

## Protiviti busca su hueco dentro de la consultoría española

CELEBRA SU PRIMER ANIVERSARIO CON 7 EMPRESAS DEL IBEX-35 Y 15 CONSULTORES

F. RODRIGUEZ  
MADRID

La filial española de Protiviti -firma global de consultoría de negocios y auditoría fundada en 1948, cotizada en la bolsa de Nueva York y con 60 oficinas en todo el mundo- está culminando su primer ejercicio en nuestro país.

Protiviti España centra sus actividades en la prestación de servicios de auditoría interna, en soluciones de riesgos tecnológicos, así como en servicios de apoyo en litigios, investigaciones de fraude y reestructuración de empresas, tanto para grandes corporaciones como medianas compañías. La firma contribuye a resolver problemas relacionados con las finanzas y transacciones, operaciones, tecnología, litigios, fraudes, gobierno corporativo, riesgos y cumplimiento. «Nuestro modelo de negocio es el mismo que el de las 'cuatro grandes' (PwC, Deloitte, Ernst&Young y KPMG), pero lo que nos diferencia es que no hacemos consultoría externa, con lo que eliminamos el riesgo de generar conflictos de interés», explica Ángel Muñoz, que, además de director del departamento de Asistencia en Litigios, Investigaciones de Fraude y Reestructuración de Empresas, integra el equipo directivo de la filial española de Protiviti junto con Diego Rodríguez Roldán -responsable de Technology Risk Solutions- y Juan Herrero -que dirige el área de auditoría interna-.

**CONSOLIDACIÓN.** Según apunta Rodríguez, «este primer año ha servido para darnos a conocer al mercado y mostrar las capacidades que posee Protiviti en diferentes ámbitos de la consultoría. Fruto de ello es que a día de hoy prestamos servicios a un número muy significativo de clientes, la mayoría de los cuales son compañías del IBEX-35». En 2009, Protiviti tiene como objetivo convertirse en una cla-



**EQUIPO.** Ángel Muñoz, uno de los directores de Protiviti en España

ra referencia del sector. Para ello tiene previsto mantener y ampliar su cartera de clientes a través de la prestación de servicios adaptados a las circunstancias actuales. Según dice Muñoz, la firma espera «duplicar este ejercicio la facturación, y también el número de consultores, que esperamos que pase a unos 30».

Los sectores donde más opera ahora Protiviti son el de telecomunicaciones, el de energía, el financiero, especialmente, en

**SE ASEMEJA A UNA 'BIG FOUR', PERO NO HACE AUDITORÍA EXTERNA, EVITANDO CONFLICTOS**

grandes empresas cotizadas -en su cartera figuran ya siete compañías del Ibex-35-. Con todo, Protiviti también trabaja con pyme, sobre todo -aunque no lo haga exclusivamente-, en reestructuración de empresas. «Sabemos cuál es la situación económica internacional y la española en particular, pero estos entornos generan oportunidades. Potenciaremos los servicios que ahora son más demandados como el asesoramiento en reestructuración financiera y de negocio, las investigaciones de fraude o la elaboración de informes periciales para litigios entre compañías», dice Muñoz. ■

## Fullstep pone en marcha un servicio de compras para pyme

**PROYECTOS.** LA CONSULTORA DE COMPRAS HA CREADO UNA FILIAL PARA ENTRAR EN EL MERCADO DE EE.UU. Y HA FUNDADO SU PROPIA CENTRAL DE COMPRAS EN CHINA

TERESA JIMÉNEZ  
MADRID

**F**ullstep, consultora especializada en procesos de compra, quiere que las pequeñas y medianas empresas también profesionalicen sus procedimientos de compras y, por eso, acaba de lanzar el servicio 'Fullstep on demand', al que ya se han adherido diez compañías.

