

DIRECTORIO DE CONSULTORÍA

CATALUNYA



CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

ULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

ULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

ULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

ULTORÍA



PROFESSIONAL
LETTERS

Agencia de Marketing y Comunicación



Gabinete de Prensa - Consultores de Marketing - Diseño Web e Imagen Corporativa - Eventos
Barcelona: Tel.: 93 415 61 20 - Madrid: Tel.: 902 11 03 08
info@professional-letters.com - www.professional-letters.com

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN – NUEVAS TECNOLOGÍAS - BUSINESS INTELLIGENCE

ABAST SYSTEMS	5
ATOS ORIGIN.....	6
QUALITA SOLUTIONS & CONSULTING.....	7
BERTMART CONSULTING	11
ALTRAN.....	21
LANTARES SOLUTIONS.....	27

RRHH – COACHING

ADVANTAGE CONSULTORES	8
ARGAVAN CONSULTING	9
BEHAVIOURAL HEALTHCARE CONSULTING.....	10
BERTMART CONSULTING	11
CEICE S.C.P.	12
GRUPO EPISE	13
FIDES	14
GD Human Capital	15
KARISMA IRANZO & RUIZ Y ASOCIADOS.....	16
MERCER CONSULTING.....	17
PI ASOCIADOS Management Solutions	18
ROBERT ALLEN-HORTON.....	19
SOLVE CONSULTORÍA	20

CONSULTORÍA DE INNOVACIÓN

ALTRAN.....	21
-------------	----

MARKETING Y VENTAS

BERTMART CONSULTING	11
GfK EMER AD HOC RESEARCH	22
SOLVE CONSULTORÍA	20

FORMACIÓN

BERTMART CONSULTING	11
BEHAVIOURAL HEALTHCARE CONSULTING.....	10
GRUPO EPISE	13
FIDES	14
PI ASOCIADOS Management Solutions	18
SOLVE CONSULTORÍA	20

CONSULTORÍA DE NEGOCIO-ESTRATÉGICA

everis.....	23
GfK EMER AD HOC RESEARCH	22
ICE CONSULTANTS.....	24
MERCER CONSULTING.....	17
MIRALLES & SERRA.....	25
SINGLE CONSULTING	26
SOLVE CONSULTORÍA	20

ENERGÍAS RENOVABLES

QNORM.....	28
------------	----

"LE AYUDAMOS A MEJORAR LA GESTIÓN Y LA SEGURIDAD DE SUS SERVICIOS DE TI"

ABAST SYSTEMS. Consultoría de Tecnologías de la Información



Consultores TIC de Abast Systems

Con más de 25 años en el sector de las TI, una plantilla de unas 300 personas y oficinas en Barcelona, Madrid y Valencia, **Abast Grup** es actualmente uno de los proveedores de servicios TIC de capital completamente español más importantes de nuestro país. La obsesión por la calidad y el servicio, la inversión constante en tecnología punta y la reinversión de beneficios fueron, y siguen siendo, los pilares fundamentales en los que Abast Grup ha basado su política empresarial. Una concepción del negocio que, junto a la labor diaria de quienes forman la compañía, ha hecho de nosotros un grupo empresarial sólido que cuenta con la confianza de una importante cartera de clientes.

Abast Systems es la empresa del grupo Abast especializada en consultoría y auditoría de TI, soluciones de gestión y gobierno TIC, diseño e implantación de infraestructuras tecnológicas, soluciones de seguridad de la

información y servicios de soporte crítico. Nuestra compañía ha sido pionera en España en la adopción y divulgación de metodologías y buenas prácticas para la gestión de los servicios TI, colaborando desde el año 2003 con el ITSM Forum y constituyéndose en miembro fundador del capítulo español de esta organización mundial encargada del mantenimiento y evolución de la metodología ITIL.

En 2004 Abast Systems agrupó y consolidó los servicios de consultoría y auditoría de TI que venía ofreciendo a sus clientes desde hace tiempo en una unidad de negocio especializada, que adoptó el nombre de **Integrity IT**. A lo largo de estos años esta división ha ampliado su oferta de servicios y se ha convertido en un referente en el sector.

Asesoramos a su organización de TI para proporcionar más valor a su negocio

El objetivo de un departamento de TI es proporcionar

Servicios de TI de calidad a un coste adecuado en base a las necesidades de la compañía. Para ofrecer más valor al negocio, es necesario orientarse a Procesos y Servicios así como realizar actividades tanto de Gestión como de Gobierno de las TI.

Nuestra gran experiencia en proyectos y la suma de conocimientos adquiridos a lo largo de muchos años por el resto de divisiones del grupo nos proporciona una base sólida para ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento práctico en torno al Gobierno de TI, la Gestión de Servicios de TI, la Gestión de la Seguridad de la Información y la Tecnología.

NUESTROS SERVICIOS:

Gobierno de TI

- Planes Directores de Sistemas.
- Implementación ISO 38500 Gobierno de TI.
- Planes de Continuidad de Negocio basados en la norma BS 25999.
- Consultoría para la definición e implementación de procesos y Cuadros de Mando de TI basada en COBIT.

Gestión de los Servicios de TI

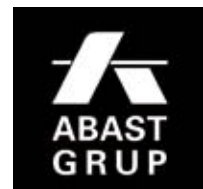
- Formación en metodologías y estándares de Gestión de TI.
- Evaluación o diagnóstico del uso de las TI en base a ITIL.
- Consultoría para la definición e implementación de procesos de TI basada en ITIL.
- Consultoría para la implementación y obtención de la ISO 20000.

Gestión de la Seguridad de TI

- Auditorías basadas en ISO27002.
- Consultoría para la implementación y obtención de la ISO27001.
- Planes Directores de Seguridad.
- Planes de Contingencia de TI.
- Hacking Ético / Tests de Intrusión.
- Auditoría Forense / obtención de pruebas.
- Auditoría y adecuación a la LOPD.
- Auditoría y adecuación al Esquema Nacional de Seguridad.

Auditorías Tecnológicas

- Centros de Proceso de Datos (CPDs)
- Infraestructura LAN / Infraestructura WAN.
- Infraestructura de Backup.
- Servidores.
- Informática personal.



INFO

Barcelona
933 666 900
(David Ortega)
Madrid
914 061 601
(Rocío Bajo)
Valencia
963 942 278
(Miguel Angel Cubillos)

<http://integrity.abast.es>
integrityit@abast.es

OFRECE A SUS CLIENTES SERVICIOS COMPLETOS PARA LA INTEGRACIÓN DEL NEGOCIO CON LA TECNOLOGÍA A TRAVÉS DE SU OFERTA DE SERVICIOS GLOBALES DE TRANSACCIONES DE ALTA TECNOLOGÍA, CONSULTORÍA, INTEGRACIÓN DE SISTEMAS Y OUTSOURCING

ATOS ORIGIN



Atos Origin es una compañía líder en servicios de tecnologías de la información (TI), con unos ingresos de 5.127 millones de euros y una plantilla de 49.000 profesionales en 50 países.

La estrategia principal de la compañía, que cuenta con más de 30 años de presencia en España, se basa en establecer una presencia fuerte y equilibrada en los grandes mercados europeos de tecnologías de la información que le permita ofrecer servicios

completos de soporte de TI para su base multinacional de clientes.

Atos Origin ofrece a sus clientes servicios completos para la integración del negocio con la tecnología a través de su oferta de servicios globales de transacciones de alta tecnología, consultoría, integración de sistemas y outsourcing.

Atos Origin cuenta con una significativa presencia en el área de consultoría a través de Atos Consulting. Como partner en la

transformación del negocio, el grupo proporciona consultoría estratégica, operacional y de gestión.

Los equipos de expertos de Atos Origin aplican metodologías y procesos innovadores para integrar con éxito nuevos sistemas de TI con infraestructuras ya existentes, que permitan satisfacer las demandas del cliente de plataformas de TI prácticas y robustas.

SERVICIOS DE OUTSOURCING

Con el fin de reducir el coste en tecnología, incrementar la visibilidad de costes y transformar los costes fijos en variables, muchas empresas están formalizando alianzas estratégicas de outsourcing a largo plazo con partners líderes de servicios. Atos Origin, a través de Atos Worldline, se responsabiliza de todas las funciones de los sistemas tecnológicos y de soporte al negocio de sus clientes, gestionando las infraestructuras esenciales de TI, incluyendo data centers, desktop y sistemas de redes de comunicación.

Atos Origin tiene como clientes a compañías líderes de los principales sectores económicos, aunque cuenta con una especial experiencia en los sectores de Banca, Seguros, Retail, Industria, Telecom-Utilities-Media, Sector Público y Salud.

TECNOLOGÍA PARA LOS JUEGOS OLÍMPICOS

Atos Origin es socio tecnológico del Comité Olímpico

Internacional y top sponsor de los Juegos Olímpicos, siendo el mayor contrato de tecnologías de la información relacionado con el deporte, y abarca los Juegos Olímpicos de Salt Lake City 2002, Atenas 2004, Turín 2006, Pekín 2008, Vancouver 2010 y Londres 2012. El contrato fue objeto de renovación en 2009 para incluir los Juegos de Sochi en 2014 y Río de Janeiro en 2016.

La compañía entiende que sus empleados son su activo más valioso e invierte mucho en un intenso programa de formación de personal, haciendo hincapié en la gestión y en las nuevas tecnologías. La empresa ofrece oportunidades de rotación de trabajo y empleo fuera del país de origen.



INFO

Barcelona
Avda. Diagonal, 200
08018 Barcelona
Tel.: +34 93 486 18 18
Fax: +34 93 486 07 66

es-marcom@atosorigin.com
www.es.atosorigin.com

QUALITA, PARTNER GOLD DE ORACLE, LE OFRECE LAS MEJORES SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DEL MERCADO ACTUAL PARA LA MEJORA DE SU GESTIÓN EMPRESARIAL

QUALITA SOLUTIONS & CONSULTING S.L.



Qualita es una compañía constituida en mayo de 2005 con más de 30 profesionales especializados en distintas soluciones de negocio, principalmente en el entorno de Oracle Aplicaciones. La amplia experiencia de las personas que componen el equipo comercial y de consultoría, nos permite dar respuesta a las distintas necesidades que nuestros clientes nos plantean.

Para ello y de la mano de las soluciones que lideran el mercado desde un punto de vista tecnológico y funcional, Qualita comercializa los productos asociados a cada solución y lleva a cabo los correspondientes proyectos de implementación.

Qualita, nuestra metodología de implementación, es el resultado de años de experiencia, conocimiento y participación, en distintos modelos de ejecución de proyectos.

Nuestro equipo humano está altamente cualificado para la implantación de las diferentes soluciones que incorpora nuestro portfolio.

Nuestra visión empresarial es ser considerados como una empresa honesta, ágil y eficiente en

la realización de los proyectos que nuestros clientes nos confían.

Los valores que sustentan nuestras relaciones comerciales se basan en la confianza, la profesionalidad de las personas que conforman nuestra organización, su orientación a resultados, así como la potenciación de las relaciones humanas entre los distintos miembros que componen los equipos de trabajo. A través del respeto a estos valores, la sostenibilidad en nuestras colaboraciones empresariales deviene en uno de nuestros mayores logros.

Somos especialistas en distintas áreas de conocimiento, ofreciendo las mejores soluciones que nos ofrece actualmente el mercado. Como reconocimiento al trabajo realizado, durante estos dos últimos años, Qualita ha sido premiada por Oracle en tres categorías: "Best Performance Reseller", "Lead Generation" y "Customer Satisfaction".

Desde la comprensión de una realidad que indica que todas las empresas son distintas, poder ofrecer la solución tecnológica que mejor se adapte a las necesidades de nuestros clientes, es un valor que

resulta imprescindible. Sólo desde esta premisa, se puede entender que podamos contar con clientes que se enmarcan en ámbitos de negocio que van desde la empresa familiar hasta la multinacional.

Nuestra cobertura geográfica es de ámbito nacional, disponiendo de oficinas en Sant Cugat del Vallès (Oficina Central), Girona, Valencia y Sevilla...

