

Hitos de 2025

Management Solutions mantiene una línea de crecimiento rentable, siendo cada vez más internacional, más diversificada -tanto sectorial como geográficamente- y, sobre todo, con una extraordinaria cartera de clientes globales y locales líderes en sus respectivas industrias.





The Challenge of Transcending

En Management Solutions asumimos con ilusión el reto de trascender, es decir, de crecer generando un impacto que perdure



Alfonso Serrano-Suñer. Yearly Meeting 2025, España

Bajo el lema *“The Challenge of Transcending”*, Management Solutions organizó en el mes de julio su Convención Anual en el Teatro Real de Madrid.

Durante la Convención se realizó el análisis del contexto macroeconómico internacional, se repasaron los logros obtenidos por la Firma y se marcaron los objetivos de cara al próximo ejercicio. En este apartado se resumen algunos de los planteamientos expuestos en la Convención.

En años anteriores se habían abordado temas como el crecimiento sostenible, el emprendimiento, la inteligencia artificial o la resolución de problemas. En esta ocasión, la Convención se centró en un tema que pretendía sobrepasar lo anterior: el reto de trascender.

El término proviene del latín *transcendere*, que une el prefijo *“Trans”* (ir más allá) y la palabra *“Scandere”* (ascender, escalar). En filosofía, trascender implica dejar atrás lo meramente inmediato, para construir algo que tenga valor duradero.

En definitiva, trascender es crecer superando nuestros límites y generando un impacto duradero.

Pero ¿por qué trascender? En opinión de Alfonso Serrano-Suñer, presidente de Management Solutions, porque en un mundo que cambia a un ritmo tan vertiginoso, donde muchas veces lo urgente eclipsa lo importante, trascender nos invita a mirar más allá.

Y es que, tal y como se expuso en la Convención, no solo importa alcanzar el éxito en lo que nos proponamos, sino también construir un legado que genere valor y perdure en el tiempo. Una dinámica que inspire, que siga siendo útil para generaciones futuras.

Pero trascender como Firma no es lo normal. Apenas un 10% de las compañías que se crearon hace 50 años siguen existiendo hoy (es más, el 50% desaparece en los 5 primeros años). Trascender, entonces, es el resultado de decisiones conscientes basadas en principios sólidos.

A lo largo de la historia podemos encontrar personas, instituciones y empresas que han trascendido.

Por ejemplo, Marie Curie, nacida en 1867, fue la primera persona en recibir dos premios Nobel en disciplinas distintas: Física en 1903 y Química en 1911. Pero más allá de los reconocimientos, lo que la hace trascendente es su compromiso con la ciencia como servicio a la humanidad.

En Isaac Newton y su obra *Principia Mathematica* (publicada a finales del XVII), encontramos un tratado que revolucionó la física, redefiniendo la forma en que la humanidad entiende el universo. Su legado, ampliado y matizado (para situaciones extremas) más de dos siglos después por Einstein, sigue vigente, mostrando que el conocimiento, cuando es profundo y verdadero, trasciende el tiempo.

Pensemos también en la Universidad de Oxford, con registros de actividad académica que datan del año 1096. Más de 70 premios Nobel y 28 primeros ministros británicos pasaron por

sus aulas. O en la Universidad de Salamanca, fundada hace más de 800 años (1218) por Alfonso IX de León, y reconocida como universidad por el papa Alejandro IV en 1254. Fue la primera universidad europea en obtener ese título y también la primera en debatir y defender públicamente los derechos de los pueblos originarios en América. Estas instituciones fueron construidas con la intención de formar, transformar, permanecer; en definitiva, de generar un impacto positivo en la sociedad.

En el ámbito empresarial, encontramos también ejemplos muy significativos, algunos ya comentados en anteriores Convenciones, como Amazon, fundada en 1994 como librería *online*, y que es hoy una de las mayores plataformas logísticas y tecnológicas del mundo: más de 1,5 millones de empleados, más de 638.000 millones de dólares de ingresos en 2024 y presencia directa en 58 países. Pero es que, más allá de los números, Amazon ha creado nuevas categorías de consumo, ha transformado la logística y ha construido ecosistemas tecnológicos que soportan millones de negocios en el mundo.

