



ENTREVISTA CON JOSEP CASTELLÀ, DIRECTOR DE FOCUS PARTNERS

“Es seis veces más complicado crear una compañía que reformar una existente”

“**D**ebido al cambio de escenario económico, la empresa necesita reforzar la viabilidad de su negocio, y su visión a dos o tres años vista para fijar una hoja de ruta con todas las acciones a implementar para superar el bache de los años 2009 y 2010”. Este es uno de los mensajes que lanza Josep Castellà, asesor experto de pymes para estos momentos económicos. Director de Focus Partners, que surgió en 1996 en Nueva York, y desde 2004 con sede en Barcelona, ha estado relacionado con el mundo de la economía, la empresa y las finanzas y con un equipo profesional formado sólo con perfiles seniors.

-¿Cómo ha tenido que reorientar la consultoría sus servicios con la crisis?

En la situación actual la consultoría económica y estratégica está teniendo un auge porque se le ve una clara utilidad. No hemos tenido que reorientar los servicios, aunque si estamos potenciando aquellos servicios relacionados con el mundo de la financiación, planes de viabilidad, planes estratégicos, dirección financiera, modelos de negocio y negociación con las entidades o “coaching financiero”, que es ayudar a las empresas, sean del tamaño que sean, a negociar con los bancos. Nuestra misión es aplicar las úl-



timas técnicas de gestión y del management a las pymes, que no sean sólo monopolio de las grandes corporaciones. Tomamos las tendencias de las escuelas de negocio y las adaptamos, esto nos hace ser diferentes.

-¿Cómo lo hacen?

Fundamentalmente ayudamos a las empresas a diseñar el calendario y las acciones a tomar (una hoja de ruta) y nos implicamos en su ejecución para conseguir los hitos de rentabilidad necesaria que permita demostrar a las instituciones financieras la capacidad de devolución de créditos y financiación que se solicita o se renueva.

-¿No cree que deberían fijarse otro tipo de estrategias, como el replanteamiento de estructuras, apostando por un largo plazo de solidez?

La situación que tenemos obliga a actuar a corto plazo, es por ello que hay que buscar los motores de rentabilidad, eliminar todo lo que no cree valor, y optimizar los instrumentos financieros que se ajusten mejor a las necesidades concretas de cada empresa. Ahora es seis veces más complicado crear una compañía que reformar una existente; no hay que permitir que desaparezca nuestro

tejido empresarial. Será mucho más fácil reorientarlo que crear otro distinto.

-¿Cómo orienta sus servicios Focus Partners? ¿A qué perfil de empresas se dirigen?

Estamos comprometidos con el tejido empresarial catalán, básicamente empresas familiares, medianas y pequeñas, que representan el 70% del PIB, y que muchas veces son las grandes olvidadas. Damos un servicio integral y práctico, no nos perdemos en disertaciones teóricas. No nos quedamos sólo con el diagnóstico, acompañamos al cliente en todos los procesos.

-¿Cuáles son las cuestiones clave dentro de su actividad para favorecer a las pymes?

Básicamente tener una visión global del sector, entender qué están haciendo los competidores (inteligencia competitiva), entender el modelo de negocio, detectar los tesoros de la compañía (todas los tienen) y evitar estar siempre culpando a los demás. Así se podrán afrontar nuevas inversiones, o aumentar la rentabilidad para ser más competitivos y sobrevivir y pensar en objetivos más ambiciosos. ●