

GEC incrementó su facturación un 10%

Consultoría

El nuevo plan estratégico prevé facturar 17,3 millones en 2012. El 40% provendrá del exterior

GEC, la consultora de *e-learning* participada por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) en un 65% y por la Caixa (35%), facturó 10,1 millones de euros en 2008, una cifra que supuso un incremento del 10% respecto al ejercicio anterior. GEC ocupa el primer lugar del ranking del sector con un 10% de cuota.

En 2008, los servicios que más crecieron fueron los de telecomunicaciones, en un 121%; los de automoción, en un 53%, y la banca, en un 10%. En 2007 la empre-

sa planteó un plan de expansión internacional que le ha llevado a abrir en 2008 oficinas en Gran Bretaña y Francia. En España, la consultora cuenta con oficinas en Barcelona y Madrid.

Plan estratégico

El plan estratégico de GEC pasa por lograr que en 2012 el 60% de la facturación (17,3 millones) provenga del exterior. En 2008 estos mercados aportaron el 10% del negocio total. Además, Madrid se ha de convertir en 2012 en el principal mercado y aportar tres millones.

La compañía cuenta con 200.000 usuarios que reciben formación, provenientes de 150 empresas cliente. Su director general, Francesc Frábregas,

que lleva tres años al frente, pretende centrar el negocio en compañías del Ibex 35.

En el actual contexto de crisis, las compañías optan cada vez más por evolucionar en la formación de sus empleados de actividades presenciales a programas virtuales especialmente diseñados para cubrir sus necesidades. Con ello "consiguen reducir sus costes hasta en un 50%", afirma Frábregas, "el reto de GEC es proporcionar la misma, si no mayor, calidad formativa que con la presencial".

En opinión del director general, la crisis va a ser una oportunidad para GEC que quiere ampliar más su negocio en Banca, Automoción, Seguros, *Utilities* y Telco. ♦ J. MARQUÉS



Francesc Frábregas. DSG