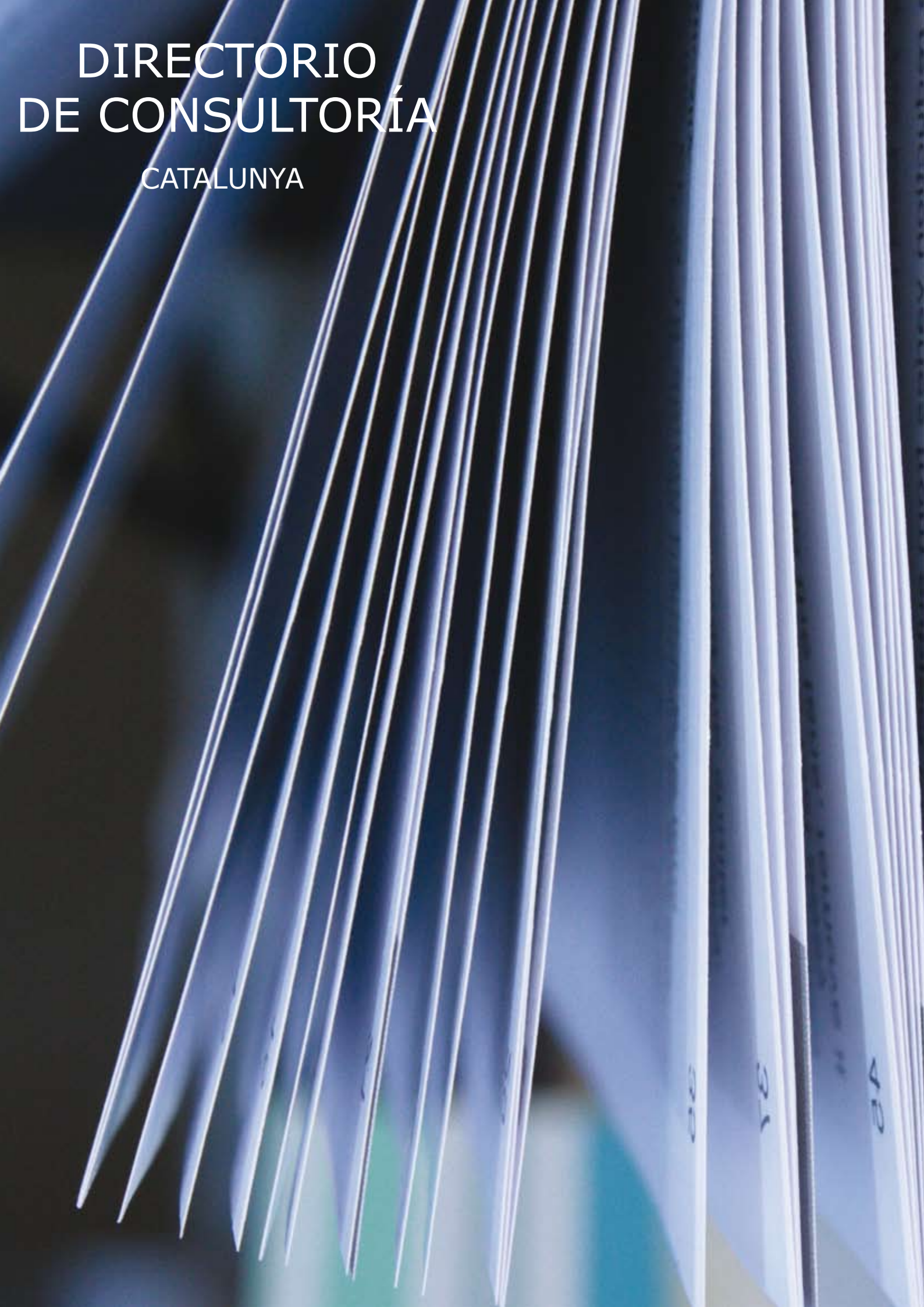


DIRECTORIO DE CONSULTORÍA

CATALUNYA



TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN – NUEVAS TECNOLOGÍAS - BUSINESS INTELLIGENCE

ALTRAN.....	3
ARCHETIP.....	4
LANTARES SOLUTIONS.....	8
TUNDRA GROUP.....	10

RRHH – COACHING

FIDES.....	6
KARISMA IRANZO & RUIZ Y ASOCIADOS.....	9
TUNDRA GROUP.....	10

CONSULTORÍA DE INNOVACIÓN

ALTRAN.....	3
-------------	---

MARKETING Y VENTAS

WINC.....	11
-----------	----

FORMACIÓN

FIDES.....	6
------------	---

CONSULTORÍA DE REDUCCIÓN DE COSTES

EXPENSE REDUCTION ANALYSTS.....	5
---------------------------------	---

CONSULTORÍA DE NEGOCIO-ESTRATÉGICA

ARCHETIP.....	4
EXPENSE REDUCTION ANALYSTS.....	5
IMPROVA.....	7
TUNDRA GROUP.....	10
WINC.....	11

ESTAMOS SORTEANDO LA CRISIS APOSTANDO POR LA INNOVACIÓN EN TODO LO QUE HACEMOS

ENTREVISTA a JOSÉ RAMÓN MAGARZO, Presidente Ejecutivo del Grupo Altran para el Sur de Europa.

GRUPO ALTRAN



¿Qué es Altran y cuál es su principal elemento diferenciador?

Altran es una compañía multinacional, líder europeo en innovación, con casi 30 años de historia, formada por cerca de 18.000 profesionales en todo el mundo. El mayor elemento diferenciador de Altran es la Innovación, aplicada en nuestro modelo de negocio. Nuestra compañía participa en todas las etapas del ciclo de vida de un producto, desde la fase de I+D hasta el servicio postventa, en una búsqueda permanente de la máxima aportación de valor

para el cliente, con un claro enfoque innovador.

¿Cuáles son principales sectores de Actividad de Altran?

En 2010 iniciamos un cambio estratégico en el modelo organizativo de la compañía, basado en la sectorialización, que nos ha llevado a la estructura actual, con dos direcciones generales, especializadas en los principales sectores de actividad del mercado.

La Dirección General de Industria y Aeronáutica engloba los sectores de Industria, Trans-