EQUIPO DIRECTIVO

- Joan Ramon Petit
Socio - Dirección General
- Margie Cabanas
Socio - Dirección Comercial y Marketing
- Marc Solà
Socio - Dirección de Operaciones
- Jordi Torrent
Socio - Dirección Financiera
- Elisenda Canet
Socio - Consultor Senior

ÁREAS DE CONOCIMIENTO

- ERP - Enterprise Resource Planning
- HCM - Human Capital Management
- CRM - Customer Relationship Management
- EPM - Enterprise Performance Management
- BI - Business Intelligence
- TECNOLOGIA

VALOR AÑADIDO CONOCIMIENTO

- El equipo de Qualita tiene más de 20 años de experiencia ofreciendo servicios en diversas soluciones de gestión y distintos sectores. Así mismo, su entorno cubre empresas desde el ámbito familiar hasta el multinacional

• Metodología propia: Intentamos entender, desde un principio, las necesidades de nuestros clientes. Recogemos sus requerimientos de negocio, estratégicos y tecnológicos con un único objetivo: Ofrecer la solución más óptima tanto en producto como en ejecución de proyecto.

COMUNICACIÓN

Optamos por una comunicación simple y directa con nuestro socio (cliente).

Queremos entender a nuestro socio, ser ordenados y claros en el transcurso del proyecto. Obtener una buena valoración en el apartado de comunicación, es uno de los indicadores de ÉXITO de nuestros proyectos.

COMPROMISO

Dada nuestra visión de negocio y valores asociados, Qualita puede garantizar el éxito del proyecto, comprometiendo parte de su inversión económica, a la plena aceptación y aprobación por parte del cliente.

ORACLE CERTIFIED PARTNER

INFO

Av. de les Corts Catalanes, 9-11
08173 Sant Cugat del Vallès
(Barcelona)

Tel.: 93 504 10 58

marketing@qualita.es

EL CAMBIO POSITIVO

NEWPLACEMENT • EXECUTIVE SEARCH

ADVANTAGE CONSULTORES S.L.



Principales clientes

Almirall, Axesor, Banc Sabadell (Integración con el Banco Atlántico, Dirección del Proyecto, Integración con el Banco Urquijo, Executive Search, Assessment Centers), Bayer, Bayer-Schering (Integración Schering en Bayer), Bosch, Bosch-Rexroth, Caixa Catalunya, Caixa Manresa, Caixa Tarragona, Codorníu, Colegio Suizo de Madrid, Degussa, Dekra ETT, DMG, Doppelmayr, Dräxlmaier, Ecolog, Esteve Quimica, Euromadi, Felina, Finnpower, Frap Behr, Google, Granini, Grupo Bertelsmann, Grünenthal, Hewlett Packard, Homag, Kienbaum, Magna Mirrors España, Nestlé, Omnipack, Panreac, Paradigma, Parador, Pearson, Pfannenber, Pfisterer, Rehau, Sans Branded Apparel, Schering-Plough, Schott, Semperit, Siemens, Sintermetal, Sirona, SIG Combiblock, Spax, Synthes Stratec, TGW, ThyssenKrupp, T-Systems (Integración de gedas en T-Systems), Tradisa, Trend Communications, Veritas, Wacker Chemie, Yazaki, Zurich.

Estamos certificados como empresa de Calidad por la ISO 9001:2008 a través de la empresa alemana de certificación DEKRA.

Presentación

Somos un equipo de Consultores Internacionales dedicados a la búsqueda y al desarrollo de personas en procesos de cambio.

Trabajamos con un compromiso de calidad, orientación al resultado, constante feedback con el cliente, implicación absoluta y trato individualizado.

Nuestro valor añadido es el equipo sénior multicultural y multilingüe. Estamos especialmente dedicados a clientes y candidatos de habla alemana y clientes multinacionales.

Áreas de Actuación

- **Newplacement Individual** para Mandos y Directivos (es decir, Outplacement, en versión más moderna y positiva)
- **Newplacement Grupal** en fusiones e integraciones de empresas
- **Executive Search** para Mandos y Directivos
- **Coaching** de Perfeccionamiento Directivo

Cuadro Directivo

- Sylvia Taudien, socia
- Wolfgang Meggyes, socio
- Elena García Pont, consultora sénior
- Clara Yter, consultora sénior
- Carles Polo, consultor sénior
- Eva Romeo, consultora sénior
- Miriam Ramos, prospectora
- Angela Coll, office manager

A Destacar

Miembro de las siguientes asociaciones:

- Cámara de Comercio Alemana, Comité Organizador del Circulo de RRHH de la Cámara
 - Circulo de Directivos de Habla Alemana (KdF)
 - Club de Austria
 - AEDIPE
 - ESADE, Colaborador docente de Carreras Profesionales
- Alianzas con:
- Kienbaum Executive Consultants
 - OI Partners



INFO

Advantage Consultores S.L.

BARCELONA
Rda. Universitat 17 Entlo. 4 A
08007 Barcelona
Tel.: 93 342 88 02
Fax: 93 342 88 03

MADRID
C/ Capitán Haya 1, planta 15
28020 Madrid
Tel.: 91 418 43 39
Fax: 91 556 28 80

info@advantageconsultores.com
www.advantageconsultores.com

ARGAVAN Consulting

Consultoría de Recursos Humanos

Sobre nosotros

ARGAVAN Consulting inicia su andadura en el año 2005, con la finalidad de que las empresas encuentren apoyo profesional, personalizado y ágil, a la hora de **INCORPORAR, DESARROLLAR Y FIDELIZAR EL TALENTO DE SU ORGANIZACIÓN**, a través de servicios y productos en el ámbito del Search, la Consultoría y la Formación y está gestionada por Blanca Valero Toda y Laura Natiello, con una dilatada experiencia en el ámbito de Recursos Humanos.

Servicios

Encontrará soporte para disponer de los profesionales adecuados a través de:

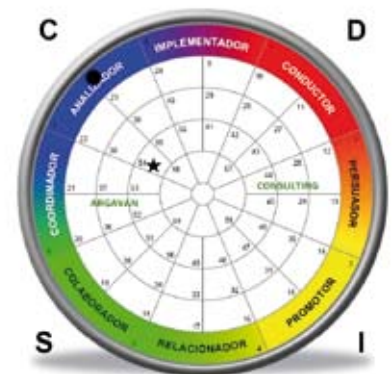
- Procesos de Selección, en cualquiera de sus fases.
- Programas de Formación/Coaching, que permiten impulsar la energía y capacidades del equipo humano y mejorar el desempeño profesional a medio-largo plazo.
- Evaluación de Perfiles Profesionales, con el fin de disponer de la información necesaria para poder plantear una promoción y/o un plan de sucesión-carrera.

Productos

- Distribuidores Oficiales Productos Success Insights
Herramientas de evaluación basadas en el análisis del comportamiento de la persona, **diseñadas para ayudar a identificar las fortalezas y áreas de mejora de las personas.**

DISC Behavioral Assessments
TTI Success Insights® Management-Staff™
TTI Success Insights® Sales Version
TTI Success Insights® Customer Service
TTI Success Insights® Team Building
PIAV Personal Interests, Attitudes and Values
SALES SKILLS INDEX

- Evaluación Grafológica de Competencias
Herramienta de evaluación diseñada para ayudar a **identificar el nivel de desarrollo que tiene la persona en las competencias que más incidencia tienen en el desempeño profesional**, antes de su incorporación a la empresa.
- Sistema DMCA: Evaluación de Competencias 360°
Herramienta de evaluación diseñada para **medir el grado de desarrollo de diferentes Competencias y analizar las Áreas de Mejora y las Fortalezas del profesional** que está trabajando en la Compañía.
- Clima Laboral: Diagnóstico de la salud del talento
Herramienta de análisis diseñada para **identificar el nivel de satisfacción, confianza y compromiso del equipo humano respecto a la empresa** y determinar las áreas de mejora sobre las que empezar a trabajar.



INFO

C/Anglè 29 1º 1ª B
08017 Barcelona
Tel.: 610 42 39 59

argavan@argavan.com
www.argavanconsulting.blogspot.com
www.argavan.com

NOS HEMOS POSICIONADO COMO UNA CONSULTORÍA EXPERTA EN APORTAR SOLUCIONES Y HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR LAS HABILIDADES DE AFRONTAMIENTO EN EMPLEADOS Y DIRECTIVOS

BEHAVIOURAL HEALTHCARE CONSULTING



HISTORIA DE LA EMPRESA

Miguel Casas Hilari fue director de la Unidad de Estrés del Institut Universitari Dexeus en Barcelona durante más de seis años junto a Sergio Carmona Cruz. Nuestro bagaje al frente de una Unidad de Estrés nos lleva a evidenciar la necesidad de acercar los beneficios de la psicología del estrés al entorno laboral. Así nace en el año 2001 Behavioural Healthcare Consulting.

Nos hemos posicionado como una consultoría experta en aportar soluciones y herramientas para potenciar las habilidades de afrontamiento a los estresores.

En la actualidad aportamos soluciones a medida para alinear las capacidades psicológicas y las habilidades de afrontamiento de empleados y directivos con los objetivos profesionales.

EQUIPO DIRECTIVO

- Miquel Casas Hilari
Director
- Sergio Carmona Cruz
Director de Programas
- Héctor Galván Flórez
Jefe de equipo para Madrid
- Sandra Garcia Castanyeda
Jefe de equipo para Barcelona

AREAS DE ACTUACIÓN

Formación en Gestión del Estrés y Salud Conductual:

• *Formación en Gestión del estrés:*
En la actualidad estamos centrados en el desarrollo de formaciones para la gestión del estrés en colectivos específicos. Analizamos las características del puesto y los factores estresantes para elaborar un contenido específico para gestionar el estrés en un determinado puesto de trabajo.

- *Directivos como coach.*
- *Entrenamiento en relajación aplicada.*
- *Conciliación vida laboral y familiar.*
- *Comunicación efectiva.*
- *Higiene del sueño.*

Programas de Asistencia al Empleado

Ponemos a disposición de los empleados un asesor personal (coach y master en psicología conductual) que les ayudará a desarrollar habilidades, alcanzar objetivos personales y afrontar con mayor éxito las dificultades personales que puedan surgir. Cuidamos y fortalecemos a la persona que hay en cada uno de los profesionales de nuestras empresas cliente.

Coaching para Directivos

Cuando el directivo presenta la experiencia adecuada y los conocimientos técnicos necesarios para llevar a cabo su proyecto profesional pero el éxito no llega, el problema está en la psicología. Behavioural Healthcare se ha especializado en desarrollar las capacidades psicológicas de los directivos para ayudarles a

alcanzar sus objetivos profesionales. Todos nuestros coach son psicólogos y masters en psicología conductual.

Otros Servicios

- Atención Psicológica en Crisis.
- Protocolos de Actuación en Acoso Moral.
- Programas de Alcohol Cero.

VALOR AÑADIDO

Nuestro valor añadido es el elevado nivel profesional de nuestro equipo. Todos nuestros coach son psicólogos cognitivo-conductuales con master en psicología aplicada y amplia experiencia en la práctica clínica y el coaching individual. Aportamos fundamentos científicos y una psicología, basada en la evidencia, para ser aplicada al mundo de la empresa.

Creemos que el coaching debe partir de una sólida formación psicológica y la aplicación de la psicología a la empresa de una larga experiencia práctica.

Nuestro rigor, metodología y una base de conocimientos sólida nos hace presentarnos como un valor seguro para acercarse a un terreno tan delicado como es el trato personal con el equipo humano de nuestras empresas cliente.

CLIENTES

- Accenture
- AENA
- Boehringer Ingelheim
- Catalunya Radio
- Codorniu
- Danone
- Dpt d'Universitats de la Generalitat
- Dpt d'Acció Social de la Generalitat

- Dpt de Justicia de la Generalitat
- Dpt de Medi Ambient de la Generalitat
- Dpt de Governació de la Generalitat
- Diputació de Barcelona
- Futbol Club Barcelona
- ESADE
- GAES
- Hesperia
- Institut de Seguretat Pública de Catalunya
- Johnsondiversey
- Kraft
- KPMG
- Nokia Siemens Networks
- Nokia Spain
- Nutrexp
- Orange
- PricewaterhouseCoopers
- Reckitt Benckiser
- TV3 Televisió de Catalunya
- Unnim

SECTOR DE ACTUACIÓN

- Recursos humanos
- Formación.



