

servicios

“Las empresas adaptan sus estrategias ante nuevos retos”

La consultora Bmasi cumple 18 años asesorando y acompañando a empresas y organizaciones en sus estrategias de negocio, innovación e internacionalización.

Beatriz Tejedor, socia y cofundadora de la firma bilbaína, destaca que llega a su mayoría de edad con buenos resultados y una sólida y diversificada cartera de clientes.

> CONSULTORÍAS

■ Bmasi cumple 18 años estrenando nuevo logo y marca. De B+I Strategy a Bmasi pero fiel al modelo de consultoría con el que inició su actividad, consolidando un equipo experto de profesionales e incorporando las innovaciones que van surgiendo en el sector en el que opera. Todo ello con el fin de dotar a sus clientes de los mejores recursos para tomar decisiones y diseñar e implementar estrategias de éxito en un entorno incierto y complejo.

¿Cómo ha evolucionado Bmasi en 2022? ¿Cuáles son sus previsiones para este año, en el que llega a su mayoría de edad?

A nivel general, 2022 fue un año complicado, marcado por el inicio de la guerra en Ucrania, los altos precios de la energía, el colapso de los suministros y la inflación. A pesar de todo ello, para Bmasi fue un buen año, no solo por volumen de actividad sino porque hemos apoyado en su estrategia a clientes muy interesantes -por estar en sectores en transición, por su dimensión, por la importancia de las decisiones a tomar, etc.-, con un equilibrio entre clientes históricos y nuevos. Hemos innovado también en herramientas y modelos de negocio, destacando los modelos circulares, de valor compartido, de segmentación y foco, utilizando escenarios para anticipar futuros posibles. Preveo que 2023 sea también un buen año a nivel de resultados y de desarrollo del equipo interno, con la incorporación de nuevos profesionales. Avanzaremos en el plan de mantener nuestra especialización histórica en los servicios de estrategia, adaptándonos al entorno incierto y de cambios rápidos en el que estamos.

¿Qué perfil tienen sus clientes?

Trabajamos, en general, con empresas industriales medianas y grandes, incluidas familiares, cooperativas y cotizadas. Esta mezcla de sectores y perfiles nos enriquece y permite trasladar buenas prácticas de unas a otras. En 2022 hemos trabajado con empresas como CAF, Alcora Forging Group, Docuworld, Bexen, Azterlan y Ehersa, con el Gobierno vasco y otras entida-



|| José Mari Martínez

En 2022 hemos trabajado con CAF, Alcora Forging, Bexen, BEC, SPRI y Gobierno vasco, entre otros”



des públicas como Bilbao Exhibition Centre (BEC) y SPRI. En el exterior tenemos un mercado estratégico como es México, es-

pecialmente en el estado de Nuevo León, con clientes como Metalsa o Frisa. Trabajamos también con gobiernos y organizaciones públicas cuando diseñan su estrategia de futuro o sus políticas. En nuestra cartera de clientes también hay universidades, centros tecnológicos, clústeres, etc.

¿Qué les demandan?

Cada caso es único. Por eso, algo que piden, y les damos, es adaptabilidad a sus particularidades como organización y como equipo. Además, considerando el tipo de servicios, nos solicitan, y valoran, nuestra experiencia y visión crítica y las herramientas y metodologías que les ofrecemos para cuestionarse cosas, ser más disruptivos y anticiparse a los cambios. También piden, y les damos, un análisis enfocado para tomar buenas decisiones, así como cercanía e implicación con ellos.

¿Cuáles son sus principales áreas de actividad?

Como decía, nuestro foco está en ayudar a las empresas en su estrategia, cuando la definen, la refinan y la implantan. Les ayudamos a definir su posicionamiento en mercados y clientes para crecer, a diversificarse y a analizar la viabilidad o el encaje de nuevos negocios, a tomar decisiones sobre qué cartera de negocios es más adecuada, a definir la ambición de futuro, su rumbo y alinear a los equipos en torno al mismo, y a dibujar cómo organizarse para lograr lo anterior.

¿Cuál es su política de alianzas? ¿La han modificado tras la pandemia?

Tenemos varios aliados en Europa, especialmente en los países de Escandinavia, que nos aportan conocimiento complementario en ámbitos relevantes para nuestro trabajo (tendencias, tecnología...). Además, en los últimos tiempos estamos trabajando en fortalecer nuestros acuerdos en México. Somos un grupo de profesionales especializados muy habituados a trabajar con colegas en campos cercanos, tanto locales como internacionales.

[Víctor Gardeazabal]

Ingenierías

Sener compra Quark, líder en ingeniería de centros de datos



El grupo de ingeniería y tecnología Sener y la empresa de ingeniería de centros de datos Quark han firmado un acuerdo de compra por el cual Sener se convierte en accionista mayoritario de Quark. Los actuales CEO de Quark, Ricardo Abad y Miguel Gallego, completan el accionariado, y continuarán liderando la compañía. Tras la adquisición, la empresa seguirá operando con el nombre de Quark, aprovechando sinergias con Sener a nivel tecnológico, operativo y de innovación (en sectores como movilidad, energía o digital).

Consultorías

Montaner facturó dos millones en Navarra y el País Vasco en 2022

El grupo catalán Montaner, holding de empresas especializado en servicios de recursos humanos, cerró 2022 con una facturación de dos millones de euros en Navarra y el País Vasco. En la Comunidad foral, el grupo tiene presencia mediante una oficina de consultoría, selección y 'head-hunting' con sede en Pamplona, a través de la marca Montaner. En el País Vasco, cuenta con servicios de trabajo temporal, Quality, en Bilbao y en Vitoria. A nivel global, la compañía facturó 75,8 millones de euros en 2022.

EY amplía su presencia en Euskadi con una oficina en San Sebastián



La firma EY consolida su presencia en la zona norte con la apertura de una nueva oficina en Donostia-San Sebastián, situada en Avda. de la Libertad. La nueva oficina, que prestará servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento en transacciones y fiscal y legal, sumará su actividad a la de las ya existentes en esta área geográfica (Bilbao y Pamplona). Para los responsables de EY, "supone una oportunidad única para permanecer más cerca del ecosistema empresarial de Gipuzkoa". En las oficinas de la zona norte, lideradas por el socio Pablo Sanz, trabajan cerca de 200 profesionales de distintas líneas de negocio.

Un libro que es toda una referencia

El Museo Marítimo de Bilbao acogió el 13 de junio la presentación de la X edición del 'Libro Blanco' de Bmasi, que cambia su portada a color antracita e incorpora su nueva imagen corporativa. A través de sus artículos, Bmasi invita a seguir reflexionando sobre retos estratégicos tras dejar atrás dos años en los que las empresas han estado, según destaca Tejedor, "muy ocupadas en el día a día y en gestionar situaciones a las que no estábamos acostumbrados". Añade que "en paralelo, las empresas están percibiendo que hay una serie de retos a medio-largo plazo que pueden cambiar su forma de competir y a los que tienen que dar respuesta en sus estrategias". Y cita cuatro: los cambios e incertidumbres geopolíticas (con un mundo dividido en bloques), la tecnología (especialmente la inteligencia artificial), la gestión del talento (con una serie de perfiles escasos que es preciso retener y atraer) y la sostenibilidad, no solo medioambiental sino también social, "que va a traer retos pero también oportunidades para las empresas, demandando nuevas formas de competir, más circulares y más incluyentes".