

"Queremos ser la mejor asesoría de la península ibérica"

Alejandro Martínez Borrell Presidente no ejecutivo de Gesdocument

En un sector muy atomizado y casi sin la presencia de grandes players, Gesdocument, ex propiedad de Cuatrecasas, aspira a liderar el mercado de las asesorías en la península ibérica.

Para lograr este ambicioso objetivo de convertirse en asesoría líder de la península, Artá Capital compró la firma el pasado mes de junio y designó a Alejandro Martínez, ex presidente de Grant Thornton, como su presidente no ejecutivo. Con gran conocimiento del sector y experiencia de más de 30 años en el mundo de los servicios profesionales, Alejandro nos desvela los planes de crecimiento para la compañía en los próximos años.

Artá Capital adquirió Gesdocument, propiedad de Cuatrecasas, a principios de verano de 2022, ¿por qué Gesdocument y no otra asesoría que opera en el mercado?

Gesdocument reunía muchos de los requisitos que buscábamos: la cultura heredada de Cuatrecasas, consistente en la excelencia en la calidad de servicio al cliente, un equipo formado por excelentes profesionales y su solidez en el mercado avalado por sus más de 30 años de experiencia.

También influyeron otros factores como el desarrollo de tecnología propia al servicio de los clientes, un tamaño relevante con cinco áreas de especialidad y una amplia oferta de servicios, posicionamiento geográfico en cinco de las mayores ciudades de España, así como un crecimiento sostenido y adecuada rentabilidad.

¿Cuál es el objetivo de la compra?

El objetivo principal consiste en la creación de un líder por tamaño y calidad de servicio, que proporcione el máximo valor a las empresas españolas y portuguesas dentro del ámbito de actividad de las asesorías.

Y llegó usted desde Gran Thornton España, ¿qué le atrae de este nuevo proyecto?

Me atrae mucho poder acom-



pañar al director general de Gesdocument a construir un nuevo proyecto empresarial de cierta envergadura. Ambos estaremos rodeados del magnífico equipo de profesionales de Gesdocument que, junto con el equipo de Artá Capital, nos permitirá llegar a buen puerto. En este sentido, es muy ilusionante volcar en el mismo toda mi experiencia y conocimientos, adquiridos en el mundo de los servicios profesionales.

¿Qué rumbo está tomando Gesdocument para lograr sus objetivos?

Tenemos mucho por hacer, pues estamos en los inicios. Nos estamos ahora centrando en preparar a Gesdocument para el futuro inmediato. Ello implica orientar el negocio para ganar tamaño de forma relevante, tanto orgánica como inorgánicamente, mediante adquisiciones de empresas que reúnan la cultura y va-

"Queremos orientar el negocio para ganar tamaño de forma relevante, tanto orgánica como inorgánicamente, mediante adquisiciones de empresas que reúnan la cultura y valores de Gesdocument y mediante la atracción y fidelización de talento"

"Nuestra filosofía de trabajo pasa por poner a los clientes y a las personas en el centro de todo"

"Ser la firma líder de las asesorías significa ser los mejores en la prestación de nuestros servicios, lo cual no supone forzosamente ser los de mayor tamaño"

lores de Gesdocument, mediante la atracción y fidelización de talento, para contar con los mejores perfiles que nos ayuden a impulsar este ambicioso proyecto y creando el mejor lugar para trabajar y desarrollar una carrera profesional.

Quieren convertirse en la asesoría líder de la península ibérica. ¿Por dónde pasa este crecimiento?

El crecimiento pasa por la potenciación de todo el talento que posee Gesdocument, y al que pronto se sumarán los que incorporaremos a través de las adquisiciones que efectuemos, así como por la inversión en tecnología punta para dar el servicio que los clientes requieren en cada momento.

Nuestra filosofía de trabajo pasa por poner a los clientes y a las personas en el centro de todo. Para nosotros, ser la firma líder de las asesorías significa ser los mejores en la prestación de nuestros servicios, lo cual no supone forzosamente ser los de mayor tamaño. Ello pasa necesariamente por atraer talento y sumar al proyecto a los mejores profesionales.

¿A qué tipo de clientes quieren dirigirse?

A todos aquellos que requieran un servicio de calidad impecable, con una visión holística, con tiempos de respuesta adecuados, atendidos con proximidad y máxima profesionalidad.

Y ello hace referencia no sólo a empresas españolas, sino también a empresas extranjeras.

¿Cómo visualiza el futuro de la compañía en los próximos años?

A pesar de las múltiples incertidumbres que nos rodean (inflación, tipos de interés, guerra de Ucrania, problemas medioambientales, etc.) veo un futuro esplendoroso. Las asesorías han demostrado ser muy resilientes en tiempos de crisis o de incertidumbre, y creemos firmemente que en la península ibérica hay un potencial de crecimiento y consolidación de las asesorías muy relevante. Contando con los mejores profesionales del mercado, no podemos verlo de otra manera.