INFO

Behavioural Healthcare Consulting
C/ Via Augusta, 32
08006 Barcelona
Tel: 93 415 35 06
Fax: 93 217 90 33
Delegaciones:
info@bhconsulting.es
www.bhconsulting.es

Madrid, Girona, Tarragona y Lleida

DETECTAMOS NECESIDADES Y OFRECEMOS SOLUCIONES

BERTMART CONSULTING S.L



Bertmart Consulting s.l. es una consultoria de empresas con **3 áreas de actividad; Marketing y ventas, Recursos Humanos y Tecnologías de la información.**

BERTMART es el resultado de la asociación de distintos profesionales, expertos en su ámbito de actuación y con una dilatada experiencia.

Nos dirigimos a aquellas empresas que necesitan un colaborador externo que les ayude a encontrar soluciones a sus necesidades, que no pueden hallarse de forma interna de una manera eficiente. Detectamos necesidades y ofrecemos soluciones que añadan valor a la empresa.

Ofrecemos **seguridad y confianza** a través de nuestro **conocimiento (know how)**, nuestra **amplia experiencia** y nuestro **trato personalizado.**

Equipo humano: 10 personas

• **Miquel Roca**

Socio Consultor
Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Dirección de Empresas por ESADE.

• **Joan Albert Mercader**

Socio Consultor
Licenciado en Geografía Económica, Diplomado en Ciencias

Empresariales por la Universidad de Barcelona, Master en dirección de RRHH por EAE y postgrado en Gestión de la empresa familiar y familia empresaria.

• **Frank Tort**

Socio Consultor
Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Dirección de Empresas por ESADE.

Servicios- Área Marketing y Ventas

En mercados extremadamente competitivos, marcados por la falta de diferenciación de productos y servicios, y orientados en gran medida al precio, las estrategias y tácticas de marketing y ventas, pueden suponer el éxito o fracaso de una empresa. BERTMART aporta su experiencia a sus clientes de forma personalizada en base a las necesidades planteadas. Cada situación plantea una propuesta distinta, por lo que es imposible explicitar todos los servicios que podemos ofrecerle. Algunos de ellos son los siguientes:

- Estudios de mercado
- Análisis estratégico
- Expansión de negocio
- Planes de Marketing y estrategia comercial

- Estrategia de canal
- Control de gestión comercial
- Formación comercial
- Fidelización de clientes
- Redes de venta
- Imagen de marca y/o corporativa
- Planes de comunicación
- Promociones

Servicios - Área Recursos Humanos

Los recursos humanos de una empresa son vitales para competir. La imagen de la empresa, el servicio percibido por los clientes y la productividad están directamente ligadas a su rendimiento. **Las empresas crean valor a través de las personas.**

BERTMART CONSULTING SL pretende colaborar con sus empresas clientes para aprovechar al máximo el potencial de las personas que forman o formarán parte de su organización. Algunos de los servicios ofrecidos son los siguientes:

- Reclutamiento y selección de personal
- Análisis y gestión del clima laboral
- Evaluación del desempeño
- Modelo de competencias
- Gestión del talento
- Formación

- Coaching
- Sistemas de retribución

Servicios - Área Tecnología de la Información

Las tecnologías de la información han ido adquiriendo un creciente peso específico en las empresas, hasta el punto de que se han convertido en una herramienta imprescindible en las mismas. La creciente complejidad y la gran velocidad a la que se producen los cambios en este campo, obligan a contar con una infraestructura interna o un soporte externo, para gestionar esa situación.

BERTMART le ofrece soluciones a sus necesidades. Una amplia gama de servicios que pretende darle seguridad y confianza en la gestión de las tecnologías de la información. Externalizándolas, ahorrará costes y estará siempre al día en el ámbito tecnológico.

- Análisis de situación de sistemas informáticos.
- Configuración de redes, instalación y mantenimiento
- Seguridad informática
- Software estándar y a medida
- Servicios de Internet
- Formación
- Acceso a Servicio Técnico, Hardware, periféricos y consumibles

BERTMART

INFO

Novell, 14 Bajos
08028 Barcelona
Tel.: 934 904 290
Fax: 934 902 902

bertmart@bertmart.es
www.bertmart.es

CON RIGOR, METODOLOGÍA Y CREYENDO EN LO QUE HACEMOS

CEICE S.C.P.



Misión y Valores

Nuestro trabajo consiste en trabajar con personas. Con rigor, metodología y creyendo en lo que hacemos

Las Claves de nuestra Actuación

- Versatilidad y flexibilidad
- Soluciones prácticas y reales
- Profesionalidad

Nuestros Servicios

1- Selección de personal y búsqueda directa

Esquema básico de un proceso de selección de personal:

- Estudio inicial de forma conjunta con el CLIENTE
- Búsqueda de candidatos
- Entrevistas personales y de competencias y evaluación de candidatos
- Presentación de candidatos

2.- Formación y desarrollo

Disponemos de una amplia y actualizada oferta formativa. Destacando a continuación las diferentes áreas de actuación, que podemos ampliar a petición de las necesidades formativas del cliente.

- Área de Management (*) (Programa de Desarrollo Directivo)
- Área de Negociación, Venta y Atención al Cliente
- Área de Recursos Humanos

3.- Valoración de candidatos y evaluación de competencias

4.- Outplacement, Asesoramiento y reorientación profesional

5.- Coaching

Trabajamos con personas

Somos una consultora formada por un equipo de profesionales procedentes de la empresa privada que aporta una experiencia de más de 20 años en el sector de RRHH, ayudando empresas de todo el país, ya sean multinacionales o PYMES.

Si para las empresas las personas son sus mayores activos, nosotros podemos serles útiles. Porque nuestro trabajo consiste precisamente en trabajar con personas. Con rigor, metodología y creyendo en lo que hacemos

Quiénes somos

• **Carme Dachs i Roig**
Psicóloga (Universidad de Barcelona). Nº colegiado: 8562
Socia Directiva
Experta en Selección y Head Hunter

• **Tina Martínez Rodríguez**
Psicóloga (Universidad de Barcelona) y Coach (Coaches Training Institute). Nº colegiado: 1028
Socia Directiva
Experta Selección y Desarrollo de Equipos Directivos.

Contamos en nuestro Equipo, con la colaboración de profesionales expertos en las diferentes áreas de Recursos Humanos sobre las que actuamos.

Programa de desarrollo directivo y mandos intermedios (*)

Dirigido a las empresas o instituciones que destacan la importancia y el valor de la Gestión de sus Equipos Directivos y de Mandos Intermedios.

¿Qué ofrecemos?

El compromiso de CeiCe con la empresa para que mejore sus resultados, mediante el desarrollo del comportamiento de las personas CLAVE para el éxito de su Estrategia.

¿Qué nos proponemos con la aplicación de este programa de desarrollo ?

Conseguir nuestro compromiso y facilitar la profesionalización y la implicación máxima del colectivo CLAVE, para obtener la mayor eficacia y la capacidad de disponer en cada situación, de las personas adecuadas para liderar con éxito los cambios.

La Metodología Formativa, consiste en la utilización de procedimientos de formación activa, basada en ejercicios individuales y de grupo, que permiten al participante aprender a través del descubrimiento, la vivencia personal y la interacción con el resto del grupo.

6.- Otras intervenciones

- Estudios de clima
- Estudios sobre estructura retributiva
- Descripción de puestos de trabajo
- Audit laboral. asesoramiento integral a la empresa
- Establecimiento del proceso de evaluación anual, valoración y desarrollo de los colaboradores
- Manual y proceso de acogida de nuevas incorporaciones
- Diseño de estrategias más adecuadas en reclutamiento
- Clasificación y evaluación de solicitudes

- Entrevistas de pre-selección
- Implante de un consultor por un periodo de tiempo concreto en las oficinas del "cliente".

CeiCe
Selecció i Formació

INFO

c/ Castillejos 349, Entlo. 1ª
08025 Barcelona
(L5 de metro St. Pau/Dos de Maig)
Tel.: 93 433 48 20
Fax. 93 433 48 21

info@ceice.com
www.ceice.com

EPISE OFRECE SERVICIOS PROFESIONALES, CENTRADOS EN EL DESARROLLO DEL TALENTO DE LAS PERSONAS Y LA MEJORA DE LOS RESULTADOS ORGANIZACIONALES.

GRUPO EPISE



Desde 1965 Grupo Epise ofrece servicios profesionales, centrados en el desarrollo del talento de las personas y la mejora de los resultados organizacionales.

Con oficinas en Barcelona, Madrid, Gijón, México DF, Buenos Aires, Lima y Quito, Epise trabaja con sus clientes en más de 15 países, aportando respuestas globales, desde el diagnóstico de la situación de partida, el diseño e implantación de la solución más adecuada y la evaluación final para demostrar el valor aportado.

Nuestra misión es aportar a nuestros clientes soluciones y estrategias de desarrollo de recursos humanos de alta calidad orientadas a mejorar el rendimiento de las organizaciones.

NUESTROS SERVICIOS

En Epise trabajamos en el diseño de soluciones integrales que dan respuesta a cada necesidad particular de cada cliente. Proporcionamos nuestros servicios a través de tres líneas de negocio:

- 1- Desarrollo organizacional
- 2- Servicios formativos
- 3- Gestión y financiación de proyectos formativos

1-Desarrollo organizacional

Consultoría de servicios profesionales para el **desarrollo del talento** de las personas y la **mejora de los resultados** organizacionales.

Trabajamos en más de 15 países, realizando el **diagnóstico** de la situación de partida, el **diseño e implantación** de la solución más adecuada y la evaluación final para **demonstrar el valor aportado**.

Valor aportado

- **Soluciones** que responden a problemas de negocio.
- **Diagnóstico** de la situación de partida para diseñar la solución más adecuada.
- **Análisis de necesidades** y diseño de **planes de formación**.
- **Evaluación de personas** (assessment center, mapas de talento, cultura,...)
- **Escuelas Comerciales.**
- **Escuelas de Management.**
- Certificación de **formadores internos**.
- Acuerdos con organizaciones internacionales que aportan valor a las soluciones (**ROI Institute, ASTD**, etc.)
- Benchmarking de **tendencias en el mercado** relacionadas con el Sector del cliente como input para orientar desarrollos y soluciones.

- Implantación de **sistemas de evaluación** de la formación.

2-Servicios formativos

Oficina Técnica en el ámbito de proyectos formativos que incluyen desde la gestión del proyecto, el diseño de **contenidos**, la entrega a través de distintos **canales y formatos**, la **tutoría** y dinamización (foros, comunidades, ...) hasta la **evaluación** de los servicios y productos ofrecidos, bajo unos estándares de **calidad** y con una clara vocación de **servicio al cliente**.

Valor aportado

- El mayor **catálogo de contenidos** disponibles en el mercado.
- Desarrollo de **contenidos a medida** en cualquier formato y soporte.
- Diseño, implantación y desarrollo de **proyectos e-learning** en todo su alcance (contenidos, tecnología, dinamización, planes de comunicación, etc.).
- Gestión de **oposiciones**.
- **Tutoría y dinamización** de proyectos formativos.
- **Impartición de sesiones formativas** de catálogo o a medida del cliente.
- Amplia **red de profesionales** multidisciplinares que dan respuesta a las distintas necesidades de los clientes, allí donde estén y en el idioma que requieran.

3-Gestión y financiación de proyectos formativos

Unidad de negocio enfocada al **asesoramiento** y la **gestión** para la obtención y aprovechamiento de los fondos públicos para la **formación subvencionada y bonificada**, actuando en el ámbito internacional

en proyectos seleccionados con: Formación de OFERTA/ Formación de DEMANDA/ Otras SUBVENCIONES.