Y al margen de una u otra empresa, pensemos también en profesiones. La nuestra, por ejemplo, la consultoría de negocio, tal y como resaltó Alfonso Serrano-Suñer, cuando se ejerce con rigor y propósito, no se limita a generar resultados puntuales; puede y debe transformar, buscando un impacto positivo y duradero.

Porque cuando ayudamos a una entidad a redefinir su modelo de negocio y organizativo, a revisar sus políticas de riesgos o a desplegar una arquitectura de datos y modelos, estamos, en realidad, ayudando a tomar y a ejecutar decisiones que condicionarán su trayectoria durante años. Es más, cuando trabajamos con excelencia, honestidad y vocación de servicio, estamos construyendo reputación. Porque cada proyecto que hacemos bien, deja una huella. Y es que todo lo que hacemos, si se hace bien, trasciende.

Y para ello hay que derrochar mucho esfuerzo y generosidad. Como escribió Marie Curie: “Hay que perseverar y, sobre todo,

tener confianza en uno mismo. Hay que sentirse llamado a una gran tarea, y hay que alcanzar esa tarea, cueste lo que cueste”.

Eso es lo que aspiramos a hacer en Management Solutions: perseverar con confianza y asumir con ilusión la tarea a la que hemos sido llamados. Y es que, para Management Solutions, como recordó Alfonso Serrano-Suñer, trascender no es una aspiración teórica, sino una consecuencia natural de nuestra forma de hacer consultoría.

Significa integrar conocimiento técnico, visión estratégica y compromiso personal, para crear soluciones que, no solo resuelvan problemas inmediatos, sino que perduren, generando valor, mucho después de que un proyecto haya concluido.

Como ocurre, por ejemplo, con los modelos internos de rating que diseñamos hace más de 20 años (algunos con redes neuronales), y cuya metodología sigue vigente hoy, tras múltiples adaptaciones regulatorias, económicas y tecnológicas.

O cuando diseñamos, desarrollamos y parametrizamos soluciones de información para la gestión en grandes organizaciones globales, soluciones que, casi tres décadas después, siguen vigentes.

O cuando por primera vez en la historia conseguimos construir una plataforma global para gestionar y controlar la actividad de tesorería y mercado de capitales en varios continentes, plataforma cuyos fundamentos utilizan hoy numerosas entidades sistémicas.

Trascendemos cuando supimos poner el foco, anticipándonos a lo que se volvería más tarde en un requisito normativo, en el diseño y ejecución de proyectos relacionados con sostenibilidad.

Lo hacemos también cada vez que redefinimos junto a nuestros clientes sus modelos organizativos, simplificando estructuras,

The Challenge of Transcending

Fieles a nuestra misión, nos comprometemos a seguir resolviendo problemas, transformando desafíos en soluciones generadoras de valor, contribuyendo así al crecimiento sostenible de nuestros clientes, nuestros profesionales y la sociedad

clarificando funciones clave, reorganizando su gestión y adaptando sus esquemas de gobernanza a la regulación.

O cuando lideramos la implantación de nuevas tecnologías y metodologías con sentido de negocio, como en los más de 500 proyectos en los que hemos aplicado inteligencia artificial durante este último año, siempre con un enfoque responsable, auditable y conforme a los marcos normativos más exigentes.

Pero más allá de la dimensión profesional basada en la excelencia técnica y humana que pretende servir de inspiración a otros, en Management Solutions entendemos la trascendencia como un compromiso. Un compromiso irrenunciable que adquirimos, por supuesto, con nuestros clientes, que son nuestra razón de ser, pero también con los profesionales de la Firma y con la sociedad en su conjunto.

La apuesta por la innovación a través de nuestros equipos de I+D, por la formación constante y de calidad, o por nuestra acción social (como nos recuerda la espiritualidad ignaciana, "es noble aspirar a lo más grande, pero sin dejar de congobernarnos por lo más pequeño"), son ejemplos claros de dicho compromiso.

En definitiva, en Management Solutions mantenemos firme nuestro empeño en construir una firma con visión, propósito y vocación de permanencia. Parafraseando al gran filósofo español José Ortega y Gasset: "La vida cobra sentido cuando se hace de ella una aspiración a no renunciar nunca".

Y qué mejor prueba de ello que constatar cómo, tras algo más de veintitrés años resolviendo problemas, hemos sido capaces de multiplicar por más de 50 veces nuestro tamaño.

Somos hoy un equipo de más de 4.000 profesionales de extraordinaria valía, que opera en 5 continentes, a través de nuestras 52 oficinas en el mundo.