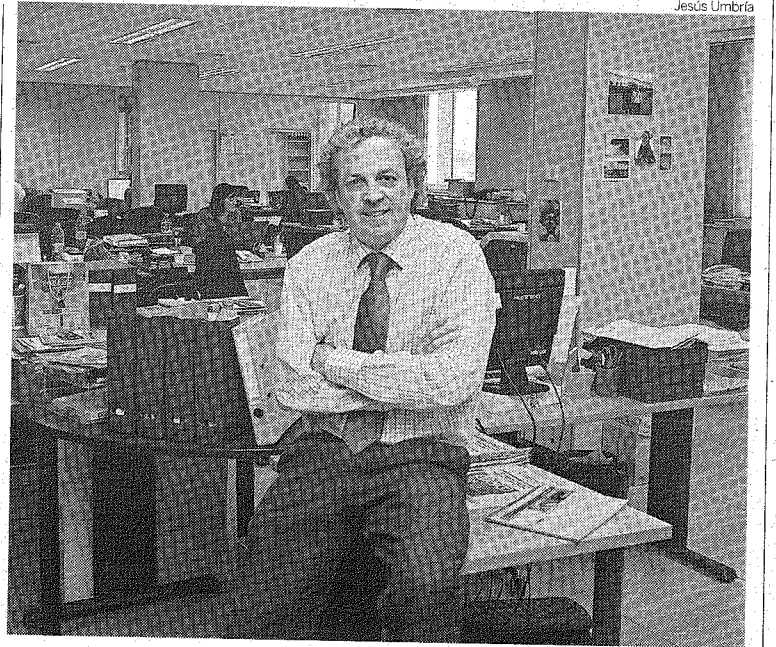
Se trata, como explica su director general José Valderrama, «de un modelo que, en vez de implementar una plataforma de compras para cada cliente, pone a su disposición una plataforma central, en la que cada uno tiene acceso a su portal de proveedores». De este modo, la compañía ofrece a las pyme el mismo servicio que a las grandes compañías pero «mucho más eficiente para nosotros porque no tenemos que crear una plataforma, sólo perfiles y, además, lo podemos hacer en remoto».

Este nuevo servicio permite, según explica el director general de Fullstep, «mejorar la gestión de compras entre un 5 y un 10%», aunque, «depende de lo eficiente que sea la empresa aplicando las técnicas de compras», y, en momentos deflacionistas como el actual, esa cifra puede situarse en el 30%.

### PROYECTOS INTERNACIONALES.

Además de este nuevo servicio, la firma de consultoría inició el año pasado su aventura internacional con dos proyectos. El primero de ellos ha sido poner en marcha una central de compras en China para ampliar los servicios que ofrece a las pequeñas y medianas compañías. «Las empresas mega grandes ya tienen montada su estructura en China, pero las pyme no. Lo que hemos hecho es aunar los volúmenes de compras de las pequeñas empresas y montar una central de compras que utilizamos para dar servicio a aquellos que no llegan allí», indica Valderrama.

Además, Fullstep ha montado una filial en Chicago -Estados



**FUNDADOR.** José Valderrama, director general de Fullstep

### Las cifras

**3,9 M€**

Es la facturación que alcanzó esta consultora de compras el año pasado.

**30-40%**

Es el crecimiento que espera lograr este año, gracias a los servicios para pyme y la internacionalización.

Unidos- con la que pretende «conquistar el mundo, porque creemos que si consigues probar tu modelo en ese mercado, ya lo tienes probado para el resto del mundo».

En Estados Unidos, la compañía espera entrar de la mano de uno de una empresa americana que ha contratado sus servicios porque «es la mejor manera de enseñar lo que sabemos hacer».

Éstas nos serán las únicas iniciativas a nivel internacional que desarrolle Fullstep. Los planes de la empresa incluyen, una vez que se consoliden en Estados Unidos, abrir una oficina en Brasil, y continuar con la expansión a más mercados. «Cada dos años tene-

mos que abrir en un sitios, pero tampoco estamos buscando un crecimiento meteórico, sino un crecimiento continuado y orgánico», indica su director general.

La compañía cuenta con su propia plataforma de compras, que utilizan, en versiones personalizadas, todos sus clientes. En ella, ha invertido más de 400.000 horas de trabajo de cada uno de los componentes de su equipo informático.

Fullstep, que facturó 3,9 millones de euros en 2008, espera aumentar sus ingresos entre un 30 y un 40% este año, gracias a los nuevos servicios para pyme y los proyectos internacionales.

La firma, que se creó en el año 1995, cuenta con grandes empresas entre sus clientes como Bankinter, Banco Sabadell, Campofrío, Ficosa o las distribuidoras de CocaCola en España. Así hasta una treintena de grandes compañías «punteras en la gestión de compras».

La compañía ha centrado sus servicios en grandes compañías que facturan entre 500 y 2.500 euros anuales ya que «cuanto más global, compleja y más volumen de compras nueva, mayor retorno pueden obtener de nuestro modelo». Fullstep cuenta con una plantilla de cincuenta empleados. ■