

# El Grupo Aspasia desembarca en Chile y Colombia

La empresa vallisoletana de formación crece un 60% en el último año hasta los 16 millones de euros apoyada en su internacionalización

# C

uando en 2014 el **Grupo Aspasia**, compañía de formación y consultora de recursos humanos con sede en Valladolid, se planteó de la mano de su marca **Adalid-Inmark** poner en marcha su proceso de internacionalización en Latinoamérica, no podía prever que pocos meses más tarde estaría impartiendo 52 cursos de formación para desempleados por todo el país andino, con un presupuesto a ejecutar en su primer ejercicio cercano a los cinco millones de euros y sin apenas tiempo para montar su estructura en este territorio.

Lorenzo Alonso Nistal (Madrid, 1975), presidente del **Grupo Aspasia**, explica las claves de este éxito en su desembarco en el mercado chileno. “En Chile, cuya economía crecía a ritmos de dos dígitos hasta el pasado año, no había paro, y por lo tanto tampoco existía formación para desempleados. Este último año bajaron su tasa de crecimiento al 4,5% e inevitablemente esto generó 800.000 desempleados con baja cualificación, de difícil inserción. Para devolverlos al mercado laboral presentaron un programa que se llama *Más Capaz* con el que quieren formar en cinco años a todos esos trabajadores. Y justo en ese momento llegamos nosotros. Este año hay cinco programaciones publicadas, nos concedieron una por un importe de dos millones, con la que formamos a 1.900 personas, aunque posteriormente hemos tenido más adjudicaciones, que sitúan la cifra total en 2,61 millo-

nes de euros y 2.500 personas formadas. Y en los otros cuatro programas nos plantean cuantías parecidas”, apunta Alonso Nistal.

## Rápido crecimiento en Chile

En su primer año en Chile, la facturación de la compañía alcanzará los tres millones de euros y cinco millones en 2016. “En España tardamos nueve años en facturar esa cantidad”, matiza el empresario, quien añade que su problema en Chile “es de capacidad, no podemos aceptar mayor cuantía de programas porque apenas hemos tenido tiempo para instalarnos en el país, pero las posibilidades que nos hemos encontrado allí son enormes. Además, han confiado mucho en nuestra experiencia en España, porque somos referentes en formación e intermediación y quieren que desarrollemos una metodología similar”. Alonso Nistal admite que ese desembarco triunfal se debe, en parte, a las exigentes condiciones chilenas, “que no todo el mundo puede cumplir,





Lorenzo Alonso Nistal,  
presidente del Grupo Aspasia.

puesto que hay que avalar el 100% de la cuantía asignada. También nos ha ayudado llegar de la mano de una universidad chilena”.

La actividad que desarrolla el grupo en el país sudamericano es impartir formación vinculada a oficios, como soldadura y electricidad, y ha habido que acometer importantes inversiones. El programa *Más Capaz* se basa en el Sistema de Certificados de Profesionalidad español, que lleva funcionando casi un lustro en nuestro país.

El Gobierno chileno ha garantizado cinco años de este programa, que se basa en un modelo formativo 100% privado. “Las expectativas son muy altas, incluso se puede llegar a facturar más que en España en apenas dos o tres años”, matiza el empresario.

### Programas públicos en Colombia

Con todo, Chile es sólo la punta del *iceberg* del plan de internacionalización del **Grupo Aspasia**, que también cuenta con presencia en Colombia, donde el crecimiento es más limitado, con una facturación prevista en 2015 en torno a 250.000 euros, cifra que prevé duplicar el próximo año. En este caso, los programas para desempleados los diseña la Administración y son 100% públicos. “Nosotros impartimos formación con empresas, principalmente compañías de capital español. Hemos entrado de la mano de la **Cámara de Comercio Hispano Colombiana**”, agrega Alonso Nistal.

