



Rasgos de competitividad de la Pyme gallega

- Dirección General de la Política de la Pyme - Ministerio de Economía
- Consorcio de la Zona Franca de Vigo



PENSAR POR LOS DEMÁS. La consultora, con oficinas en Lugo y Vigo, redacta proyectos para mejorar la gestión interna de las empresas

SACE SL (Consultoría)

ACTIVIDAD

CONSULTORÍA Y AUDITORÍA GENERAL

La empresa, volcada en consultoría, tiene una gran especialización en asuntos pesqueros: armadores, cofradías...

DOMICILIO	Praza Maior, 30-4º
LOCALIDAD	Lugo
PROVINCIA	Lugo
WEB	www.sace-sl.es
TELÉFONO	982 280313
FAX	982 280813

Caladero de clientes

LA ESPECIALIZACIÓN es una de las claves para hacer frente a las grandes multinacionales. También existen *grandes superficies* en el campo de la auditoría y consultoría. La empresa lucense SACE ha encajado como un guante en las necesidades de las pymes gallegas, especialmente en las relacionadas con el sector pesquero.

Esta empresa es responsable, por ejemplo, del plan de modernización -gestión de lonjas de pescado, contabilidad, informatización, etc- de las cofradías de pescadores emprendido en los años 1990 por el entonces conselleiro de Pesca, Enrique López Veiga, y continuado por Juan Camaño.

La dirección de la compañía está convencida de que es imprescindible estar cerca del tejido empresarial para el que se trabaja, por eso abrió en 2003 unas oficinas en Vigo, para atender *in situ* a sus clientes relacionados con la pesca y la conserva, además de los clientes de procedencia no especializada.

En su nuevo despacho vigués, la consultora espera ver crecer su número de clientes en cerca de un 15% a lo largo de 2004. Para ello pondrá en marcha su equipo comercial, que también buscará nuevas vías de negocio en el sector auxiliar de la automoción, de importante presencia en la comarca viguesa.

La consultora lucense, especializada en asuntos pesqueros, prevé crecer un 15% en su primer año con oficinas en Vigo



BUROCRACIA DEL MAR. El sector pesquero es uno de los más complejos en burocracia: licencias, subvenciones...

La importancia del papeleo: subvenciones

EN EL CAPÍTULO de consultoría, además del trabajo relacionado con el asesoramiento para la modernización de las empresas y sus procesos, ocupa un papel relevante la realización de gestiones para la obtención de subvenciones. Muchos empresarios pesqueros y conserveros de Galicia se han beneficiado de ayudas públicas obtenidas con la mediación y gestión de esta consultora.

CLAVES DE ÉXITO

-  **ESPECIALIZACIÓN.** Conocimiento exhaustivo del sector pesquero y conservero: problemas legales, subvenciones, etc.
-  **RIESGO.** Apostaron por la modernización de las cofradías cuando estaban obsoletas.
-  **INICIATIVA.** Traslado de oficinas cerca de los clientes, disposición a alianzas...

FICHA TÉCNICA

AÑO DE FUNDACIÓN 1989

RESPONSABLES Salustiano Velo y Luis González
Socios. Ambos dirigen la sociedad

PRODUCTOS

Servicios generales de auditoría (20% del negocio) y consultoría (80%). La mitad de sus acciones están dirigidas a consultoría en el sector pesquero

MERCADOS

Galicia. Numerosos clientes relacionados con la pesca, desde la propia Consellería a cofradías de pescadores y armadores gallegos

FACTURACIÓN

898.000 euros en 2000; 1,43 millones de euros en 2001 y 1,53 millones de euros en 2002

EMPLEO

12 trabajadores

INVERSIONES EN MARCHA

La consultora abrió en 2003 una oficina en Vigo (inversión inicial de 30.000 euros) para atender la creciente demanda de clientes del sector pesquero

PREVISIONES

Aumentar en un 15% el número de clientes en 2004 con las nuevas oficinas. Apoyo de equipo comercial

■ SALUSTIANO VELO

■ Co gerente

«No se trata de dar imagen, hay que ofrecer buen servicio»

LOS AÑOS de mayor crecimiento coincidieron con la crisis del sector provocada por la irrupción en España de las grandes multinacionales de la consultoría. La fuerza de las grandes marcas mundiales no pudo con el *feeling* entre SACE y las pymes gallegas. Salustiano Velo cree que ambos modelos pueden convivir sin problemas.

¿Por qué a ustedes no les han comido terreno las grandes consultoras?

Porque somos dos concepciones distintas con distinta relación con el cliente. Estamos muy adaptados a la idiosincrasia de las pymes, en especial del sector pesquero. Somos como de la casa. No se trata de dar imagen, hay que dar servicio.

Las consultoras tienen una visión privilegiada de la empresa gallega, ¿qué

«Hay que propiciar la gerencia profesional»

«Se depende en exceso de la subvención»

consejo daría a esa típica sociedad en pleno choque generacional?

