

**Francesc Fàbregas** ❖ Director general de la consultora de 'e-learning' GEC

## “Queremos ser la consultora de formación ‘online’ líder en Europa”

### ENTREVISTA

**RAMÓN ROCA**  
rroca@neg-ocio.com

“Nuestra idea es convertirnos en la consultora de e-learning líder en Europa”. Con este mensaje ambicioso se refirió Francesc Fàbregas, el director general de GEC, la consultora de formación online que pertenece a la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y a La Caixa.

Después de más de diez años formando a alumnos de la universidad y a cientos de miles de trabajadores, GEC consiguió facturar el año pasado algo más de 10 millones de euros, con un crecimiento del 10%. “Para 2009 creceremos otro 10%”, aseguró Fàbregas.

GEC tiene como objetivo prioritario formar a los empleados de tal manera que sean más eficientes en sus puestos de trabajo. “Nuestro enfoque siempre es orientado a dar valor a la empresa, si no da valor nuestra formación, no lo hacemos porque no tiene futuro”, afirmó el director general de la consultora.

#### Comunidades

En la actualidad, GEC forma a profesionales a través de varias plataformas: presen-

cial, *onltime* y comunidades de prácticas. Esta última es una nueva forma de compartir información entre los usuarios empleados y en la que GEC está detrás, dinamizando esa comunidad y publicando las mejores prácticas. Según Fàbregas, en la actualidad GEC posee ya 20 comunidades, lo que genera el 20% del negocio. El objetivo idóneo “es conseguir un 30% del negocio con presencial, un 40% con virtual y otro 30% a través de comunidades”.

Durante el año pasado, las grandes empresas, principales clientes de GEC, decidieron, pensando en la crisis, trasvasar parte de la formación presencial a *online*, que es mucho más barata. “Hemos llegado a rebajar los costes de formación de una empresa entre un 25% y un 35% solo con el cambio de presencial a virtual, sin perder horas de formación”, añadió Fàbregas.

Los recortes en formación por parte de las empresas aminoró el año pasado. Las previsiones para GEC son buenas ya que ahora existe una gran demanda de los departamentos de formación de las empresas que quieren seguir dando for-

mación pero a menor coste. “Todos los proyectos que tenemos el año pasado continúan pero hay algunas empresas que han reducido, unas un 10% y otras un 20%, pero en formación *online* la mayoría han mantenido su presupuesto o lo han aumentado”, afirmó el director de GEC.

#### Internacionalización

Uno de los grandes retos de GEC es convertirse en la consultora líder en formación a través de la red en toda Europa. Para ello, el año pasado decidió apostar por el mercado europeo. Para comenzar su expansión internacional entró en mercados tan maduros como Francia y el Reino Unido. En concreto, GEC trabaja para Volkswagen en estos dos países. “Ahí donde nuestro cliente nos pide que estemos, ahí estaremos pero no hace falta que abramos oficinas. A corto y medio plazo vemos como posibles Alemania y México, porque seguramente tengamos algún cliente mejicano a corto o medio plazo”, aseguró. “Nuestra idea es que tenemos que ser globales. La idea es que en 2012 más del 40% de nuestra facturación proceda del exterior”. En cuanto a sectores, banca, automoción, seguros, telescos y *utilities* serán los que más recorrido tengan para 2009. ❖

