo de personas con amplia experiencia en consultoría hace que podamos identificar de forma ágil los espacios, por un lado, de necesidad y, por otro, de oportunidad, para actuar lo más rápidamente posible para que las empresas puedan cambiar y orientar sus esfuerzos a atender los retos identificados.

P. **¿En general las empresas vascas están reaccionando bien ante la coyuntura actual?**

R. Hay empresas, cada vez más, que están actuando de forma proactiva, adelantándose y orientando esfuerzos a innovar y diferenciarse. Mientras, las que siguen haciendo lo mismo, si no reaccionan, tienen los días contados. Por su parte, la adopción de iniciativas de colaboración es un hecho que está permitiendo que algunas organizaciones estén dando una respuesta más acertada. Creo que es un movimiento realmente significativo, que nos hacía falta. Es uno de esos resultados colaterales de esta crisis que nos va a permitir salir fortalecidos.

P. **De hecho, OPE cuenta con una extensa red de colaboración...**

R. Al ser pequeños siempre hemos colaborado con otras organizaciones, pero en 2010 decidimos impulsar esta línea. Buscamos tres cosas con las colaboraciones: complementariedad, aprendizaje y negocio. Complementariedad porque somos una compañía muy especializada en nuestras áreas de actuación, pero las empresas pueden tener mas necesidades y la complementariedad nos permite dar respuesta a proyectos más amplios.

"No dejamos de evolucionar, diversificar y buscar nuevas oportunidades de crecimiento"

Aprendizaje porque hacemos un esfuerzo continuo por estar al día y cerca de la fuentes de conocimiento, de las universidades, centros de investigación o incluso de personas de otras zonas geográficas nos permite acceder de una forma mas rápida y eficiente a las nuevas tendencias. Y finalmente negocio, porque, de la mano de otras organizaciones, somos capaces de acceder a clientes más grandes, proyectos mas complejos e internacionales.

P. **¿Cómo está afectando la crisis al sector de la consultoría?**

R. Percibimos cambios en los clientes, en los competidores y en las administraciones. Los clientes están enfrentándose a situaciones más críticas y además hay escasez de recursos, tanto propios como de acceso a externos y, por tanto, los plazos de maduración para dar inicio a los proyectos se prolongan. Por otra parte, el entorno favorable que había de ayudas a la mejora de la competitividad es cada vez más riguroso y reducido y, por último, la consultoría es una actividad con muy pocas barreras de entrada y hay mucha gente muy capacitada que está desempleada y que está haciendo consultoría y también hay asociaciones y otro tipo de entidades que están entrando a competir en la actividad.

P. **Y ante estos cambios ¿qué acciones está desarrollando OPE?**

R. No dejamos de cambiar y evolucionar. Nuestro modelo de gestión evoluciona de forma continua. Estamos introduciendo nuevos servicios, mejorando procesos, nuestra forma de relacionarnos con los clientes, estableciendo nuevas alianzas, impulsando el intraemprendizaje, lanzando nuevas iniciativas de negocio, diversificando nuestra actividad y buscando nuevos espacios de oportunidades de crecimiento.

Una jornada para desmitificar la innovación

Éste era el objetivo principal de la jornada organizada por OPE Consultores en Donostia el pasado día 8 de junio y que contó con la asistencia de una veintena de organizaciones de muy diferente perfil. A lo largo del evento, celebrado bajo el título 'Al filo de la innovación', pudieron conocer un planteamiento contrastado para desarrollar nuevos productos, servicios y negocios, acceder a nuevos clientes y mercados, trabajar con nuevos canales, nuevas formas de relación con clientes, nuevas formas de organización, nuevos aliados etc. Y es que, tal y como recuerda el gerente de OPE, Iñaki Garagorri, "la innovación no está solo en manos de grandes centros de investigación, grandes corporaciones o de empresas del ámbito tecnológico", ya que "se puede innovar en producto y servicio, pero también en la forma en que te relacionas con los clientes, en canales de distribución, en organización, en modelo de negocio o en modelo de gestión". Además, Garagorri destaca que "en un entorno competitivo tan convulso como el actual no podemos pretender no cambiar, no introducir nuevas formas de actuar o de responder a las necesidades de nuestros clientes". Así, durante la jornada los asistentes tuvieron además oportunidad de conocer de primera mano el caso de Cikautxo, compañía vizcaína desarrolladora y fabricante de piezas y conjuntos en materiales polímeros, que "ha hecho una apuesta decidida por la innovación, constituyendo un muy buen ejemplo de gestión de la innovación desde un enfoque sistémico y de actuar en todos los frentes: acceso a nuevos clientes/mercados, lanzamiento de nuevos productos/negocios y desarrollo continuo de su capacidad innovadora".