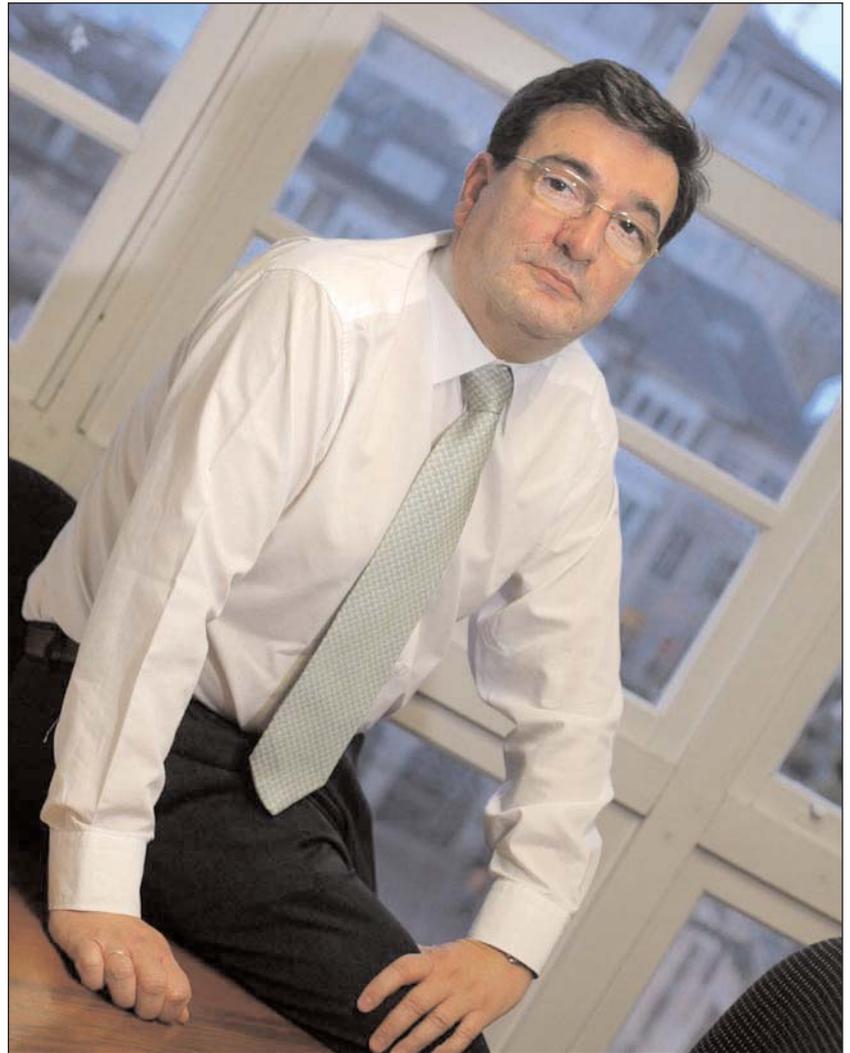
Es un hecho que se repite en Galicia. Si quieren continuar deben adaptarse con rigor a un protocolo familiar, es lo lógico y profesional. En

Cataluña llevan generaciones haciendo esto. Y hay que aprovechar la formación que tienen ahora los

hijos. Por supuesto, sólo deben trabajar en la empresa aquellos que estén preparados para el puesto. Si no es así, hay que poner un profesional. Los consejos de administración con familiares son un peligro y hay que poner las cosas fáciles a los gerentes, que sólo buscan lo mejor para la empresa.

¿Qué pasará cuando se acaben las subvenciones?

Se depende en exceso, pero el problema no es el dinero sino el enfoque que se le da.

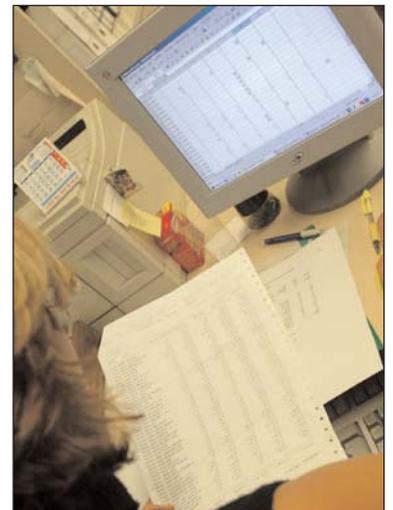


APERTURA. Velo ha realizado alianzas puntuales y UTEs con grandes multinacionales

HISTORIA

Unidos a Vigo desde 1989

Fundada en 1989, la consultora inició su actividad en un pequeño local del centro de Lugo. Sus dos socios, Salustiano Velo y Luis González Ferrera, encontraron sus primeros clientes en el sector pesquero, lo que les obligó a abrir la oficina de Vigo, en la calle Areal, con vistas a los pesqueros atracados en los muelles. Desde el principio, la sociedad ha tenido relación con la ciudad viguesa, aunque ha realizado trabajos para todo el sector en la Comunidad.



Oficina de la consultora en Vigo