porte, Energía, Aeronáutica, Espacio y Defensa así como sus operaciones especializadas.

Por otra parte, la Dirección General de Servicios está formada por los sectores de Telecomunicaciones, Media, Administración Pública y Finanzas y Seguros.

¿Qué momento está viviendo Altran en España?

A pesar del momento económico que está afectando a todos los ámbitos, en Altran estamos viviendo una etapa de optimismo. Los resultados, tanto del grupo como de la sede española, indican una tendencia positiva y seguimos siendo un partner de referencia para algunas de las empresas más importantes de los sectores en los que operamos. Al aplicar a nuestra compañía los mismos procesos y metodologías que recomendamos a nuestros clientes, estamos sorteando la crisis apostando por la innovación en todo lo que hacemos.

¿En qué iniciativas vinculadas con la innovación ha colaborado Altran últimamente?

En los últimos meses hemos presentado varias iniciativas que han hecho de lo innovación algo más que un concepto abstracto. Por una parte, hemos elaborado el Índice Altran de Potencial Innovador, un índice de innovación, que mide la capacidad innovadora y tecnológica de

los países de la Unión Europea y que incluye recomendaciones concretas para mejorar.

Por otra parte, hemos lanzado el Diccionario Altran de Innovación, un documento pionero en el mundo que recoge cerca de 1.500 vocablos, prácticas y metodologías que ayudan a entender la innovación, y que forma parte de un proyecto más ambicioso, la Biblioteca Altran, que pretende acercar el mundo de la innovación al ámbito profesional.

Por último, hemos colaborado en la creación del nuevo Centro de Innovación Ballesca (CIBALL), un espacio del Ayuntamiento de Madrid donde emprendedores, empresas, fundaciones asociaciones pueden celebrar sus eventos y presentaciones relacionados con la innovación.

Estas tres iniciativas son sólo un ejemplo del fuerte compromiso que Altran tiene con la innovación a todos los niveles.