Valor aportado

- Asesoramiento para hacer uso del **crédito anual de formación** del que disponen las empresas.
- Apoyo en la identificación de todas las **fuentes de financiación** disponibles.
- Gestión de toda la **documentación** necesaria para justificar y obtener la financiación
- Realización de las **notificaciones** ante los organismos pertinentes FTFE y otros).
- **Justificación y liquidación** de las acciones formativas.
- Gestión de planes de **Formación Profesional para el Empleo** a nivel estatal y autonómico.
- Preparación de proyectos subvencionados en el marco de distintas iniciativas (Plan Avanza, Acciones complementarias de la FTFE, ...)



INFO

España:
914 461 127- 932 449 191
epise@epise.com
México:
01 (55) 1105 1050
episemex@epise.com
Argentina:
(54 11) 4393-1275
episearg@epise.com
Perú:
(51-1) 625 97 51
episeper@epise.com
Ecuador:
(593-2) 2895572
episeecu@epise.com

COLABORAMOS CON IMPORTANTES ORGANIZACIONES PARA AYUDARLES A ALCANZAR SUS LOGROS DE NEGOCIO Y DESARROLLO

FIDES Fidelización y Desarrollo



Ernesto Martínez Vázquez - Director General de FIDES Fidelización y Desarrollo

Somos un equipo de profesionales con amplia y profunda experiencia empresarial que, desde mil novecientos noventa y tres, colaboramos con importantes organizaciones para ayudarles a alcanzar sus logros de negocio y desarrollo mediante nuestras cuatro líneas de servicios:

Consultoría y formación.- Incrementamos el rendimiento de los equipos comerciales y ayudamos a los equipos directivos a diagnosticar, elaborar e implementar proyectos dirigidos al logro de sus objetivos estratégicos y de dirección de sus equipos.

Todos nuestros programas se orientan a negocio y la garantía de retorno de la inversión realizada. Un ejemplo son los cerca de 20.000 Planes de Acción Comercial realizados por los participantes en nuestras acciones de consultoría y formación hasta el momento.

Entrenamos a formadores internos de las organizaciones, además de dotarles de los recursos y medios necesarios, en las habilidades y conocimientos para dirigir sesiones presenciales, dinamización y tutorías on-line.

Coaching.- Apoyamos a las personas en su desarrollo y en el

descubrimiento de su potencial para que consigan los objetivos que se proponen.

El desarrollo y el crecimiento de la organización son posibles gracias al aprendizaje continuo y la mejora de habilidades de los equipos y personas.

En nuestro Equipo disponemos de especialistas coaches certificados internacionalmente, además de utilizar las mejores y actuales herramientas de diagnóstico que se utilizan en este campo.

Soluciones multimedia.- Utilizamos nuestra experiencia en consultoría y formación presencial, para diseñar contenidos y soportes multimedia (e-learning y b-learning), desarrollando soluciones on-line a medida de las necesidades reales de nuestros clientes.

Creamos píldoras multimedia en línea que muestran procedimientos de la organización, fichas de producto, casos de discusión, etc., según la demanda del cliente, actualizando y racionalizando la información para su fácil localización y uso.

Disponemos de nuestro propio campus virtual, Fidescampus, en el cual se hospedan programas propios y de nuestros clientes. Desde su creación, en el año 2006, han participado más de 8.000 alumnos.

Además, desarrollamos estrategias comerciales para construir o potenciar el negocio en la web.

Outsourcing.- Asumimos todas las actividades y tareas derivadas de la planificación, organización, ejecución, bonifi-

cación y control de la formación que soliciten las empresas.

Disponemos de una experiencia de más de diez años, realizando este tipo de servicio en empresas hasta de 25.000 empleados.

Todas las actividades derivadas de organizar las acciones de consultoría y formación presencial u on-line pueden ser realizadas desde nuestra Firma, de modo que el cliente sólo tenga que invertir tiempo en aquellas que aportan valor a su empresa.

Podemos ser tradicionales o innovadores en la creación y ejecución de proyectos de consultoría, formación y desarrollo, presenciales, virtuales o mixtos, en escenarios comerciales o de dirección, nuestros clientes deciden el modo más adecuado a sus expectativas.



INFO

BARCELONA

Gran Vía Carlos III 94, 2o 2a.
08028 Barcelona
Tel.: 93 330 7000
Fax: 93 330 7094

MADRID

Paseo de la Castellana 141,
planta 20
Edificio Cuzco IV
28046 Madrid
Tel.: 917 498 030
Fax: 915 707 199

contactaon@fidesconsultores.com
www.fidesconsultores.com

SOMOS UNA CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN GESTIONAR EL TALENTO DE LAS ORGANIZACIONES Y EMPRESAS MÁS EXIGENTES.

GD Human Capital



GD HUMAN CAPITAL es una firma nacional de Executive Search&Selección, con oficinas en Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia.

Somos una consultoría especializada en gestionar el talento de las organizaciones y empresas más exigentes.

GD HUMAN CAPITAL cubre todas las necesidades que una empresa puede tener en Selección de personal tanto externo como interno.

Executive Search

Búsqueda directa, global o local, de profesionales de alto nivel, con el objetivo de reclutar a los ejecutivos con más talento del mercado laboral. Realizamos un análisis completo del negocio de nuestros clientes, estrategia organizativa, cultura, valores y misión que nos facilite identificar las necesidades y definir la posición.

Middle Management

Dirigida a la búsqueda de profesionales que desempeñan funciones gerenciales intermedias en áreas funcionales de la organización o perfiles técnicos.

Staff

Buscamos profesionales con perfiles junior o senior para dar soporte a mandos intermedios y directivos de cualquier departamento de la organización.

Selecciones Masivas

Buscamos para una misma posición un volumen alto de candidatos, a través de nuestra metodología automatizada de criba y evaluación.

- **Evaluación de personal:**

Ofrecemos una estructura de expertos en la evaluación de directivos, mandos intermedios y perfiles senior que nos permite identificar el grado de ajuste de las personas al puesto.

- **Método:** Ofrecemos un

proceso de evaluación totalmente automatizado para cada uno de los niveles de la organización.

DIRECTOR:

Felipe Santiago

www.felipesantiago.es

GERENTE:

Margarita Torres



INFO

BARCELONA
Rda. Sant Pere, 17, 6º
08010 Barcelona

BILBAO
Ercilla, 17, 3º
48009 Bilbao

MADRID
Velázquez, 61, 1º izq.
28001 Madrid

VALENCIA
Avda. Aragón, 30, Bajos
46021 Valencia

902 130 300

margarita.torres@gdhumancapital.com
www.gdhumancapital.com

CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN LA IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE TALENTOS

KARISMA IRANZO & RUIZ Y ASOCIADOS, S.L.



Consol Iranzo y Elena Ruiz Albiol, socias fundadoras de Karisma

KARISMA es una consultoría especializada en la identificación y gestión de talentos, con una amplia experiencia en Búsqueda Directa, Selección de Managers, Identificación de Talento Directivo, Identificación de Talento Interno, Desarrollo de Talento, Formación in Company y Consultoría.

KARISMA ofrece a sus clientes la excelencia en el servicio, basada en el compromiso, la implicación con el cliente, la innovación, la agilidad y la alta calidad a través de un servicio personalizado. Respondemos con creatividad y eficacia a las necesidades cambiantes del entorno laboral al que se enfrentan nuestros clientes, contribuyendo a potenciar al máximo los talentos de sus profesionales, de forma que éstos favorezcan el éxito de la organización y sus integrantes.

ALIANZAS

Dentro de nuestra red internacional, tenemos acuerdos de colaboración con consultoras de primer nivel en diversos países de la Comunidad Europea.

COLABORACIONES

- IDEC – UPF (Universitat Pompeu Fabra)
- Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA)
- ESADE Business School
- ICE-UdL (Universitat de Lleida)
- Escola Universitària de Negocis de Caixa Terrassa (EUNCET)

ASOCIACIONES

KARISMA es miembro de las siguientes asociaciones:

- International Coach Federation (ICF)
- Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos (AECOP)
- Asociación Española de Empresas de Búsqueda y Selección de Personal (ByS)
- Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas (AEDIPE)
- Asociación para el Progreso de la Dirección (APD)

CLIENTES

Grandes compañías y pymes, tanto nacionales como internacionales, principalmente de los sectores:

- Gran Consumo
- Banca / Finanzas
- Químico / Farmacéutico
- Distribución
- Industria
- Tecnología y Servicios

ÁREAS DE ACTUACIÓN

• *Executive Search / Selección*

- Altos directivos
- Mandos intermedios
- Profesionales altamente cualificados

• *Assessment / Development Center*

Sistema de evaluación múltiple que integra diversas pruebas situacionales y que evalúa distintas competencias en varios candidatos simultáneamente.

• *Management Audit*

Sistema de evaluación individual cuyo objetivo es conocer las capacidades directivas del candidato.

• *Coaching*

Programas de desarrollo individuales orientados a directivos y ejecutivos clave para la organización. Programas de coaching grupal orientados a potenciar el desarrollo y las interrelaciones personales de los miembros de equipos directivos.

• *Acompañamiento y Orientación*

Programas individuales de orientación a las personas en periodos de

cambio, transición o búsqueda de alternativas en su vida profesional.

• *Otras áreas*

- Diseño e implantación de programas de desarrollo de habilidades directivas
- Elaboración de guías de desarrollo
- Identificación de las core competences y confección de Diccionarios de Competencias
- Formación de tutores internos y coaches
- Inteligencia emocional
- Gestión por competencias
- Formación específica in company sobre Competencias, *Assessment/ Development Centers* y entrevistas de *Feedback*.

INFO

Karisma Iranzo & Ruiz y Asociados, S.L.
C/ Pau Claris, 108, 3º 2ª
08009 Barcelona
Tel.: 93 530 64 30
Fax: 93 302 63 41

karisma@karisma-rh.com
www.karisma.es

MERCER ES LÍDER GLOBAL EN SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE RECURSOS HUMANOS, OUTSOURCING E INVERSIONES

MERCER CONSULTING S.L.



PRESENTACIÓN

Mercer es líder global en servicios de consultoría de recursos humanos, outsourcing e inversiones con más de 18.000 empleados en 41 países. La compañía se creó en 1945 en Canadá, siendo adquirida en 1959 por Marsh & McLennan Inc.

Estamos presentes en España desde 1976 y es la primera firma por facturación en servicios de consultoría de Recursos Humanos y servicios financieros relacionados. Contamos con 200 profesionales al servicio de más de 2.000 clientes que atendemos en nuestras oficinas de Madrid, Barcelona, Bilbao, Sevilla y Valencia.

SERVICIOS

Previsión Social

Somos líderes en asesoramiento y soluciones en lo referente a planes de previsión social (pensiones y seguros personales) y ofrecemos estudios de mercado de las empre-

sas de cada sector para conocer el diseño más adecuado para éstas. Este trabajo se lleva a cabo de una forma alineada con las estrategias, de modo que las empresas puedan alcanzar sus objetivos financieros y empresariales y asegurarse de que sus empleados valoren muy positivamente los beneficios que ofrece el plan de previsión social.

Seguros de vida y planes médicos

Diseñamos, gestionamos y administramos programas de seguros personales (vida y salud) para empleados que cumplan con los objetivos fijados por las empresas y que rentabilicen los costes a través de una atención personalizada y de mejor calidad. Nos diferenciamos por tener un equipo de profesionales especializado que diseña y gestiona programas de riesgos personales con el mismo abono de costes manteniendo por ello un alto estándar de mercado.

Capital humano

Ayudamos a las empresas a optimizar el desempeño de sus empleados a través de una eficaz comunicación interna, de novedades en materia retributiva (comunicación flexible, bonos a largo plazo, etc.) y acciones específicas para lograr el máximo compromiso y desarrollo del talento de su plantilla. Todo ello para ayudar a los clientes a generar valor a través de los empleados y producir resultados de negocio medibles.

Información de mercado

Contamos con estudios retributivos del mercado español y de más de 100 países del mundo tanto sectoriales como por país específico. Nuestra metodología propia es la única que incluye una valoración económica de todos los componentes retributivos.