Estamos construyendo una gran firma que ambiciona liderar la consultoría de negocio a nivel internacional, en todas las industrias en las que opera y en todas las líneas de servicio que presta a sus ya más de 2.200 clientes, que a su vez son grandes líderes globales y locales.

Una firma que cuenta con un extraordinario equipo de profesionales: un equipo de talento, con fuerte perfil analítico, pero que a la vez atesora un profundo conocimiento del negocio de sus clientes; un equipo multicultural, joven y bien formado; un equipo de emprendedores que demuestra a diario su vocación de servicio, su talento y su compromiso con la creación de valor.

Y es que este compromiso está íntimamente ligado a lo que hacemos y a nuestra misión: crear propuestas de valor para nuestros clientes comprometiéndonos con su implantación efectiva, y todo ello con el firme propósito de contribuir de manera comprometida al crecimiento sostenible de nuestros clientes, profesionales y de la sociedad en su conjunto.

Pero nada de esto hubiera sido posible si no contáramos con una cultura diferencial. Y es que somos una firma con alma, donde importa lo que hacemos y cómo lo hacemos.

Una cultura de vocación de servicio, de generosidad y humildad, de sentido crítico, de orientación a resultados, de búsqueda constante de la excelencia. Una cultura de emprendimiento, que nos empuja a salir de nuestra zona de confort y pisar terrenos desconocidos hasta dominarlos, y así seguir creciendo.

Y es ahí donde radica la trascendencia en Management Solutions: esa fuerza inquebrantable de un equipo unido por unos principios, por unos valores y por una misión compartida.

El futuro está lleno de retos, y, como nos decía el mencionado filósofo español José Ortega y Gasset, “solo cabe progresar cuando se piensa en grande, solo es posible avanzar cuando se mira lejos”.

Y eso es a lo que aspiramos en Management Solutions. Seguiremos poniendo nuestro talento, esfuerzo e ilusión al servicio de nuestros clientes, construyendo esta gran firma que es Management Solutions. Y lo haremos, procurando trascender. Porque en Management Solutions seremos lo que nos proponemos ser; lo mejor de la Firma está por llegar y serán los profesionales de la Firma los que lo harán realidad.

En 2025 hemos vuelto a superar los objetivos cualitativos y cuantitativos que nos marcamos hace un año, creciendo por encima de lo presupuestado, aumentando nuevamente la cuota de mercado, y haciéndolo de manera orgánica, diversificada y sostenida, aplicando un modelo de gestión que maximiza nuestro potencial, garantiza la proyección de nuestros profesionales y sienta las bases de un crecimiento sostenido para los próximos años.

Hemos seguido ampliando nuestro radio de acción a nuevos mercados, además de consolidar nuestra presencia en los países en los que ya operábamos. Todas nuestras líneas de servicio han crecido de manera equilibrada y también hemos dado pasos importantes en el proceso de diversificación sectorial.

Como resultado de todo lo anterior, hemos aumentado nuestra presencia en gran parte de las entidades con las que ya veníamos colaborando, extendiendo nuestra prestación de

servicios a nuevas áreas y divisiones de negocio, impulsando la diversificación sectorial con el despliegue en nuevas industrias, y hemos seguido incrementando nuestra cartera de clientes.

Una cartera integrada por grandes multinacionales, corporaciones y entidades líderes locales, a la que se han incorporado más de 200 nuevos nombres este año, todos ellos de importancia estratégica en sus respectivos mercados. Adicionalmente, durante el ejercicio hemos aumentado nuestra presencia y visibilidad en los reguladores y supervisores de los mercados en los que estamos presentes.

Como ya se ha mencionado, el crecimiento de nuestra actividad no hubiera sido posible sin contar con el extraordinario equipo de profesionales que conforman nuestra Firma. Un equipo de profesionales de talento, comprometido, acreedor de una fuerte cultura corporativa basada en unos valores que marcan la diferencia.

En definitiva, un año más hemos vuelto a superar todas nuestras metas en todas las geografías en las que estamos presentes, en todas las industrias en las que operamos y en todas las líneas de servicio que prestamos.

Afrontamos el futuro con ilusión y confianza, con el firme propósito de ayudar a nuestros clientes a crecer de manera sostenible. Y es que en Management Solutions asumimos con ilusión el reto de trascender.