INFO

GRUPO ALTRAN

Llacuna, 56-70. Edifici A
08005 Barcelona
Tel.: +34 93 272 32 20

www.altran.es
www.altran360.es

HONESTIDAD, RIGOR Y RESPONSABILIDAD CONSTITUYEN NUESTRO COMPROMISO CON LOS CLIENTES

ARCHETIP



ARCHETIP es una firma de consultoría especializada en gestión empresarial y tecnologías de la información.

Mediante la experiencia y conocimientos de nuestros consultores colaboramos en la optimización de procesos de negocio y en la utilización racional de la tecnología, con el propósito de crear valor en las empresas.

En el ámbito de la consultoría de negocios ayudamos a nuestros clientes como integradores de soluciones de gestión, alineando sus objetivos de negocio con la estrategia de sistemas adecuada para lograrlos.

VALORES

Honestidad, rigor y responsabilidad constituyen nuestro compromiso con los clientes y con los profesionales de la Firma, y conforman las bases de nuestras normas de actuación.

CUADRO DIRECTIVO

- Belarmino Tallada, Socio/Presidente
- Estanis Font, Socio/Director General
- Eduardo Lijtmaer, Socio/Director de Recursos
- Jordi Filella, Socio/Director de Comercial y Marketing
- Sònia Suárez, Responsable de Finanzas
- José Miguel Bujosa, Responsable de Operaciones y CRM
- Carles Canela, Responsable de Capital Humano
- Rafa Julián, Responsable de Tecnología

INFO

BARCELONA
Aribau, 262, entlo.
08006 Barcelona
Tel.: +34 933 620 551
Fax: +34 932 093 461

MADRID
Silva, 2, 1º 2ª
28013 Madrid
Tel.: +34 915 594 592

info@archetip.com
www.archetip.com
www.linkedin.com/company/archetip



A DESTACAR

Historia

Desde hace más de 30 años los profesionales de ARCHETIP han aportado su know-how a empresas de diversos sectores: industrial, de servicios y financiero como consultores en firmas de servicios profesionales y en compañías multinacionales líderes en sus respectivos ámbitos.

ÁREAS DE ACTUACIÓN

Estrategia y procesos de negocio:

- Desarrollo estratégico, planificación de la implantación y gestión del cambio.
- Rediseño de los procesos de negocio.
- Reducción de costes mediante la optimización de procesos.
- Alineación de la arquitectura y las soluciones de las tecnologías de la información con las necesidades del negocio.
- Elaboración del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard).

Estrategias e innovación tecnológica

- Planificación de sistemas y tecnologías de la información.
- Planificación de seguridad y planes de contingencia.
- Revisiones y auditorías de sistemas, procesos y controles.
- Protección de datos personales.

Sistemas empresariales

Implantación de sistemas de control de gestión basados en SAP y Microsoft Dynamics:

- Planificación: análisis de requisitos, selección de soluciones, definición de estrategias de implantación.
- Implantación: gestión de proyectos, análisis funcional, adaptación e implementación, formación y puesta en marcha.
- Mantenimiento y mejora continua: soporte a usuarios, mantenimiento correctivo y evolutivo, análisis de rendimiento y cambio de versiones.

Ingeniería de soluciones

- Acceso a la información
 - Portales
 - Movilidad
- Arquitectura de la información
 - Data Warehousing
 - Otras tecnologías de BI
- Integración de aplicaciones (ERP, CRM, SCM, BI).

“OFRECEMOS A LAS EMPRESAS MEJORAR SUS BENEFICIOS POTENCIANDO EL AHORRO”

EXPENSE REDUCTION ANALYSTS



Expense Reduction Analysts es una de las consultorías líderes en reducción de gastos generales del mundo.

Fundada en el Reino Unido en 1992, actualmente la red está formada por más de 750 consultores en más de 30 países. En España cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Baleares, Asturias, País Vasco, Galicia, Navarra, Valencia, Murcia, Andalucía y Canarias.

Según Juan Manuel Garza, Director Regional de Expense Reduction Analysts en Cataluña y Baleares “Frecuentemente las empresas adquieren productos o servicios que no se ajustan completamente a sus necesidades o cuyas condiciones de compra no son las más adecuadas. Suelen enfocar sus recursos en el control y optimización de las partidas de gastos estratégicos, generando sobrecostes de entre un 15 y un 35% en sus partidas de gastos generales.”

NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

“Aunque los porcentajes varían dependiendo de las categorías de gasto y de las empresas- explica Juan M. Garza- nuestro ahorro medio es del 21%, y en todos los casos la rentabilidad del cliente es enorme, ya que requerimos muy poco tiempo de la empresa para completar el estudio y aportamos una media de 8.000 euros de ahorro por cada hora invertida en la empresa.”

“Nosotros hacemos que esos cambios se implementen y controlamos el seguimiento para que los ahorros se materialicen.”

“Creamos una cultura de concienciación del gasto adaptada a cada empresa consiguiendo que el personal colabore activamente para que las mejoras permanezcan en la organización.”

• Incrementar beneficios:

La reducción efectiva de los gastos generales de forma sostenida tiene un efecto directo en la cuenta de resultados.

• Énfasis en la calidad:

Reducir costes no significa sacrificar calidad. Nuestro compromiso es mantener o superar los estándares de calidad existentes.

• El cliente siempre gana:

implementamos sólo proyectos aprobados por nuestros clientes y el ahorro obtenido es la única base en el cálculo de los honorarios. El cliente no asume ningún coste, si no obtenemos resultados, es una propuesta en la que sólo se puede ganar, win-win.

NUESTRA MISIÓN

Expense Reduction Analysts ayuda a sus clientes a reducir gastos y retener más beneficios mediante una Gestión de Costes y Compras sostenible.

Nuestras áreas de trabajo:

Se concentra en la reducción de gastos no estratégicos, **Imprenta, embalajes, material de oficina, transporte, mensajería, seguros, limpieza, telecomunicaciones, seguridad y vigilancia, combustibles, viajes, gestión de residuos, mantenimiento y muchos otros.**

CUADRO A DESTACAR:

A destacar:

- Más de 15.000 proyectos realizados con éxito en todo el mundo
- Media de ahorro obtenida: 21%
- Enfoque en gastos generales
- Resultados visibles en la cuenta de resultados
- Honorarios basados en resultados. Si no conseguimos ahorros no hay honorarios.
- Algunos clientes importantes: Congelats La Sirena, Caixa de Sabadell, Mercat de L’Olivar, Levi’s, ...

CUADRO DIRECTIVO:

- **Francisco Escanellas.** Country Manager y Responsable Madrid.
- **Juan Manuel Garza.** Responsable Cataluña y Baleares
- **Fernando Vazquez.** Responsable Zona Norte
- **Emigdio García.** Responsable Levante y Andalucía



INFO

BARCELONA

Plaza Urquinaona, 11. 3º-3ª A
08010 Barcelona
Tel.: 93 342 96 76
Fax: 93 342 96 77

jgarza@expensereduction.com
www.expensereduction.com

SEDE CENTRAL: MADRID

Capitán Haya, 51 - 3º 5
02820 Madrid
Tel.: 91 579 14 23
Fax.: 91 449 08 67

www.optimizandocostes.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

COMPROMISO CON NUESTROS CLIENTES EN LA CONSECUCCIÓN DE RESULTADOS

IMPROVA

En Improva nos dedicamos a algo tan sencillo de explicar cómo complicado de ejecutar: a conseguir resultados para nuestros clientes.

Trabajamos para hacer avanzar las organizaciones hacia un nuevo orden dinámico, hasta una nueva situación que les permita competir en su entorno de una manera más eficiente, pero especialmente de una manera sostenible, asegurando las bases sobre las que se sustente de manera consistente su desarrollo.

Trabajamos para hacer efectivas las estrategias de nuestros clientes, construyendo organizaciones eficientes que se desarrollen con cohesión, consiguiendo resultados económicos que tienen un efecto directo a corto y medio plazo en la cuenta de resultados de nuestros clientes.

Creemos que el pilar fundamental sobre el que se sustentan los procesos y la gestión operativa de las organizaciones son las personas. En ellas está la verdadera ventaja competitiva y por eso son la base de nuestros proyectos de cambio, donde desarrollamos de manera simultánea y de forma equilibrada al equipo de la organización y los procesos de sus áreas operativas.