Inversiones

Somos líderes en servicios de consultoría en inversiones y ofrecemos orientación personalizada en

cada etapa del proceso de decisión de inversión, gestión de riesgos y supervisión de la inversión. Trabajamos codo con codo con las comisiones de control de planes, comisiones de inversión, gestoras de fondos de pensiones y fundaciones en 35 países. Les ayudamos en todos los aspectos de la inversión institucional desde la estrategia, la estructura y la implementación hasta la gestión continua de la cartera. Creamos valor a través de nuestro compromiso con la investigación independiente y de primer orden.

Legal

Desde nuestra área legal asesoramos en todas las cuestiones de carácter jurídico y/o fiscal que afectan a sus empleados. En íntima relación con ello se encuentra el establecimiento y gestión de los sistemas empresariales de Previsión Social. Por otro lado, nuestros especialistas en las diversas áreas vinculadas con los recursos humanos y las finanzas nos permiten prestar a nuestros clientes servicios de asesoramiento legal en todos los aspectos que tienen relación directa o indirecta con los recursos humanos.

MERCER

INFO

Av. Diagonal 545
08029 Barcelona (Spain)
Tel.: +34 93 494 81 54
Fax: +34 93 419 94 40

www.mercer.es

ESPECIALIZADA EN LA GESTIÓN DEL TALENTO, EL DESARROLLO DEL LIDERAZGO Y LA MEJORA DE LAS VENTAS

PI ASOCIADOS *Management Solutions*



PI Asociados es un equipo de consultores que forma parte de PI Worldwide, una red internacional con sede en Wellesley (Massachusetts) especializada en la gestión del talento, el desarrollo del liderazgo y la mejora de las ventas. Desde 1999 PI Asociados distribuye e implementa el sistema Predictive Index en España, ayudando a las organizaciones a alcanzar mayor éxito enfocándose en su activo más importante: las personas. Ofrecemos una excepcional combinación de productos y servicios que incluye evaluación, formación y consultoría de primer nivel.

El Predictive Index® (PI) proporciona un análisis del capital humano que ayuda enormemente a tomar decisiones en relación al personal. Le proveemos de información valiosa sobre los comportamientos y motivadores de la conducta en el trabajo, y le proporcionamos las herramientas y el conocimiento para dirigir a los empleados y equipos

hacia su máximo rendimiento, vender de forma más eficaz, mejorar la productividad a todos los niveles de la organización, identificar y preparar a los futuros líderes y fidelizar y desarrollar el talento.

INTEGRANTES / EQUIPO DIRECTIVO

Directora

- Montserrat Sugranyes

Asociados

- Marco Bomprezi
- Antonio Moya

SERVICIOS/PRODUCTOS QUE PRESTA

• Predictive Index®:

Instrumento de análisis de puestos de trabajo, personas y equipos. El PI es un sistema ágil que ha demostrado ampliamente su eficacia en el entorno laboral como predictor del rendimiento. Se requieren 10 minutos a lo sumo para completar la checklist del PI.

• Selling Skills Assessment Tool (SSAT):

Instrumento que evalúa las habilidades básicas requeridas para una venta consultiva enfocada al cliente. El SSAT proporciona datos estadísticos precisos acerca de las fortalezas y áreas de mejora de sus vendedores a nivel individual y a nivel de grupo.

• Customer Focused Selling (CFS):

Taller para vendedores que enfoca la venta desde la perspectiva del cliente y la concibe como un proceso consultivo. Cada taller se personaliza en función de los resultados obtenidos en el SSAT y las áreas de mejora identificadas.

• Coaching for Sales Growth (CSG):

Taller dirigido a los directores comerciales que se enfoca a la práctica de sus habilidades como líderes del equipo de ventas y a la mejora de su función de dirección.

VALOR AÑADIDO

Desarrollo del liderazgo:

- Identificación y desarrollo de futuros líderes
- Motivación
- Planes de sucesión
- Formación de equipos

Área Comercial:

- Evaluación de los vendedores
- Dirección y coaching del equipo de ventas

- Entrenamiento para la venta consultiva

Gestión del talento:

- Retención del talento
- Adecuación persona-puesto
- “Moral”
- Selección


CLIENTES

PIWW cuenta con una trayectoria de 55 años de éxitos ayudando a empresas de todo el mundo a maximizar el potencial de sus empleados.

Más de 7500 clientes en todo el mundo, desde empresas del 500 Top Fortune Magazine's a pequeños negocios, avalan la validez, fiabilidad y utilidad de los sistemas Predictive Index.

En España confían en nosotros empresas como...Grifols/Caprabó/Vueling/Nestlé/Indra/Maersk/Eat&Out/Pepsico/Kraft/Ericsson/Acciona/Celsa/Altadis/Chicco/Aon/Cesce/Saba/Guarro&Casas/Air Nostrum/Abertis/Port Aventura...

PI Asociados

PI Worldwide 

INFO

BARCELONA - MADRID
Oficina central en:
Ctra. de Sant Cugat, km. 3,300
08290 Cerdanyola

Tel.: 902 31 32 35

piasociados@piasociados.com
www.piasociados.com

COLABORAMOS A LA INCORPORACIÓN, EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL TALENTO EN LAS ORGANIZACIONES.

ROBERT ALLEN-HORTON



Equipo Directivo

- Miguel de Gomis
Socio Director
- Alfonso Vericat
Socio Director
- Pilar Cardenal
Socio Director
- Manuel Cardenal
Socio Director
- Víctor Díez
Socio Director

LA FIRMA

Robert Allen-Horton se estableció en España en 1989 y forma parte de un grupo con presencia internacional en Europa, América, Asia y África. Su actividad se centra en la consultoría de búsqueda de directivos y consejeros, así como en la evaluación de equipos (Management Audit) y en el apoyo al desarrollo directivo mediante el coaching. **Colaboramos por tanto a la incorporación, evaluación y desarrollo del Talento en las organizaciones.**

Actuamos en una gran variedad de sectores económicos y posiciones, y nos caracterizamos por cuidar la calidad en todas las fases de nuestro trabajo.

Contamos con un amplio abanico de clientes: empresas con presencia nacional y/o internacional, de muy diversos tamaños, de capital familiar o cotizadas en Bolsa, y también otras instituciones.

SERVICIOS

• **Búsqueda de Directivos:** Encontrar el perfil profesional y personal que mejor encaje en la dirección de una empresa es la principal razón de ser de nuestra firma.

En este proceso es clave conocer a fondo la cultura de la empresa cliente; partiendo del conocimiento de la situación y necesidades de la Empresa buscamos el Profesional

que mejor encaja con los valores, retos, objetivos estratégicos y estilo de dirección de la compañía. La satisfacción de Empresa y Candidato es la base de nuestros procesos de búsqueda.

Evaluación de equipos directivos: Realizamos una evaluación externa, neutral y profesional del equipo directivo de la empresa, aportando un conocimiento y una base sólida para la toma de decisiones y la alineación de la empresa con sus objetivos.

• Búsqueda de Consejeros:

- Con acreditada experiencia y reconocida reputación e independencia.
- Que sumen, enriqueciendo la diversidad necesaria en todo Consejo de Administración.
- Dispuestos a un firme compromiso con el proyecto.
- Capaces de aportar valor.
- Que sirvan a la estrategia a largo plazo de la empresa.

• **Planes de sucesión y búsqueda de directivos externos para la Empresa Familiar:** Ofrecemos un servicio profesionalizado para colaborar con la Empresa Familiar en:

- **Planes de Sucesión:** Objetivar la designación de aquellos miembros de la familia más idóneos para hacerse cargo de la dirección de la Empresa Familiar.
- **Búsqueda de directivos y consejeros externos:** Buscamos

profesionales capaces de gestionar con éxito la empresa, identificándose con los valores y cultura de la misma.

• **Coaching:** Ofrecemos este servicio tanto a nivel individual como de grupo, mediante Socios con experiencia y formación específica en coaching.

VALOR AÑADIDO

Los valores de la Firma son la clave para su posicionamiento: Firme compromiso de honradez y lealtad con nuestros Clientes y Candidatos. Excelencia en cada uno de nuestros procesos.

Liderazgo de un Consultor senior experimentado: Cada búsqueda la realiza personalmente un Socio Consultor de la Firma.

Trabajo a medida: Para nuestra Firma, cada Cliente es único.

Garantía de éxito: Damos un período de garantía en todos los casos (de un año en el caso de Directores Generales y Consejeros, de seis meses para los restantes directivos).

Aportamos valor al cliente: En el inicio aportamos nuestra visión y sugerencias para conseguir los objetivos de la empresa, y elaboramos un completo informe con nuestro entendimiento de sus necesidades, de modo que ambas partes podamos confirmar que el proyecto está bien enfocado. Proporcionamos asimismo un amplio informe acerca de los Candidatos que presentamos.

Referencias del candidato elegido: Alcanzando un principio de acuerdo para la incorporación del candidato a la compañía, tomamos referencias exhaustivas de diversas personas que hayan trabajado con anterioridad con él como superiores, colaterales y subordinados. De este modo confirmamos la personalidad, capacidades y estilo de dirección del candidato.

Clientes satisfechos: Más del 85% de los encargos que recibimos provienen de empresas que repiten su confianza en nosotros o que nos han venido recomendadas por nuestros clientes. El 15% restante de encargos corresponde a nuevos clientes.



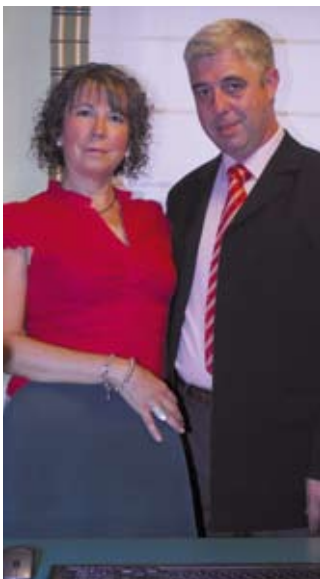
INFO

MADRID
Alcalá nº 59, 1º
28014 Madrid
Tel.: +34 91 431 11 84
Fax: +34 91 426 42 15
madrid@robertallen.es

BARCELONA
Rambla de Cataluña nº 121,1º
08008 Barcelona
Tel.: +34 93 415 09 27
Fax: +34 93 415 25 12
barcelona@robertallen.es

NOS ADAPTAMOS A LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS PARA AYUDAR A ALCANZAR SUS OBJETIVOS CON ÉXITO.

SOLVE CONSULTORÍA



Socios fundadores: Constantino Casado y Mercedes Melgar

SOLVE Consultoría ofrece a las empresas de los sectores industriales y de servicios **Proyectos de Consultoría, de Asesoramiento, Procesos de Coaching Ejecutivo y Programas de Formación** diseñados a medida, porque cada empresa es distinta y cada solución debe responder a unas necesidades específicas que no pueden estandarizarse

Somos un equipo de profesionales expertos en diferentes áreas de actividad, con vocación de ayudar a las empresas a crecer a través de las personas, incidiendo en la mejora de sus competencias técnicas y sociales.

Colaborando estrechamente con la dirección general y el equipo directivo, **aportamos mejoras en la organización, los procesos y el desarrollo de las personas.**

SERVICIOS SOLVE

Consultoría

El objetivo del servicio de consultoría de SOLVE es ayudar a nuestros clientes a crecer globalmente desarrollando proyectos de mejora en la organización, los procesos y el desarrollo de las personas en todos los ámbitos de la empresa.

Formación

Nuestros programas de formación tanto in-company como abiertos, están enfocados al desarrollo de las capacidades y actitudes personales necesarias para que cada profesional pueda aportar lo mejor de sí a la empresa y sepa adaptarse a un entorno cambiante cada vez más globalizado.

Coaching Ejecutivo

Los procesos personalizados de Coaching Ejecutivo que SOLVE ofrece, contribuyen al desarrollo personal y profesional de los directivos facilitando el logro de sus objetivos.

