

# Execus crea una red de directivos para proyectos temporales

**LA CONSULTORA SE CENTRA EN LOS SECTORES DE SALUD Y FINANZAS**

**M. Menchén.** Barcelona

Tras dos años de búsqueda, Execus ya ha culminado el proceso de selección de directivos de acceso temporal. La consultora catalana ha creado una red de 25 profesionales para ofrecer a las compañías la posibilidad de contratar a “profesionales experimentados en base a proyectos”, explica Jordi Gili, director general de la firma.

Gili asegura que esta práctica, ampliamente extendida en escalones inferiores del organigrama empresarial, permite a las compañías eludir la contratación de un ejecutivo, con el consecuente ahorro de costes. “La ventaja es que, una

vez concluye el proyecto, no has de mantener a la persona en la empresa”, argumenta Gili. “Suelen permanecer entre tres y seis meses”, concreta.

Los consultores de la red de Execus están especializados en los sectores de salud y finanzas. Todos ellos cuentan con una experiencia profesional de entre quince y veinte años. “Nosotros les hacemos de representantes; con

**La firma pretende captar como potenciales clientes a pequeñas y medianas empresas**

50 años quizás podrían tener dificultades para reinsertarse en el mercado laboral, porque su cotización es elevada”, afirma Gili.

## Clientes

El director de Execus asevera que las multinacionales utilizan este sistema de forma habitual. Ahora, su reto es “que la pyme catalana vea un valor añadido en este tipo de servicios”. A juicio de Gili, uno de los principales inconvenientes para cumplir este objetivo es que “en muchas empresas familiares cuesta dejar entrar hasta la cocina a un externo”.

Execus suele presentar a las compañías entre tres y



Jordi Gili, director general de la consultora Execus. /Elena Ramón.

cuatro perfiles profesionales, en función de sus necesidades. El 83% de los consultores están en Barcelona, mientras que una pequeña parte da cobertura en Madrid.

Las sociedades que contratan a este tipo de servicios abonan la nómina al ejecutivo

y un porcentaje de este salario –en ningún caso supera el 40% de los ingresos– se lo queda Execus.

La firma prevé cerrar el ejercicio con una facturación de 200.000 euros. “Queremos doblar la facturación año a año hasta 2015”, estima Gili.