

Consultorías

La alianza estratégica firmada en 2008 complementa la oferta de ambas firmas

SDV Consultores potencia el negocio de consultoría estratégica del Grupo Human

La firma guipuzcoana SDV Consultores, especializada en consultoría estratégica, se encuentra inmersa en el desarrollo del área de consultoría de negocio de Human Management Systems, consultora con la que desde 2008 mantiene una alianza estratégica de colaboración. El ambicioso proyecto, en el que están comprometidas todas las oficinas de Human en España y un equipo de cerca de 30 profesionales, constituye una importante alternativa a cualquier otra oferta de consultoría.

◆ Ainara Sarobe

Una vez definido su plan estratégico, SDV Consultores lleva desde el año 2008 centrada en el plan de integración del área de consultoría de ambas compañías. Para ello ha ampliado su equipo incorporando una persona en las oficinas de Bilbao y dos en Barcelona a las que en breve se sumará una más en Madrid. El mercado potencial al que se dirige se circunscribe, de momento, al ámbito español.

Fundada en el año 2000 por José M^a Sainz de Vicuña, consultor con una larga experiencia profesional en el sector, SDV ha focalizado tradicionalmente sus trabajos en el ámbito de la empresa privada, que ha llegado a representar en momentos puntuales hasta el 90% en su cartera. Entre las empresas a las que ha prestado asesoramiento profesional en los últimos años destacan firmas



Jose María Sainz de Vicuña es el fundador de la firma SDV Consultores

como Irizar, Ikusi, Tesa, Seur, Euskaltel, Grupo Ulma, Ramón Vizcaíno, Elkargi, Grupo AN, Cascajares, La Casa del Café, Fundación Kalitatea o Sic Lázaro. Se trata en su mayoría de pymes radicadas el 60% en Gipuzkoa, un 20% en Bizkaia y un 10% en Navarra.

Sinergias de valor añadido

Tras la integración en el Grupo Human, SDV ha sabido complementar los servicios que venía ofreciendo la firma aportando valor al proyecto del Grupo Human en esta nueva línea de negocio compuesta por la consultoría estratégica y la consultoría de procesos. Por otra parte, Human aporta a la consultora guipuzcoana su imagen de marca y una

SDV y Human han complementado con su alianza su oferta de servicios de consultoría

mayor cercanía al cliente gracias a su potente infraestructura de oficinas, con presencia en mercados tan importantes como Brasil y China. A través de la alianza estratégica establecida, ambas firmas ofrecen a sus clientes una amplia oferta de servicios de consultoría entre los que destaca la dirección y gestión de personas; selección de ejecutivos y personal en general;

outdoor training y coaching; consultoría estratégica e innovación; sistemas de organización y gestión; mejora de procesos industriales y administrativos, etc.

A día de hoy el producto más demandado por las empresas son los planes estratégicos, un producto de consultoría estratégica muy estándar, según Sainz de Vicuña, “pero que nosotros personalizamos según las necesidades y características de la empresa”.

Además, también los planes de marketing y las alianzas estratégicas son muy demandadas, sobre todo en empresas internacionalizadas, algo muy necesario si se quiere vender fuera, según Sainz de Vicuña, “porque no existe conocimiento de la zona donde se quiere trabajar”.

Editoriales

Editorial El Derecho mejora un 12% sus resultados

E.E.

La editorial jurídica El Derecho, líder en publicaciones técnicas al servicio del profesional jurídico y de la asesoría, ha cerrado el primer semestre de 2010 con un crecimiento de su resultado operativo del 12% respecto al mismo periodo de 2009, alcanzando los 4,5 millones de euros de Ebitda. Asimismo, la facturación en los primeros seis meses ha ascendido a 11,5 millones de euros.

A pesar de la difícil coyuntura económica de 2009, el Grupo Editorial El Derecho y Quantor no sólo ha sido capaz de mantener su cifra de negocio, sino que ha mejorado sustancialmente su resultado de explotación en un 40%. Por otra parte, el cash flow del grupo alcanzó en 2009 los 2,6 millones de euros, un 30% más que el año anterior, lo que, unido a la positiva evolución de la actividad sitúa a la entidad como referencia en el sector de la edición jurídica en el Estado.

Estos resultados, así como la evolución observada a lo largo de los últimos años, son fruto de la continua innovación en la mejora y ampliación de los productos y servicios ofrecidos por el grupo formado por El Derecho, cuya actividad se centra en la atención a abogados y otros profesionales jurídicos, y Quantor, especializada en asesorías y empresas. El grupo seguirá invirtiendo en innovación y destinando importantes recursos a las nuevas tecnologías, trabajando en el desarrollo de novedosas herramientas que permitan al profesional mayor accesibilidad, movilidad, seguridad y ahorro de tiempo.

Consultec une formación presencial y on-line con Open Learning Center

Ainara Sarobe

Consultec, empresa vizcaína especializada en consultoría de formación, pondrá en marcha este curso un nuevo modelo de formación, único en el Estado, denominado ‘Open learning center’ (OLC) que consigue conjugar a un tiempo las ventajas de la formación presencial y on-line ofreciendo a todo el mundo la posibilidad de asistir en directo, vía Internet, a presentaciones, cursos, seminarios, charlas, masters, de forma remota y con unos ‘inusitados’ estándares de calidad.

El proyecto OLC es el resultado de la investigación desarrollada desde Consultec a partir de un estudio realizado en el año 2009 sobre un centenar de organizaciones de diferentes sectores del País Vasco, en

torno a sus necesidades y preferencias en materia de formación.

Entre otras, el estudio llegó a la conclusión de que si bien la formación presencial se adecúa mucho a las necesidades de las empresas y su nivel de aprovechamiento es mucho mayor que vía on-line, debido al contacto permanente entre profesores y alumnos, sin embargo tiene el handicap de su alto coste interno y externo, presenta dificultades logísticas de organización y resulta complicado encontrar proveedores de calidad cercanos.

De otro lado, el estudio revelaba que la formación on-line no cuenta en general con contenidos formativos de calidad, es válida únicamente para formación básica y estándar, siendo además difícil de aplicar a personas que no

cuentan con ordenador en sus puestos de trabajo.

Vistos los pros y los contras, Consultec ha desarrollado el modelo OLC a través del cual propone a los alumnos asistir a las clases en directo o diferido, según las disponibilidades de cada día; poder ver al profesorado, plantearle preguntas, acceder al material formativo y a los programas que utiliza con su ordenador, etc. Cuenta para ello con tecnología de vanguardia de retransmisión basada en el sistema Webcasting Mediasite que Consultec ha incorporado a sus aulas.

“Con Open Learning Center rompemos las barreras del espacio y del tiempo, ganando en calidad, facilidad, rapidez, flexibilidad. Es además un modelo de formación



Un grupo de alumnos en las aulas de Consultec, en Bilbao

más económico tanto para la empresa como para el alumnado, rompiendo con los tópicos de que la formación presencial de calidad es ‘cara’ y ‘rígida en fechas y horarios’, y de que la formación on-line ‘no posee la calidad necesaria’, afirma Igor Arrizabalaga, director general de Consultec.

OLC se pondrá en marcha este próximo curso con cuatro masters y una serie de Webinars. Los asistentes únicamente tendrán que disponer de una conexión a Internet, un navegador y un ordenador con tarjeta de sonido para poder asistir en tiempo real o en diferido a las clases.