Asesoramiento

- Asesoramiento Estratégico: ayudamos al gerente en la definición

de la estrategia de la compañía, determinando objetivos y explicitando el Plan estratégico, incluyendo el acompañamiento en su puesta en marcha.

- Asesoramiento directivo que permite ayudar al directivo: transformar los objetivos estratégicos en operativos, a analizar cada una de las áreas directivas y a diseñar, poner en marcha y seguir los planes de actuación necesarios.

ÁREAS DE ACTIVIDAD

Calidad de Servicio y Atención al Cliente

Estudio de las posibles carencias de la compañía y desarrollo de un sistema (procesos, gestión, formación...) que garantice que la organización esté orientada hacia el cliente, para obtener mejores resultados y una mayor rentabilidad.

Calidad y Gestión industrial

Desarrollo de una gestión integrada y dinámica de todas las áreas que componen la "cadena

del valor" de la planta productiva, con una estructura ágil y participativa que optimice los procesos y la capacitación de las personas, en miras de la productividad y calidad.

Management y Recursos Humanos

Diseño de programas formativos, de Coaching y de aplicaciones concretas que faciliten la función directiva de los profesionales responsables de dirigir un equipo de personas.

Ventas y Marketing

Diseño de programas formativos a diferentes colectivos comerciales "directivos, vendedores o personas de contacto" para aumentar las ventas de productos y servicios buscando la máxima satisfacción de los clientes, con el objetivo no sólo de captarlos sino de fidelizarlos.

NUESTROS CLIENTES

Nuestros clientes incluyen empresas de los sectores Metalúrgico, Alimentación, Químico, Artes gráficas, Automóvil y Sanitario, entre otros.



INFO

C/ L'Advocat Cirera N° 8 4° 5ª
08201 Sabadell (Barcelona)
Tel. 937 270 920
Fax 937 278 659

www.solveconsultoria.com
www.solveconsultoriataler.com

LÍDER EUROPEO EN CONSULTORÍA DE INNOVACIÓN

ALTRAN

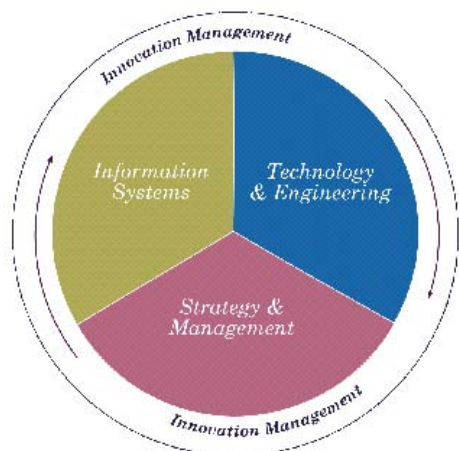


¿QUIÉNES SOMOS?

Altran, líder europeo en Consultoría de Innovación, es una compañía multinacional que ofrece soluciones globales de negocio, estrategia, desarrollo y aplicaciones tecnológicas e ingeniería a medida, centrada en la Innovación. El Grupo Altran cuenta con más de 17.000 consultores que abarcan todos los campos de la ingeniería y de la consultoría en los 26 países en los que está presente. La facturación del ejercicio fiscal 2008 alcanzó los €1.650,1 M.

Altran España está formada por cerca de 2.000 profesionales altamente cualificados y con vocación de servicio, la consultora desarrolla su actividad en todo el ámbito estatal a través de ocho sedes distribuidas por las principales ciudades españolas. La facturación de Altran España en el ejercicio fiscal 2008 fue de 107,47 millones de euros.

SERVICIOS OFRECIDOS



SECTORES DE ACTIVIDAD

- Telecomunicaciones • Media y Entretenimiento • Banca • Seguros
- Administración pública • Automoción • Electrónica de consumo
- Energía • Energías Renovables • Ciencias de la salud • Ferroviario • Infr. Aeroportuaria • Logística • Aeronáutica y defensa • Espacio • Naval • Ciencia

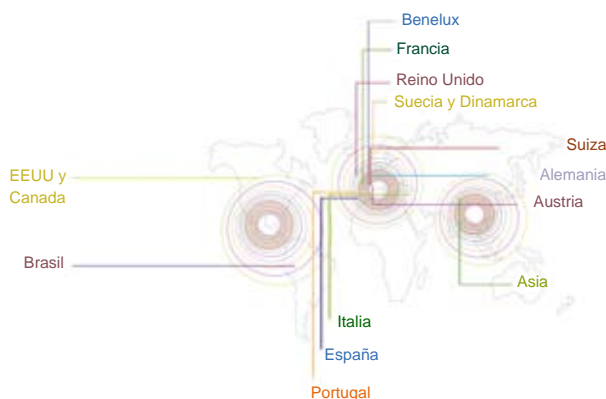
PRINCIPALES PARTENARIADOS

- **Solar Impulse:** Construcción del primer aeroplano propulsado únicamente por energía solar y capaz de dar la vuelta al mundo sin una gota de combustible. El Grupo Altran, como socio, ha desarrollado la simulación informática del proyecto.
- **Renault F1 Team:** Altran es partner tecnológico de Renault F1 Team desarrollando proyectos de ingeniería. La mecánica, la aerodinámica, la electrónica de abordo y la telemetría, entre otros, son algunas de las competencias de Altran en el equipo durante los últimos 8 años.
- **Fundación Altran para la Innovación:** Colabora desde 1996 en la mejora de la calidad de vida y el bienestar a través del patrocinio de proyectos innovadores, creativos e independientes.

PRINCIPALES CLIENTES



ALTRAN EN EL MUNDO



INFO

C/Escoles Pies, 102
08017 Barcelona (Spain)
Tel.: + 34 93 272 32 20
Fax: + 34 93 215 00 39

comunicación@altran.es
www.altran.es

TRATANDO SIEMPRE DE VER MÁS ALLÁ

GfK EMER AD HOC RESEARCH, S.L

¿Quiénes somos? Un poco de historia...



GfK Emer tiene más de 30 años de experiencia en el mercado español. Cuenta con tres oficinas centrales ubicadas en Madrid, Barcelona y Valencia, y una plantilla de 300 personas.

La oficina de Barcelona es la más joven de las oficinas que GfK Emer tiene en España, con un equipo de más de 20 personas altamente cualificadas y comprometidas en la solución de los problemas de información de las empresas e instituciones de Cataluña.

Estamos integrados dentro del grupo GfK, empresa pionera fundada en Alemania en 1925 y que actualmente cuenta con 150 empresas en más de 100 países de los 5 continentes. GfK es el 4º grupo de investigación del mundo, exclusivamente dedicado a la investigación, sin intereses en otros campos.

¿En qué nos diferenciamos? Valor añadido

La pasión que impulsa nuestras investigaciones, junto con nuestro conocimiento especializado de cada sector, nos da la perspectiva y el enfoque experto necesario para proporcionar la información y la consultoría basada en hechos, que dirige los planes de negocios de éxito.

Promovemos activamente la innovación y la imaginación en nuestros equipos, para facilitar el descubrimiento de nuevas conexiones (insights), y continuar de este modo añadiendo valor al trabajo que hacemos para nuestros clientes.

Todo esto puede ser resumido en una línea: "GfK: Crecimiento a partir del Conocimiento" y se despliega en 5 valores corporativos clave:

- Cliente
- Equipo
- Innovación
- Global
- Crecimiento

¿Qué hacemos? Sectores cubiertos y productos y servicios ofrecidos

En GfK Emer contamos con un equipo de profesionales experto y especializado en los más diversos sectores, desde Gran Consumo a Servicios pasando por Farmacia, Duraderos, Medios, B2B y Retail.

Nuestra filosofía de producto es la de buscar y adaptar las mejores soluciones, personalizándolas para ayudar al cliente en la toma de decisiones. Además, GfK dispone de algunos modelos estructurados según la necesidad o la decisión de marketing a tomar:

- Segmentación estratégica
- Tendencias, estilos de vida
- Imagen, posicionamiento y gestión de marca
- Generación de conceptos innovadores
- Desarrollo de conceptos y productos
- Desarrollo de envases
- Evaluación de precios
- Optimización del mix de producto
- Previsión de volumen de ventas
- Publicidad y comunicación
- Investigación del comprador
- Calidad, satisfacción y eficiencia
- Satisfacción del cliente
- Mystery Shopping
- Inteligencia de mercado
- CRM

Además de las soluciones modelizadas, GfK Emer Ad Hoc Research dispone de plataformas multicliente y ofrece servicios en otros ámbitos:

- Omnibus Emerbus on Capi
- Panel Internautas
- Clima de Consumo
- Coordinación de estudios internacionales
- Panel GfK Retail & Technology

Contacto:

- Paco Martí (Director Oficina Barcelona)
- Sara Anda (Directora Área Técnica)
- Elisenda Matas (Directora Dpto. Cualitativo)



INFO

BARCELONA
Avda. Diagonal, 468, 5ºB - 08006
Barcelona
Telf: + 34 933 620 710
Fax: +34 934 146 502

Contacto.barcelona@gfk-emer.com

Oficinas en:

MADRID
C/ Luchana, 23, 6º
28010 Madrid
Tel.: + 34 915 919 940
Fax: +34 914 453 513

VALENCIA
Pza. Tetuán, 1, 2º3ª
46003 Valencia
Tel.: +34 963 520 767
Fax: +34 963 940 567

EVERIS, EXPERIENCIA, TALENTO Y ACTITUD POSITIVA EN CONSULTORÍA

everis



Socios de everis en Barcelona

everis es una consultora multinacional que ofrece soluciones de negocio, estrategia y desarrollo, mantenimiento de aplicaciones tecnológicas y outsourcing. De esta forma, colabora activamente con las principales empresas de todos los sectores de actividad, ayudándolas a conseguir sus retos de negocio mediante el conocimiento y el talento de sus profesionales y tecnologías de la información.

En poco más de 14 años de trayectoria, la compañía se ha convertido en una de las principales firmas de su sector con más de 7.300 profesionales que desarrollan proyectos en todo el mundo.

La consultora tiene presencia en once países (España, EEUU, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Italia, México, Polonia, Portugal y Bélgica) y un área internacional que realiza proyectos allí donde no tiene oficinas. Con esta estructura colabora con la Administración Pública y compañías de Telecomunicaciones, Entidades Financieras, Seguros, Industria y Energía.

everis, que inició su andadura en Madrid en 1996, tiene como socios inversores al fondo de inversión

3i, al grupo Landon y el fondo de inversión británico Hutton Collins, además de un grupo minoritario de pequeños accionistas. Además, en **everis** todos los profesionales son propietarios de la compañía desde que en 2006 los empleados compraron el 100% de la propiedad. De ahí que la empresa cuente con profesionales comprometidos con su trabajo y dispuestos a alcanzar retos siempre con actitud positiva.

MÁS DE 1.200 PROFESIONALES EN CATALUNYA

En Catalunya, la consultora cuenta con más de 1.200 profesionales que ayudan y acompañan a las empresas y organizaciones en sus procesos de transformación e innovación. Con oficinas en Barcelona y Mataró, **everis** ha obtenido una facturación de 74 millones de euros en Catalunya durante el ejercicio fiscal 2009 (1 de abril 2009 - 31 de marzo 2010). A nivel global, **everis** ha alcanzado una facturación de 404 millones de euros, un crecimiento que supera a la media del sector y confirma su consolidación como una de las principales consultoras en Catalunya y España.

LÍNEAS DE NEGOCIO DE EVERIS

Los servicios de **everis** se agrupan en cinco grandes áreas, para ofrecer un servicio flexible, dinámico e integral a sus clientes.