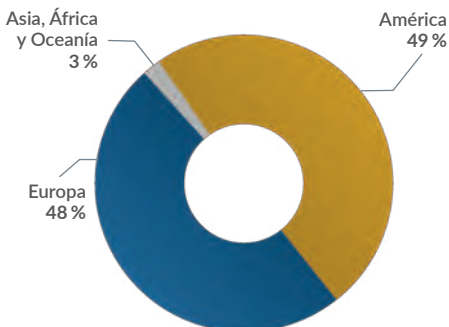
Presentación del Plan Estratégico Y30. Yearly Meeting 2025, España

Diversificación

Durante el año 2025 hemos seguido avanzando en nuestro proceso de diversificación:

- ▶ Creciendo nuevamente de manera consistente en América, Europa, Asia, África y Oceanía.
- ▶ Intensificando la actividad en todas las industrias reguladas, manteniendo el liderazgo en Finanzas, ganando cuota en Energía y dinamizando la actividad en Telecomunicaciones y en Otras industrias.
- ▶ Aumentando nuestra cartera de clientes.
- ▶ Actualizando nuestra oferta de soluciones:
 - Estrategia
 - Gestión comercial y marketing
 - Información de gestión y financiera
 - Gestión y control de riesgos
 - Transformación: organización, procesos y sistemas
 - Nuevas tecnologías y metodologías

Diversificación geográfica⁶



América

- ▶ Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México) crece con mucha fuerza y se refuerza con las aperturas de Columbus (Ohio) y Phoenix (Arizona).
- ▶ Sudamérica vuelve a crecer a dos dígitos, liderado por Brasil.
- ▶ Se consolida el crecimiento en todos los países de Centroamérica.

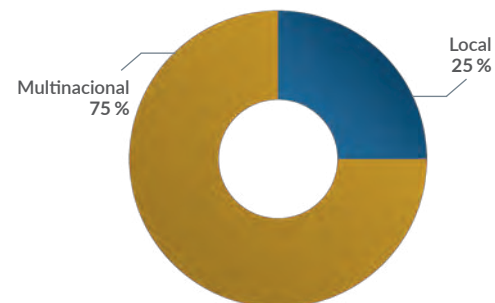
Europa

- ▶ España mantiene el crecimiento de los últimos años.
- ▶ Países Bajos y Reino Unido lideran el crecimiento en Europa; y Alemania, Austria, Polonia, Francia, Italia, Portugal y Suiza mantienen su fortaleza.
- ▶ Las oficinas de Países Nórdicos crecen a dos dígitos, con Dinamarca triplicando y Suecia duplicando su actividad.
- ▶ En el resto de Europa se mantiene un crecimiento sostenido, destacando la apertura de oficina en Bruselas (Bélgica).

Asia, África y Oceanía

- ▶ Asia crece con fuerza, con China superando el 25 %, Turquía triplicando y Emiratos Árabes Unidos duplicando su actividad.
- ▶ Despegan las operaciones en África con foco en Sudáfrica (+40 %).
- ▶ Crecimiento de la actividad en Australia por encima del 10 % y apertura de Melbourne.

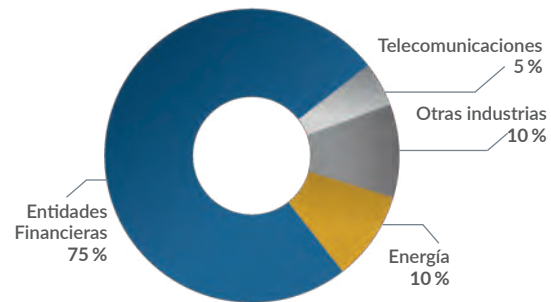
Diversificación de clientes⁶



- ▶ Más de 2.200 clientes activos.
- ▶ Más de 200 nuevos clientes (de todas las geografías e industrias).
- ▶ Aumento de la presencia en entidades líderes globales y locales, reguladores y supervisores, y organismos supranacionales.
- ▶ Refuerzo del modelo de relación con proveedores estratégicos.

⁶ Medido en horas de consultoría

Diversificación sectorial⁷



Finanzas

- ▶ Crecimiento sostenido basado en:
 - Una mayor especialización por negocios (pagos).
 - Referentes en Transformación Digital (con foco en la adopción de IA) y Sostenibilidad.
 - Liderazgo en adecuación normativa.