UNA EXPERIENCIA DE MÁS DE 15 AÑOS

Improva nace fruto de la experiencia de más de 15 años de su equipo en el mundo de la con-

sultoría, con el objetivo de cubrir un modelo de negocio poco definido: el de la consultoría de implantación y comprometida con sus clientes en la consecución de los resultados. De esta manera, Improva huye del modelo tradicional de consultoría, más basado en la recomendación, y se focaliza no solo en diseñar soluciones de mejora en la gestión y los procesos, sino en asegurar su puesta en marcha.

El factor diferencial de Improva, y su ventaja competitiva, es su equipo: cuenta con profesionales con una larga experiencia en consultoría que previamente han ocupado puestos ejecutivos en importantes compañías tanto industriales como de servicios. Este perfil ejecutivo del equipo, multidisciplinar y polivalente de Improva proporciona realismo, pragmatismo y sentido común a nuestros proyectos, garantizando su éxito.

Para aprovechar al máximo todo el conocimiento disponible, Improva integra en sus proyectos a directivos de diversos sectores y de compañías de prestigio, que aportan un gran valor y una gran experiencia tanto a nuestros clientes como a nuestro equipo.

QUÉ NOS CARACTERIZA

Retomamos el valor de las personas como centro de las operaciones en la empresa. Desarrollamos soluciones persona-

lizadas, si partir de soluciones predefinidas; consideramos que cada cliente es diferente y merece una solución ad-hoc. Trabajamos integrados con nuestros clientes, en todos los niveles de la organización. Buscamos soluciones prácticas y sencillas, desarrollándolas con excelencia. Nos enfocamos en lo esencial, en aquello que genera impacto y aporta valor. Medimos los resultados cuantitativamente, asegurando así el retorno de la inversión en el proyecto en pocos meses.

QUÉ HACEMOS

En Improva mejoramos los resultados operativos de nuestros clientes. Y lo hacemos a través de cuatro grandes palancas: los procesos, la gestión operativa, la estructura organizativa y la formación, trabajando en toda la cadena de valor de las organizaciones. Nuestro ámbito de actuación abarca desde el área comercial y de ventas, ingeniería e I+D, planificación, compras, aprovisionamiento, producción, mantenimiento, almacenes, logística y distribución, procesos administrativos...

Entre los principales clientes que han confiado en Improva figuran algunas de las principales compañías tanto industriales como de servicios del país.

NUESTROS CLIENTES

Trabajamos para compañías como:

- Seat
- Gamesa
- Caprabo
- Ascó-Vandellós
- Grupo Planeta
- Ordesa
- Holcim
- Fira de Barcelona
- Cruz Roja

improva.
Operations, People & Innovation

INFO

BARCELONA
Vallespir 19, 4º M. 1.1
08173 Sant Cugat del Vallés

MADRID

Arturo Soria 329, 60 E
28033 Madrid

Tel.: 902 602 089
Fax: 902 602 098

improva@improva-opi.com
www.improva-opi.com

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

LANTARES SOLUTIONS



Llantares 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. Hoy, es uno de las consultoras pioneras en el enfoque global de Gestión de la Información para todos los datos del negocio.

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, Presupuesta-

ción, Consolidación y Gestión de la Información. En 2011, ha reforzado su alianza con IBM como Business Partner de IBM SPSS Enterprise y Statistics, impulsando el área de Data Mining y análisis predictivo. Los consultores de Lantares están certificados también en las soluciones verticales de IBM para el sector de seguros y retail.

La compañía fundamenta su estrategia en tres pilares: la innovación 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, en los últimos años 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.

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.

- 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 confían en la compañía son Lindt, STA, Novartis, Liberty Seguros, Serunion, Maier, Panasonic, etc.