- **everis business consulting** realiza proyectos de estrategia corporativa, consultoría de negocio e ingeniería de procesos. Su actividad se centra en el conocimiento sectorial, en la innovación de servicios y en la especialización.
- **everis solutions** está dedicada a la definición, diseño e implantación de soluciones tecnológicas y a la gestión y operación de outsourcing (aplicaciones, infraestructuras y procesos). Para ello, se potencia el uso de metodologías que aseguren la calidad, traspaso de producción a los centros de alto rendimiento y especialización funcional y tecnológica.
- **everis centers** se basa en la utilización de centros de alto rendimiento. Esta línea de negocio lleva funcionando más de dos años y cuenta con la estructura y las capacidades para realizar actividades de forma industrializada con un elevado nivel de productividad y eficiencia. En la actualidad hay centros de alto rendimiento en Madrid, Barcelona, Sevilla, Murcia, Alicante, Buenos Aires, Santiago de Chile y Sao Paulo.
- **everis bpo** se focaliza en la prestación de servicios de externalización de procesos de negocio bajo acuerdos de nivel de servicio, permitiendo a nuestros clientes disponer de mayor capacidad interna para orientarse a funciones de más valor para su negocio e incrementar el control de la calidad del servicio y de sus costes asociados.
- **everis initiatives** está atenta a las diferentes realidades del mercado

para canalizar y lanzar nuevos negocios en los que puede invertir con sus clientes.

LA ACTITUD, EL VALOR AÑADIDO

El valor diferencial de **everis** en el mercado es la obtención de resultados, la satisfacción de los clientes y la probada experiencia en la identificación de los beneficios de negocio.

En **everis** todos los profesionales son propietarios de la compañía, lo que les diferencia y les lleva a tener un fuerte compromiso con su trabajo. Mentalidad de trabajo y colaboración con el cliente.

Además, el éxito profesional siempre viene respaldado y avalado por algo muy importante, la actitud positiva, la calidad en el trabajo y el talento de sus profesionales.

El talento es la condición necesaria para desarrollar ideas y soluciones que permitan a los clientes y a la propia compañía alcanzar sus retos. La actitud positiva es el valor diferencial de **everis**, y su principal rasgo de identidad. Y a este valor se asocian otros que configuran el perfil de la compañía, como son el optimismo, la innovación, el compromiso, la autonomía, la cercanía y la flexibilidad.

Sector: Consultoría de negocio



INFO

Av. Diagonal, 605 4ª planta
08028 Barcelona
Tel.: 93 494 77 00
Fax: 93 405 32 10

Spain.BCN.Marketing@everis.com
everis.com

ICE PONE A DISPOSICIÓN DE SUS CLIENTES UNA SÓLIDA EXPERIENCIA EN CONSULTORÍA DE NEGOCIO.

ICE CONSULTANTS



Fundado por profesionales de dilatada experiencia, ICE Consultants es un grupo empresarial que se dedica a ofrecer la más alta calidad en servicios de consultoría de negocio, mejora de procesos e implantación de las mejores soluciones de gestión empresarial.

El grupo ICE empieza su actividad en 1997 y ofrece sus servicios de consultoría tanto a nivel nacional, contando con una fuerte presencia en Barcelona y en Madrid, como a nivel internacional, acompañando a sus clientes allí se requiera. ICE Consultants ha realizado proyectos en Italia, Rusia, EEUU, México, Alemania, Canadá, UK y Francia.

El grupo cuenta con una amplia experiencia en temas como Reingeniería de Procesos, Lean Manufacturing, Implantación y Consultoría de ERP, Planes de Sistemas e Integración de Aplicaciones

ICE es socio comercial y tecnológico de SAP (Líder mundial en el Mercado de Soluciones de Software para empresas), Alliance Partner SAP a nivel internacio-

nal y Partner de Canal de SAP en España.

Más de 100 clientes en Industria, Gran Consumo, Distribución, Sanidad, Utilities, Automoción, Constructoras, Electrónica, Alimentación y Bebidas, Siderurgia, Sector Público, etc.

Algunos de nuestros principales clientes son: Coca-Cola España, Unilever, Grupo Henkel,...

Nuestro compromiso con nuestros clientes se basa en:

- Un enfoque a la obtención de resultados
- Aplicar las mejores prácticas de negocio
- Seguir las mejores metodologías
- Realizar la entrega en los plazos y calidad acordada
- Liderar y gestionar todas las etapas del ciclo de vida del Proyecto

El enfoque que ICE Consultants aplica a todos sus proyectos es un enfoque a resultados realizando un trabajo en equipo con el Cliente.

- Dirección de Proyecto comprometida con el resultado
- Gestión de procesos, analizando y proponiendo mejoras

- Control estricto del alcance del Proyecto
- Gestión del cambio compartida con el Cliente

ÁREAS DE ACTUACIÓN Management Consulting

ICE pone a disposición de sus clientes una sólida experiencia en consultoría de negocio. Nuestro compromiso con nuestros clientes nos lleva a la búsqueda continua de la excelencia en aras de cumplir y superar sus expectativas de negocio.

Nuestras principales líneas de servicios de valor añadido son:

- Estrategia de sistemas (Plan Estratégico de Sistemas, IT Demand,...)
- Gestión del cambio
- Reingeniería de procesos empresariales mediante técnicas Lean Six Sigma for Services
- Lean Manufacturing
- Operaciones de la Cadena de Suministros
- Marketing, Ventas y Servicios (CRM)

- Gestión financiera y analítica
- Cuadro de Mando Integral
- Planificación de Recursos Humanos

Integración de sistemas y tecnología

En ICE ofrecemos una amplia gama de servicios de consultoría IT encaminados a mejorar el rendimiento de su organización.

- Soluciones SAP (SAP ERP, SAP Baseline, SAP CRM, SAP Portals, SAP BI/BO, SAP Upgrades, SAP Solution Manager)
- Otros ERP (Dirección de Proyectos de Implantación de ERP)
- Soluciones de Planificación y Optimización de Recursos (BOLD APS, BOLD WorkPlanner,...)
- Implantación de tecnologías RFID
- Manufacturing Execution Systems (MES / MOM)
- Business Process Management (BPM)
- Desarrollo e integración de aplicaciones (.NET, Java, Visual Studio, ABAP, etc.)

EQUIPO DIRECTIVO

- Javier Pan
- Lluís Sans
- Francisco Fernández



INFO

BARCELONA
Pau Claris, 162-164
08037 Barcelona
Tel: 93 467 00 90
Fax: 93 467 00 91

info@ice-consultants.com
www.ice-consultants.com

CONSULTORES ESPECIALISTAS EN GESTIÓN Y MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA

MIRALLES & SERRA



M&S nace en el 2004 con la voluntad de ser especialistas en asesorar al propietario/alto directivo en la gestión y mejora de la **Productividad/Rentabilidad/Calidad** de la empresa, contribuyendo a la toma de decisiones más acertadas para la misma y solucionando problemas (desde el principio hasta el final).

Somos un equipo de profesionales de diferentes perfiles y experiencia contrastada en todo tipo de sectores y empresas.

Ingenieros, economistas, abogados, y otros profesionales componen un equipo en el que predomina la experiencia además del conocimiento.

Las principales características de cada componente son la capacidad de análisis y diagnóstico, la búsqueda de alternativas, y la aplicación de la metodología adecuada para cada caso.

Además, la diversidad de perfiles nos permite abordar con garantías las diferentes necesidades que tienen nuestros clientes. Desde el asesoramiento continuado a la empresa, donde la confianza personal en el asesor es imprescindible, la participación en proyectos complejos y/o internacionales donde la especialidad y la capacidad de trabajo en equipo es primordial, hasta la externalización de procesos.

SECTOR DE ACTUACIÓN

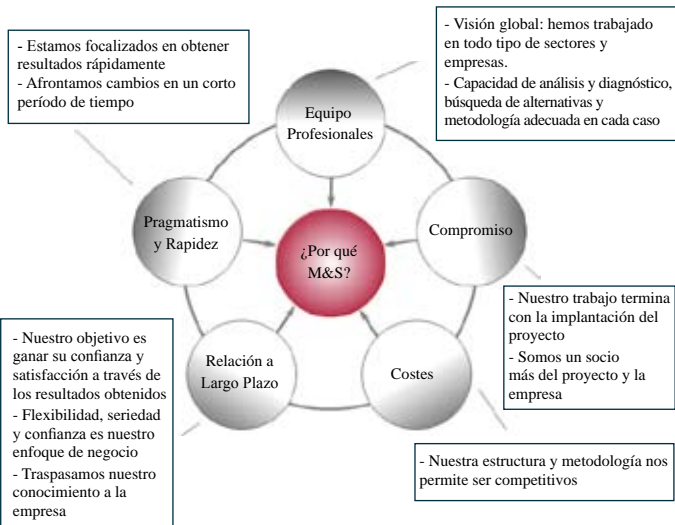
Nuestro know-how hace que nos focalicemos principalmente en los sectores financiero y asegurador, aunque nuestra metodología nos ha permitido también trabajar para otros sectores (alimentación, farma, automoción, textil, hostelería, y administración pública)

EQUIPO

- Luis Miralles Ferrer
Socio Fundador
- Javier Serra Tous
Socio Fundador
- Javier de Pineda Blanc
Socio
- José M^a. Fabián Bravo
Socio
- Miquel Trapé Viladomat
Asociado

VALOR AÑADIDO

Disponemos de los productos, preparación, metodología y capacidad de resolución necesaria para que nuestros clientes piensen en nosotros ante cualquier necesidad que no puedan resolver por sus propios medios.



SERVICIOS Y PRODUCTOS

Mejora de Beneficio

Optimización de Costes:

- Reducción de costes
- Optimización de procesos
- Programas de productividad

Reingeniería de Procesos:

- Identificación e implantación de mejoras
- Documentación
- Diseño soluciones tecnológicas
- Soporte en operaciones de integración de empresas

Organización:

- Estructuras y dimensionamiento
- Funciones y Competencias
- Metodología comercial
- Cuadros de mando

Planes de Negocio y/o de Viabilidad orientados:

- Situac. Concursales
- Soporte a ERE's en reestructuraciones
- Lanzamiento de nuevos negocios
- Necesidades de financiación (negociación con bancos)
- Operaciones compra/venta

Productividad / Rentabilidad / Calidad



INFO

BARCELONA
Vía Augusta 229-231 bajos
08021 Barcelona

MADRID
Ramón Fort, Bloque 2 2ºB
28033 Madrid

Generales:
Tel.: 93 201 15 27/91 383 77 62
Fax: 93 201 15 28
info@msassessors.com
www.msassessors.com

ASESORAMOS A GRANDES COMPAÑÍAS EN SUS PROYECTOS DE TRANSFORMACIÓN EN EUROPA Y AMÉRICA LATINA

SINGLE CONSULTING S.A.

Single Consulting es una organización independiente de servicios de consultoría de negocio, formada por un equipo de profesionales con una contrastada experiencia, de más de quince años en empresas de Consultoría de primer nivel. El equipo de Single Consulting cuenta con una dilatada trayectoria de éxitos y trabajo conjunto, asesorando a grandes compañías en sus Proyectos de Transformación en Europa y América Latina. Los servicios que ofrece Single Consulting abarcan los diferentes componentes de la actividad de consultoría y se apoyan en las mejores prácticas metodológicas para llevarlos a buen término. Nuestras capacidades se centran en:

- **Procesos y Procedimientos.** Reingeniería de procesos y diseño de procedimientos, generalmente ligados a proyectos de transformación tecnológica.
- **Gestión del Cambio.** Sólida experiencia en complejos procesos de gestión del cambio para este tipo de proyectos.
- **Project Management.** Gestión, gobierno e integración funcional y técnica de grandes proyectos tecnológicos.
- **SAP.** Contrastada experiencia en proyectos complejos de implantación para clientes de diferentes sectores, con alcance nacional y multinacional.

En Single Consulting, no concebimos nada más importante que nuestro cliente. Le ayudamos a tomar las mejores decisiones con total independencia y hacemos nuestros sus objetivos. Y sólo entendemos una manera hacerlo: contar con los mejores profesionales que compartan unos mismos valores. Nos caracterizamos por enfocar nuestro trabajo desde una perspectiva global

e integradora, adaptándonos al entorno y cultura de nuestros clientes y funcionando como un equipo único. Nuestros servicios no se limitan a la propia realización del proyecto de transformación, sino que nuestra vocación de consultoría se extiende en el tiempo.