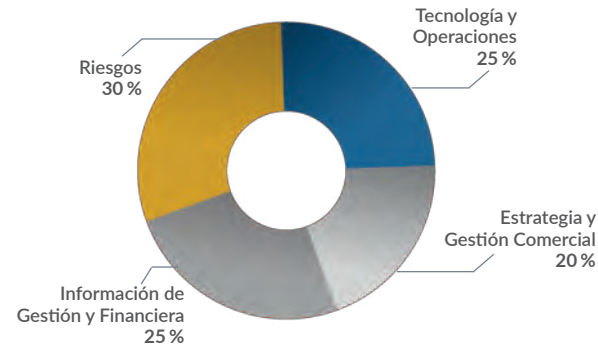
Energía y Telecomunicaciones

- ▶ Crecimiento a dos dígitos motivado por:
 - El aumento de la base de clientes.
 - La mayor oferta de servicios.
 - El despliegue de ambas prácticas en más geografías.

Otras industrias

- ▶ Fuerte crecimiento en Otras industrias debido a:
 - Una mayor especialización en industrias, con especial avance en Distribución, Tecnología, Construcción, Industria 4.0 y Educación.
 - Inicio de actividad en nuevas industrias como la industria de Defensa.

Diversificación de soluciones⁷



- ▶ Más de 5.500 proyectos (50 % nuevos) en todas nuestras metacompetencias:
 - Inteligencia artificial (plan de adopción y casos de uso).
 - Digitalización ("go to cloud").
 - Gobierno de Datos y Modelos.
 - Eficiencia.
 - Rentabilidad y solidez financiera.
 - Gestión avanzada de riesgos (financieros y no financieros).
 - Sostenibilidad (ESG).
 - Mejora continua de nuestras soluciones propietarias (y en particular GenMS™ y ModelCraft™) y lanzamiento de un nuevo servicio: AI Studio™.



"Adaptamos nuestra propuesta de valor a un entorno en permanente transformación"

En un contexto marcado por una constante transformación, las empresas se enfrentan a nuevos desafíos que exigen respuestas efectivas y adaptables.

En Management Solutions invertimos para mejorar continuamente nuestra propuesta de valor, desarrollando soluciones innovadoras y comprometidos con su implantación efectiva.

Nuestra experiencia nos permite identificar con precisión los problemas a los que se enfrentan nuestros clientes y desarrollar estrategias basadas en nuestra experiencia que aprovechan la disrupción tecnológica para optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente, gestionar riesgos con mayor precisión o extraer más valor a la información disponible.

Por ello, hemos reforzado nuestra propuesta de valor en áreas críticas para nuestros clientes como la adopción de la IA, la lucha contra los delitos financieros, la ciberseguridad, los retos de los nuevos ecosistemas de pagos o la sostenibilidad de los negocios.

Sara de Francisco
Socia de Management Solutions

⁷ Medido en horas de consultoría

Crecimiento e innovación

Crecimiento rentable

Manteniendo elevadas tasas de crecimiento orgánico, como garantía de un modelo de desarrollo profesional muy por encima de nuestros competidores.

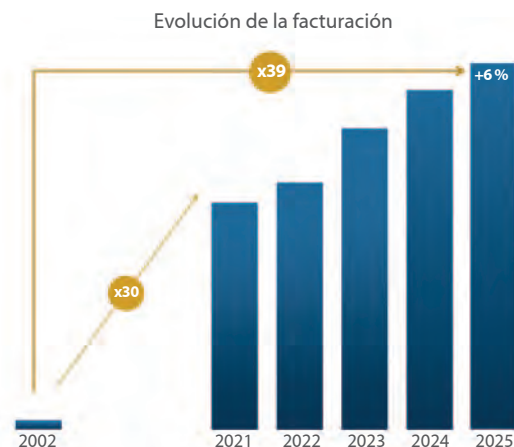
Innovación I+D+i

Apostando por el I+D+i y la formación como elementos clave de diferenciación de nuestra propuesta de valor en el mercado.