Otra de las aperturas previstas es Perú, pero se ha tenido que posponer a 2016 ante la envergadura del proyecto en Chile. “No podemos controlar más crecimiento del que ahora mismo tenemos”, señala el presidente de la compañía. Y aún sin aterrizar en Perú, los responsables del **Grupo Aspasia** miran de reojo al que prevé será su siguiente objetivo: México. “Todo país en crecimiento

El Grupo Aspasia prevé seguir su expansión internacional en Perú y México.





requiere de una importante capacidad de formación y estos países están creciendo mucho”, puntualiza el empresario.

## Crecimiento

El **Grupo Aspasia** facturó diez millones de euros en 2014, cifra que aumentará hasta superar los 16 millones en el presente ejercicio, gracias en buena medida al crecimiento de **Adalid-Inmark**, una de las sociedades del grupo, que prácticamente ha sido del 100%. Desde el año 2009, la compañía ha invertido casi 20 millones de euros y ha pasado de tener una sede central en Valladolid y una delegación en Madrid, a crear el **Grupo Aspasia**, formado por cuatro compañías “líderes en el sector”, como son **Ibecon**, **Insem**, **Formatec** y **Adalid-Inmark** y poseer 20 centros de trabajo y más de un centenar de empleados en tres países, si bien cuenta con 300 personas si se contabilizan los contratos con colaboradores *freelance* que imparten cursos. “Los mejores profesionales de la formación son los que trabajan en aquellas áreas en las que forman. Por eso nuestros docentes compatibilizan la labor en su empresa con la formación con nosotros”, asegura Alonso Nistal.

El presidente de **Aspasia** aclara que el objetivo prioritario es “crecer con las empresas. En nuestro sector es complicado diseñar un plan estratégico, porque no existe mucha estabilidad. Cada año hay que presentarse a las mismas subvenciones y en cada ejercicio pueden cambiar los criterios, por lo que es complicado programar estrategias a varios años. Por eso las grandes compañías no acceden al nicho de la formación. Lo que sí es estable es la formación privada y con empresas, que es por la que apuesta prioritariamente el grupo, especialmente en formación dual y contratos de formación, ya que es un tipo de cualificación muy vinculada a las necesidades de la empresa”.

En ese contexto, una de las claves es “que no más del 50% de nuestra actividad dependa de fondos públicos, por-



El Grupo Aspasia cuenta con 20 centros de trabajo y más de un centenar de empleados en España, Chile y Colombia.

## Ibecon, la matriz del grupo

La matriz del **Grupo Aspasia**, **Ibecon**, se constituyó en 2003 y en un principio la idea era dedicarse únicamente a formación *on line*, porque el 50% de la empresa en aquel momento era de una compañía del sector que impartía formación presencial y no quería hacer competencia a esa sociedad. Con el paso de los años, se dieron cuenta de que “**hay que salir y hacer lo que mejor sabemos, que es impartir formación industrial**”, precisa Lorenzo Alonso Nistal, presidente de la compañía. Así, los dos principales hitos de la empresa se produjeron, uno en 2009, con su expansión a nivel nacional mediante la compra de sociedades que eran referente en formación para el empleo en su comunidad autónoma; y dos años más tarde ejecutaron la adquisición de una sociedad en Baleares que tenía una participación de **Corporación Adalid-Inmark** con la que llegó el segundo gran hito, ya que este grupo empresarial es una multinacional con presencia en Latinoamérica, además de contar con actividad en todas las regiones españolas. El proyecto gustó a los responsables de **Aspasia** y decidieron, en vez de crecer únicamente por comunidades autónomas, entrar de forma mayoritaria en 2014 en el accionariado de **Adalid-Inmark**, de la que Alonso Nistal es consejero delegado en la actualidad. El grupo **Inmark**, “muy potente en el ámbito internacional”, se mantiene con un 30%. Y así comenzó la aventura internacional de **Aspasia**.

que esa dependencia y posibles cambios políticos pueden traducirse en problemas”, matiza el empresario.

