FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN, 1 al 15 de enero de 2010

EMPRESA BARCELONESA PARTICIPADA POR SUMA CAPITAL Y VECTOR CAPITAL. ACOMETE UN PLAN ESTRATÉGICO

GEC Learning, formación on-line a nivel europeo

Prevé doblar la facturación en cuatro años y realizar en el exterior la mitad del negocio de la sociedad. Presente en París y Londres, Alemania acogerá su próxima apertura, probablemente en 2011.

Maite Baratech

›› **GEC Learning**, la compañía barcelonesa de formación on-line participada por **Suma Capital Private Equity** y **Vector Capital SCR** (Caixa Penedès), ha emprendido un ambicioso plan estratégico que tiene en el punto de mira el mercado europeo como base de su crecimiento futuro. Con sede central en Barcelona y oficinas en Madrid, París y Londres, la compañía cerró el año 2009 con unas cifras de facturación similares a las de 2008, unos 10 millones de euros "porque ha habido una fuerte contención de las empresas en inversiones en formación", ha declarado el director general de la empresa, **Francesc Fàbregas**. De todos modos, está satisfecho con la facturación, que es un 10 por ciento superior a la alcanzada en 2007, y con la captación de una decena de nuevos clientes, que elevan la cifra global a 65. El perfil del cliente de GEC Learning es una empresa con más de 2.000 trabajadores, con una plantilla muy diseminada, con infraestructura de acceso a internet y, finalmente, en las que "la formación es un reto para ellas, si no se forman no venden, no son eficientes". Además, en algunos sectores la formación es, por ley, de carácter obligatorio.

La empresa apuesta por el "aprendizaje informal", es decir, todo lo que se puede aprender en el puesto de trabajo

La banca y la automoción copan más de un 60 por ciento de las ventas de GEC, que trabaja también para la Administración Pública e instituciones, empresas de servicios, de transporte y laboratorios farmacéuticos, entre otras. **Volkswagen**, **La Caixa**, **Repsol**, **Gas Natural**, **Aena**, **Vodafone**, **Boehringer Ingelheim**, la **Comisión Europea**, la **Generalitat** y varios ministerios son algunos de los muchos clientes con los que ha colaborado. También esta muy vinculada a la **Universitat Oberta de Catalunya (UOC)**, un puntal de la formación virtual y en cuya órbita nació en 1996. En abril pasado, esta universidad y La Caixa, el otro inversor de referencia, vendieron la mayor parte de la firma a sus actuales propietarios.

FRANCESC FÀBREGAS.

Tras un año "en el que nos hemos mantenido", las previsiones, para el 2010 apuntan un crecimiento de entre el 13 y el 14 por ciento y la consecución de, al menos, diez clientes más, lo que llevará aparejado un aumento de la plantilla, tanto directa como indirecta. Y de cara a 2013 ó 2014, espera alcanzar los 20 millones de facturación, lo que supondría "retrasar entre un año y un año y medio nuestros planes iniciales". Una de las claves del progreso de esta enseña, con sede en el barcelonés complejo de Palo Alto, en el 22@, reside en la potenciación de los mercados exteriores. Tras la apertura de oficinas en París y Londres le llegará el turno a Alemania, probablemente en 2011, cuando la coyuntura económica sea mucho más favorable. Para Francesc Fàbregas, el mercado exterior ha de representar, en unos años, la mitad del giro de la sociedad.

Aprendizaje informal

Otra de las claves de futuro se halla en el impulso de lo que denomina "aprendizaje informal" y que se basa en sacar el máximo partido de lo que se puede aprender en el lugar de trabajo: "se trata de aprender del compañero, observando, de plantearse cuáles son las enseñanzas de valor y quién lo está haciendo bien", apunta Fàbregas. Las ventajas de este tipo de aprendizaje, que carece de modelo instruccional, son su clara vinculación al puesto de trabajo, su adaptabilidad a las circunstancias cambiantes y la aportación de ventajas competitivas. "Nosotros creemos que esta forma de aprendizaje ha de crecer mucho más, pues según los expertos representa en torno al 80 por ciento de todo aquello que se aprende en el puesto de trabajo".

La potenciación de la línea denominada *Gec mobile learning*, es decir, la formación a través del móvil, es otro de los retos de la empresa para los próximos ejercicios, un ámbito "que me hace mucha ilusión", pues considera que es una fórmula formativa que ha de contribuir a reducir los tiempos muertos de la jornada. Y pone el ejemplo de un comercial que, en las salas de espera de los aeropuertos, pueda acceder a una comunidad virtual, a un blog o a las "píldoras formativas", especialmente diseñadas para este soporte, sobre ventajas y argumentos de venta de nuevos productos. Fàbregas, pedagogo de formación y exprofesor de escuela, recalca que, de todos modos, la formación presencial seguirá siendo necesaria. ‹‹

las cifras

100 empleados

EN PLANTILLA. De éstos, cuenta con una veintena de ingenieros informáticos, una quincena de periodistas y unos 45 pedagogos. Además, colaboran habitualmente con la firma unos 50 subcontratados.

200.000 usuarios

EN RED. Pertenecen a 65 entornos virtuales. Unos 25.000 usuarios son de Inglaterra y otros 14.000 de Francia.

90% de usuarios

ACABAN LOS CURSOS. La empresa cuenta con potentes herramientas para conocer el nivel de satisfacción de los usuarios, así como de medios de control y gestión de las incidencias y fallos del sistema.