Gestión del talento

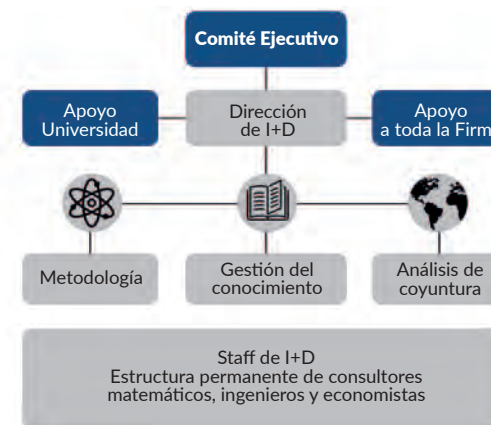
Garantizando, a través de nuestro modelo de partnership, un desarrollo profesional que recompense el mérito de cada uno de nuestros profesionales, siendo el carácter emprendedor de la Firma un enfoque distintivo de nuestra gestión empresarial.

Crecimiento rentable



- ▶ Crecimiento sostenido del 6%⁸ (orgánico, diversificado, rentable).
- ▶ Seis millones de horas de consultoría.
- ▶ Ganando cuota en nuestros principales mercados de referencia.
- ▶ Rigor en la gestión financiera.
- ▶ Nuevo plan estratégico Y30 que ambiciona duplicar el tamaño de la Firma en 5 años, cuyas claves son:
 - Intensificar la presencia en mercados maduros con mayor potencial y reforzar nuestras estructuras en Asia, Oriente Medio y África.
 - Avanzar en nuestra diversificación sectorial y, en particular, desarrollar nuestra práctica de Defensa y, por extensión, Administraciones Públicas.
 - Crear nuevos servicios basados en IA (por ejemplo, AI Studio™).
 - Fortalecer modelos de relación apalancados en el talento de los profesionales y el liderazgo del equipo directivo.

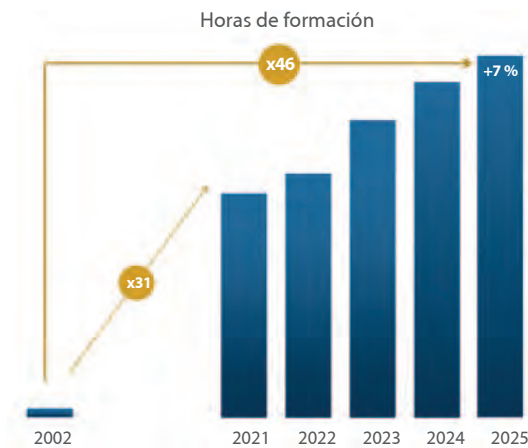
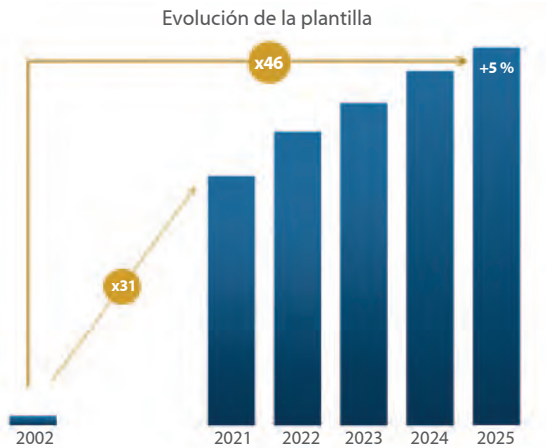
Innovación I+D+i



- ▶ Inversión equivalente al 10% de la capacidad de la Firma.
- ▶ Estructura permanente integrando equipos de:
 - Metodología (Innovación).
 - Normativa.
 - Análisis de coyuntura.
- ▶ Cobertura global (todos los países, industrias y líneas de servicio).
- ▶ Colaboración con universidad / instituciones / empresas.
- ▶ Gestión del conocimiento (difusión de los resultados tanto a los responsables de negocio como a los responsables de cátedra).
- ▶ Ejecución del Plan Global de I+D (más de 250 acciones ejecutadas):
 - Creación de nuevos servicios “inteligentes”.
 - Adecuación de nuestras soluciones para su uso interno, mejorando la competitividad de nuestros servicios.
 - Elaboración de más de 200 publicaciones especializadas (destacando el documento sobre la transformación del ecosistema de pagos).
 - Seguimiento continuo del panorama regulatorio cross país y cross industria (generando alertas normativas y notas técnicas).
 - Mejora de contenidos, y aumento del perímetro de los informes de coyuntura.
 - Afinado de las propuestas de valor.
 - Actualización continua de los planes de formación.

⁸ Más de 450 millones de euros de facturación anual.