Las principales líneas de trabajo son los contratos de formación, formación dual, formación previa a la incorporación en la empresa y sobre todo una nueva línea que es la de la intermediación laboral. En este capítulo, **Ibecon**, una de las empresas del grupo, ha conseguido dos adjudicaciones en 2015 de ocho millones de euros como agencia de colocación; a los que hay que sumar los 4,2 millones logrados por **Adalid-Inmark**. “Son proyectos en los que se

trabaja a éxito. El crecimiento importante ha venido a través de la actividad como agencia de colocación, que además nos viene muy bien porque nos acerca a las empresas. Los ratios de inserción alcanzan un 30%-40% respecto a los demandantes que recibimos”, explica el presidente de **Aspasia**.

## Agencias de colocación estatales

Alonso Nistal precisa que desde hace casi tres años, el Gobierno de España ha querido lanzar una línea de trabajo similar a la de los países anglo-



sajones, que es el modelo de las agencias de colocación. “No se trata de externalizar la labor de los servicios públicos de empleo, sino buscar un modelo de colaboración público-privada para complementar lo que hacen estos servicios”, detalla. El primer paso fue un acuerdo marco a nivel estatal mediante el que se adjudicó a 82 empresas como entidades para poder licitar estos programas, entre las que se encontraban **Ibecon** y **Adalid-Inmark**. En la primera adjudicación consiguieron el lote al que optaban: Castilla y León, Canarias, Extremadura, La Rioja y Navarra; mientras que **Adalid-Inmark** ganó las demarcaciones de Asturias, Cantabria y Galicia. “**Hemos ganado dos lotes a nivel nacional, con una dotación económica de casi once millones de euros en el ámbito estatal y 1,1 millones en Castilla y León. Somos el referente en agencias de colocación en España**”, explica el empresario, quien aclara que no se trata de una subvención, “**sino un contrato, ya que se cobra en función del resultado del programa. Cada día movemos en torno a 40 ofertas de trabajo**”.

### Diferencias

Alonso Nistal precisa que lo que “**más nos enorgullece es que muchas empresas externalizan su área de formación en nuestra compañía. Tenemos dentro de este modelo contratos con seis multinacionales, con las que estamos dentro de sus instalaciones. Conseguimos un mayor índice de inserción laboral, porque formamos a la gente muy de la mano de lo que la empresa está demandando**”.

El presidente del grupo afirma que la mayor fortaleza de la compañía ha sido “**el conocimiento técnico del sector, donde hay mucho empresario pero pocos de la formación. Es nuestra mayor diferencia y creo que por eso las grandes empresas confían en nosotros. No estamos ligados únicamente a las subvenciones, como el 90% de nuestro sector, que se vincula al 100% a estas ayudas**”.

### Sello EFQM

Sólo siete organizaciones de Castilla y León y 40 en toda España en todos los sectores cuentan con la distinción EFQM +500, que es la máxima que se acredita en este modelo de calidad y excelencia. Y en el ámbito de la formación para el empleo son la segunda empresa en España y la primera en Castilla y León en conseguirlo. La apuesta de la compañía en esta acreditación se remonta varios años atrás, cuando “**vimos que nuestros clientes (empresas industriales), tendían a acreditarse bajo este marchamo. En algunas comunidades autónomas, poco después comenzó a valorarse como criterio en la adjudicación de subvenciones. Aún mucha gente en nuestra propia organización no se da cuenta de la magnitud de contar con esta distinción, que es el máximo nivel de excelencia en la gestión en Europa. Hemos realizado numerosos procesos de mejora y también sirve para que toda la plantilla se implique más con la organización. En la actualidad, tenemos interiorizado ese proceso de mejora continua**”, resume el presidente de **Aspasia**.

## Al Cuidado del Agua

En Aquona trabajamos día a día para llevar agua de calidad a todos los hogares.

Todos los canales nos llevan a ti, ayúdanos a mejorar.



[www.aquona-sa.es](http://www.aquona-sa.es)