Antes. En la definición de los objetivos, una planificación realista, una estimación económica ajustada e incorporar a los mejores recursos, tanto internos como externos al cliente. **Durante.** En todas las tareas relativas a la ejecución del proyecto, nos avalan el conocimiento y la experiencia de más de quince años de trabajo en diferentes sectores de actividad. **Después.** Una vez puesto en marcha el proyecto y estabilizado, hay que asegurar el cumplimiento de los objetivos inicialmente marcados, así como continuar en el proceso de mejora continua. En este punto, nuestra experiencia puede aportar las mejores ideas.

EQUIPO DIRECTIVO

Contamos con un equipo de expertos no sólo a nivel nacional, sino también internacional. Esta experiencia está avalada por el liderazgo y participación de nuestro equipo en proyectos en multitud de países. Nuestro equipo tiene más de 15 años de experiencia en complejos proyectos de transformación en grandes compañías consultoras. Su voluntad para hacer las cosas mejor ha hecho

que apostaran por Single Consulting. Destacamos algunos de los miembros de nuestro equipo de dirección y gestión:

- Jordi Solé (Director Desarrollo de Negocio)
- Jose Luis Herranz (Director General)
- Eliav Nir-Shalom (Director, responsable de cuentas)
- Jose Fernández (Director, responsable de cuentas)
- Manu Delgado (Director, responsable de cuentas)
- Nacho Vergés (Director, responsable de cuentas)
- Marta Suñé (Gerente Senior)
- Jorge Estevez (Gerente Senior)
- Alfonso García (Gerente, responsable de RRHH)
- Iván Azofra (Gerente)
- Ignacio Rossell (Gerente)
- David Álvarez (Gerente)
- Rafa Barco (Project Manager)
- Miquel Carreras (Project Manager)
- David Martín (Project Manager)
- Belkys Yrigay (Project Manager)
- Carlos del Pino (Project Manager)

SERVICIOS / PRODUCTOS

El conocimiento que aportamos a nuestros clientes a través de nuestras prácticas de negocio queda instrumentado gracias a nuestras soluciones funcionales.

VALOR AÑADIDO

La aplicación de nuestros valores –honestidad, flexibilidad, transparencia, compromiso...- en cada

uno los proyectos que afrontamos es nuestro factor diferencial. Nuestro éxito es el éxito de nuestros clientes y abordamos nuestro trabajo anteponiendo siempre sus intereses. Single Consulting es ese engranaje que ayuda a que todo fluya. Tenemos la experiencia y los conocimientos para aportar las mejores soluciones. Creemos en la palabra equipo y, en resumen, lo hacemos fácil.

SECTOR DE ACTUACIÓN

Single Consulting cuenta con un grupo de profesionales que atesoran una dilatada experiencia en proyectos complejos de transformación en empresas muy diversas, lo que nos permite ofrecer servicios en un amplio abanico de sectores: banca, utilities, media, seguros, sanitario, transporte, farma, sector público, etc.

Algunos de nuestros principales clientes son: BBVA, Grupo SOS, Renfe, Gas Natural, Grupo Prisa, La Seda de Barcelona, Granini, Catalana Occidente, Desigual, Mutua Universal, Race, etc...



INFO

Single Consulting S.A.
C/Serrano 8, 5º derecha
28001 Madrid
Phone: +34 91 578 41 60
Fax: +34 91 101 05 98
www.singleconsulting.com



GRÁFICO SERVICIOS / PRODUCTOS

CONSULTORA ESPAÑOLA LÍDER EN EL DESARROLLO E IMPLANTACIÓN DE SOLUCIONES DE BUSINESS INTELLIGENCE Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

LANTARES SOLUTIONS



Lantares nace en 2003 fruto de la alianza de especialistas en consultoría, procedentes de algunas de las compañías más importantes del sector. Su objetivo era cubrir el vacío que había en el mercado español de empresa especializada en la implantación de Business Intelligence (BI). En estos años, Lantares ha ayudado a potenciar el concepto de BI y Corporate Performance Management (CPM) en el mercado español, que ya llevaba años de desarrollo e implantación en otros países de nuestro entorno.

Lantares es actualmente la consultora española líder en el desarrollo e implantación de soluciones de Business Intelligence y Gestión de la Información, implantando en exclusiva la tecnología IBM Cognos e InfoSphere. La empresa cuenta con un equipo de profesionales que está oficialmente certificado por IBM y que aportan su know-how acumulado en múltiples proyectos de Data Warehouse, Reporting, Análisis, Cuadro de Mando, Presupuestación, Consolidación y Gestión de la Información.

La compañía fundamenta su estrategia en tres pilares: la innova-

ción continua; la exclusividad en la tecnología líder IBM Cognos e InfoSphere; y la plena satisfacción de sus clientes.

Lantares está reconocida como IBM Premier Business Partner, IBM Reseller Education, Business Partner Competent Center for Business Intelligence de IBM e IBM Support Partner. Entre otros galardones, recientemente ha sido premiada como 2009 Award IBM Certificate of Excellence; IBM Information Champion 2009 y Smarter Partner 2010 por el valor e innovación de Lantares.

EQUIPO DIRECTIVO

Óscar Hernández es el actual Director General de Lantares y uno de los socios fundadores de la compañía en 2003. Ha liderado la estrategia de Lantares -primera compañía que distribuyó las soluciones de Cognos en España- hasta convertirse en una de las principales consultoras de referencia en el sector.

SERVICIOS/PRODUCTOS QUE PRESTA

Lantares ofrece servicios en tres grandes áreas:

- Servicios de Consultoría. Incluyen desde la definición del proyecto hasta el diseño de la arquitectura, aportando el know-how acumulado en múltiples proyectos de Data Warehouse, Reporting, Análisis, Cuadro de Mando, Presupuestación, Consolidación y Gestión de la Información.
- Servicios de Formación. Como IBM Reseller Education, Lantares imparte cursos oficiales. Los cursos de formación están impartidos por Consultores certificados por IBM y con un alto grado de experiencia en esta área formativa.
- Servicios de Externalización y BICC. Junto a los servicios de externalización de soluciones BI basadas en tecnologías web, Lantares ofrece también el outsourcing total de sus soluciones para la gestión del rendimiento corporativo, permitiendo a los clientes centrarse en los aspectos que mayor valor aportan a su desarrollo de negocio.
- Ética como valor irrenunciable en las relaciones con clientes, proveedores y colaboradores.
- Respeto y reconocimiento hacia clientes y colaboradores como base para el establecimiento de relaciones duraderas.

SECTOR DE ACTUACIÓN

Lantares trabaja con empresas de todos los sectores, desde la industria farmacéutica, la logística y el gran consumo a las compañías aseguradoras y las mutuas, la industria de automoción, el sector público o la construcción.

Cerca de 200 clientes y 6.000 usuarios finales confían en la experiencia y el profundo conocimiento de su negocio que aporta a cada proyecto el equipo de consultores de Lantares. Algunos nombres de clientes de referencia que llevan años confiando en la compañía son Lindt, STA, Novartis, Liberty Seguros, Serunion, Maier, etc...

VALOR AÑADIDO

La misión de Lantares es crear valor para sus clientes, aportándoles soluciones empresariales de gran calidad y fiabilidad para la Gestión de la Información y el Business Intelligence, que les ayuden a conseguir mejoras apreciables y duraderas en sus procesos de negocio. Con el objetivo de ser el mejor grupo especializado en CPM y Gestión de la Información, asocia a su marca los siguientes valores:

- Orientación al éxito de sus clientes, anticipando sus necesidades.
- Competencia técnica de sus colaboradores.
- Trabajo en equipo.
- Innovación como método de gestión.



INFO

BARCELONA
Constitució 1, 5º 4ª
08960 Sant Just Desvern.
Tel.: +34 93 470 60 00
Fax: +34 93 371 65 04

MADRID
Agustín de Betancourt 21, 6º.
28003 Madrid.
Tel.: +34 91 831 20 15
Fax: +34 91 828 40 46

SEVILLA
Periodista Ramón Resa, 2B 3D.
41012 Sevilla.
Tel.: +34 95 526 59 55

marketing@lantares.com
www.lantares.com

SERVICIOS DE CONSULTORÍA EN ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, MEDIO AMBIENTE, EFICIENCIA ENERGÉTICA Y ENERGÍAS RENOVABLES

QNORM



QNORM, es una empresa que nació en 1997 con el principal objetivo de ofrecer servicios de consultoría en calidad y medio ambiente a organizaciones. Desde entonces la empresa ha ido evolucionando, convirtiéndose también en consultoría tecnológica en el campo del medio ambiente y las energías renovables hasta la prestación de servicios de ingeniería e I+D+i.

La misión actual de QNORM, es impulsar nuevos negocios independientes relacionados con las actividades de QNORM. En éste sentido se ha creado GETMA, empresa promotora y explotadora de proyectos de energías

renovables (biomasa y biogás) y BIOMCAT, empresa de prestación de servicios energéticos con biomasa.

QNORM, es empresa líder en su sector gracias a la complementariedad de los servicios que ofrece proporcionando oportu-

nidades directas en la solución de problemas reales de sus clientes.

EQUIPO DIRECTIVO

- **Xavier Sors Borés**
Dirección General
 - **David Coll Sabater**
Gerencia
 - **Remei Aldrich Tomàs**
Directora de Ingeniería i I+D+i
 - **Mireia Gallego Mota**
Project Manager de Ingeniería
 - **David Pérez López**
Director de Consultoría
 - **Silvia Toribio González**
Área de administración y contabilidad
- Plantilla 14 empleados

SERVICIOS

Los servicios de QNORM se desarrollan en tres áreas de trabajo:

Área de Consultoría

- Mejora de la competitividad
- Planificación estratégica y mejora
- Excelencia, calidad y organización
- Gestión ambiental y sostenibilidad
- Seguridad y salud laboral
- Innovación
- Seguridad alimentaria

Área de Ingeniería

- Estudios de ahorro y eficiencia energética
- Estudios de viabilidad de plantas de cogeneración
- Estudios de viabilidad de energías renovables
- Proyectos de eficiencia energética
- Proyectos de instalaciones de energías renovables
- Proyectos de Biomasa
- Proyectos de Biogás
- Estudios y proyectos de cogeneración (Biomasa, Biogás o Gas Natural)
- Tramitación de permisos y licencias de proyectos de energías renovables
- Programas de asesoramiento energético
- Estudios y proyectos térmicos y eléctricos con eficiencia energética
- Estudios y proyectos medioambientales (depuración de aguas, plantas de compostaje, etc)

Área de I+D+i

- Tecnologías avanzadas de depuración de aguas residuales

- Proyectos de biorefinerías
- Tecnologías renovables

VALOR AÑADIDO

QNORM, integra el conocimiento de las necesidades de sus clientes con las mejores tecnologías asociadas y su aplicabilidad; la integración de los servicios prestados ofrece a nuestros clientes la posibilidad de generar oportunidades desde problemas actuales como puede ser la valoración energética de residuos.

En QNORM, conocemos profundamente del territorio catalán y los problemas y oportunidades que se generan.

Contamos con el soporte y la confianza de importantes grupos inversores para la consecución de nuestros proyectos.



INFO

QNORM, QUALITAT I MEDI AMBIENT, SLU
C/ Pla de Salt 14, 1a planta, oficina 12
17190, Salt (Girona)
Tel.: 972 406 747
Fax: 972 406 748
Mòbil: 609 701 230

qnorm@qnorm.com
www.qnorm.com

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA

CONSULTORÍA



PROFESSIONAL
LETTERS

Agencia de Marketing y Comunicación



Gabinete de Prensa - Consultores de Marketing - Diseño Web e Imagen Corporativa - Eventos

Barcelona - Tel.: 93 415 61 20 - Madrid - Tel.: 902 11 03 08 - info@professional-letters.com - www.professional-letters.com

PL

P R O F E S S I O N A L
L E T T E R S

Agencia de Marketing y Comunicación

BARCELONA
Telf.: 93 415 61 20

MADRID
Telf.: 902 11 03 08

www.professional-letters.com

no tiene gabinete de prensa ...



ni página web, ni imagen corporativa, ni plan
de marketing...