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
Avda. Reina Mercedes, 39, 7D.
41012 Sevilla.
Tel.: +34 95 526 59 55

marketing@lantares.com
www.lantares.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

Acuerdos de colaboración con:

- Consultoras internacionales de primer nivel
- Empresas nacionales con servicios complementarios a nuestra actividad

COLABORACIONES

- AECOP
- EADA
- ESADE
- EUNCET
- ICE - Universitat de Lleida
- IDEC - Universitat Pompeu Fabra

ASOCIACIONES

- International Coach Federation (ICF)
- Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos (AECOP)
- Asoc. 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 nacionales e internacionales de los sectores:

- Gran Consumo
- Químico/Farmacéutico
- Industria
- Banca/Finanzas
- Distribución
- Tecnología y Servicios
- Ocio y Cultura
- Administración Pública

ÁREAS DE ACTUACIÓN

- **Executive Search/Selección**
Altos directivos y puestos clave
- **Identificación y evaluación del Talento**
 - Assessment / Development Center
 - Management Review
- **Desarrollo del Talento**
 - Coaching individual
 - Coaching de equipos directivos
 - Programas de desarrollo de habilidades directivas
- **Acompañamiento y orientación**
a personas en periodos de cambio, transición o búsqueda de alternativas en su vida profesional.
- **Consultoría**
 - Identificación de las core competences y confección de Dictionarios de Competencias.
 - Gestión por competencias
 - Inteligencia emocional.
- **Formación ad hoc**
 - Formación in-company en habilidades directivas.
 - Formación en herramientas de recursos humanos



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

TUNDRA GROUP ES UN GRUPO FORMADO POR 3 EMPRESAS (TUNDRA CAPITAL, TUNDRA CONSULTING E ITUNDRA.COM) QUE OFRECE SERVICIOS DE CONSULTORÍA INTEGRAL A CLIENTES DE DIVERSOS SECTORES.

TUNDRA GROUP



Tundra Group, comenzó en 1999 dedicado a la consultoría para empresas relacionadas con lo que en aquel entonces fue la industria más creciente, el comercio electrónico y servicios a través de Internet. En 2001, Tundra Group expandió a otros sectores y hoy día ya cuenta con clientes de diversos sectores como son la Hostelería (tanto Cadenas hoteleras como hoteles independientes), Restauración, Catering, Cadenas de Tiendas de artículos de Moda (Retail), Servicios Financieros y Gestión Activos, Holdings, Construcción

y Reformas, Nuevos negocios emprendedores, etc.

Tundra Group es un grupo formado por 3 empresas (Tundra Capital, Tundra Consulting e iTundra.com) que ofrece servicios de consultoría integral a clientes de diversos sectores.

Los servicios ofrecidos son:

- **Tundra Capital** ofrece i. Consultoría RRHH ii. Administración de Personal y iii. Reclutamiento y Formación.
- **Tundra Consulting** se especializa en i. Consultoría Estra-



tégica y Financiera, ii. Control de Gestión y Contabilidad iii. Central de Compras HOERCA y iv. Servicios de Tecnología

- **iTundra.com** ofrece i. Registro Dominios ii. Alojamiento en MS o Linux iii. Certificados Digitales Thawte, iv. Creador Web, v. Gestión Correo Electrónico en Exchange o Linux y vi. Cloud Computing.

Contamos con profesionales con amplia y reconocida experiencia en todas las áreas de servicios que Tundra Group ofrece, distinguiéndonos por un servicio de calidad, personalizado y muy adaptado a las necesidades del cliente.

El objetivo final de Tundra Group, ofreciendo consultoría integral y mediante servicios de valor añadido, es optimizar los resultados de nuestros clientes a través de implementar sistemas y procesos más eficientes, reducir costes u obtener mayor rentabilidad de las inversiones ya efectuadas.

INFO

OFICINAS CENTRALES

TUNDRA Capital
C/ Churruga, 75 2º 2ª
08301 Mataró Barcelona
Tel: 902 103 409
Fax: 93 755 63 21

info@tundracapital.com

Member of TUNDRA Group
www.tundra-group.com

TUNDRA Consulting
C/ Churruga, 75 2º 2ª
08301 Mataró Barcelona
Tel: 93 755 63 20
Fax: 93 755 63 21

info@tundra-consulting.com

Member of TUNDRA Group
www.tundra-group.com

iTundra.com
C/ Churruga, 75 2º 2ª
08301 Mataró Barcelona
Tel: 93 755 63 20
Fax: 93 755 63 21

info@itundra.com

Member of TUNDRA Group
www.tundra-group.com

WINC OFRECE SOLUCIONES INNOVADORAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

WINC - Marketing y Comunicación Estratégica



WINC nace en el año 2006 con el sueño de ofrecer soluciones innovadoras de Marketing y Comunicación estratégica, pensadas para un nuevo entorno de comunicación, y adaptables a todos los sectores y a todos los tamaños de empresa.

Cada día son más las organizaciones que están tomando conciencia de que la marca es uno de los activos más importantes de su empresa. WINC ha procurado dar respuesta a esta inquietud del mercado creando nuevos modelos de comunicación y ofreciendo servicios adaptados a una nueva realidad empresarial, tecnológica y social.

En el año 2007 lanzó "Marketing Democrático. Cómo impulsar una marca sin grandes inversiones": un nuevo modelo de Marketing que pone al alcance de las PYMES las estrategias de comunicación empleadas por los grandes anunciantes.

En el año 2009 presentó al mercado "InBranding. Cómo impulsar una marca desde el interior de la organización": un nuevo paradigma de comunicación que consiste en fortalecer la marca desde el interior de la empresa pasando por todos sus grupos de interés.

En el año 2011 ha relanzado "Marketing Democrático 2.0" incluyendo un conjunto de nuevos

servicios digitales enfocados especialmente a Start-Ups y PYMES.

SERVICIOS

WINC ofrece servicios en dos grandes áreas que se retroalimentan: la consultoría de marcas y la agencia de comunicación.

Definición de Marcas

- Identidad de Marca. Definición de elementos conceptuales y visuales de la marca.
- Estrategia de Marca. Definición de posicionamiento y plan de comunicación estratégica.
- Plan de Acciones. Definición y programación de acciones de comunicación 360 grados.

Activación de Marcas

- Activación Digital. Creación de WEB, tienda on-line, activación SEO, creación de contenidos para Redes Sociales e Email Marketing.
- InBranding. Creación de programas integrales, dinamización de talleres de formación y creatividad, campañas de comunicación interna, comunicación corporativa, presentaciones prensa y convenciones.
- Experiencia de Marca. Creación de campañas de comunicación, presentaciones corporativas, papelería de empresa, packaging, promociones y animación punto de venta.

ÁMBITO DE ACTUACIÓN

WINC tiene oficinas en Barcelona desde donde ofrece servicios a clientes en todo el mercado español y en otros países de la UE.

Los servicios de WINC cubren necesidades en distintas áreas de la empresa: Dirección General, Marketing y Ventas, Comunicación Interna y Corporativa y Recursos Humanos.

WINC ofrece servicios a diferentes perfiles de empresas que comparten un denominador común: todas ellas están convencidas de que la correcta gestión de su marca en comunicación aporta valor a su empresa.

- Grandes empresas de consumo: NISSAN, NESTLÉ, SUNSTECH, PUIG.
- Organismos públicos y fundaciones: GENERALITAT DE CATALUNYA, BTV, BACC y FUNDACIÓN LA CAIXA.
- Empresas industriales y B2B: Apotheka, CGE, GME, Net Craman.
- Marcas de nueva creación y Start-Ups: Ecoology, La Reposada, Ligatta, TBCA, SHYELD.

EQUIPO DIRECTIVO

Guillermo Martorell y Alex Cabré son los socios fundadores de WINC y han desarrollado su ca-

rrera profesional en grandes multinacionales como Apple y TBWA. Están especializados en Marketing estratégico y Comunicación empresarial.

Desde WINC dirigen a un equipo de consultores internos y a especialistas en diferentes áreas de comunicación.

Otra de las facetas de Guillermo y Alex consiste en crear foros de discusión sobre temas de interés en Marketing y Comunicación.

- Difusión de sus conocimientos a través de las redes sociales: www.marketingdemocratico.com www.inbranding.es.
- Impartición de charlas profesionales en escuelas de negocios y foros profesionales.
- Organización de "Desayunos de reflexión con WINC", para debatir temas de actualidad y que afectan a agencias, consultoras y anunciantes.



INFO

WINC
C/ París 207, 1º 2ª
08008 Barcelona
Tel.: 93 414 19 20
www.winc.es