Gestión del talento



- ▶ Más de 4.000 profesionales, creciendo desde la base, con cerca de 1.000 incorporaciones y más de 250 becas durante el ejercicio.
- ▶ Promoción basada en el mérito de toda la pirámide:
 - Refuerzo de la primera línea de dirección (11 nuevos socios y 28 nuevos directores).
 - Mayor capacidad directiva (174 nuevos gerentes y supervisores).
 - Crecimiento orgánico en todas las categorías.
- ▶ Gestión global de la pirámide ("One Team").
- ▶ Excelencia en la incorporación de talento (más de 200.000 candidatos analizados).
- ▶ Refuerzo de los vínculos con la Universidad y el Postgrado:
 - Presentes en más de 400 facultades de Europa, América, Asia, África y Oceanía.
 - Cerca de 260 convenios de colaboración.
 - Más de 10 premios de Trabajo Fin de Grado o Máster y patrocinios.
 - Impartiendo formación en varias de las universidades más prestigiosas de Europa y América.
- ▶ Refuerzo de los procesos de supervisión, evaluación y tutoría:
 - Procesos de evaluación continua, primando el talento.
 - Programa semestral de tutorías (intentando alinear las necesidades de los profesionales con las oportunidades que ofrece la Firma).
 - Seguimiento semestral del área de Personas al equipo directivo.

- ▶ Énfasis en la formación:
 - Cerca de 400.000 horas invertidas en formación.
 - 160 cursos (12 nuevos) impartidos en 1.314 sesiones.
 - Mejora continua del Plan de Formación:
 - Graduación de la duodécima y decimotercera promociones del Máster en Consultoría de Negocio Management Solutions – Comillas ONEXED en España.
 - Graduación de la novena promoción del Diplomado en el Tecnológico de Monterrey en México.
 - Programas avanzados de formación en colaboración con INSPER en Brasil, con la Universidad Pontificia Javeriana en Colombia y con la Pacífico Business School en Perú.
 - Desarrollo del e-learning (Moodle y Coursera) de formación reglada/voluntaria.
 - Complemento externo: con foco en el equipo directivo (CFA, FRM, CFA, CISA, Cloud, etc.).



En 2025 hemos vuelto a superar los objetivos cualitativos y cuantitativos que nos marcamos

Comunicación y flexibilidad organizativa

Comunicación

- ▶ Potenciando la marca Management Solutions alrededor de nuestros grupos de interés.
- ▶ Reforzando nuestros canales de comunicación (intranet, web y redes sociales).
- ▶ Divulgando publicaciones de valor (*white papers*, notas técnicas, análisis normativos, informes de coyuntura, etc.).
- ▶ Manteniendo una presencia en foros e instituciones de reconocido prestigio en cada uno de nuestros sectores de actividad.
- ▶ Apoyando al mundo académico a través de cátedras, convenios, becas y cursos especializados.
- ▶ Desarrollando una labor de patrocinio y mecenazgo a favor de la ciencia, la cultura, las artes y el deporte.
- ▶ Involucrándonos con los más necesitados a través de acciones solidarias dentro de nuestro ámbito de actuación.

Flexibilidad organizativa

Manteniendo una estructura organizativa ágil y en permanente adaptación para dar adecuada respuesta a nuestras elevadas tasas de crecimiento y orientando la organización hacia la generación de valor.

Comunicación



- ▶ Refuerzo de actividades de marca (actualización del *branding*).
- ▶ Canales de comunicación digital:
 - Nuevos contenidos en intranet y web (*microsites* sobre carreras profesionales y otros *trending topics*: IA, sostenibilidad, pagos, píldoras formativas, *webinars*, *One Team*, etc.).
 - Nuevos contenidos en RRSS.
- ▶ Más publicaciones especializadas:
 - Publicación de *white papers* sobre el ecosistema de pagos.
 - Informes trimestrales de coyuntura (4 informes globales y 120 informes de país).
 - Notas Técnicas y Novedades Normativas (*cross industria*).
- ▶ Mayor presencia en foros de profesionales y de Supervisores.
- ▶ Más Acción Social, patrocinio y mecenazgo;
 - Más de 50 actividades solidarias: Kilómetros solidarios, Navidades Solidarias, VIII Carrera Solidaria, Conciertos Solidarios de Navidad, donaciones de sangre, donaciones de equipos informáticos, voluntariados corporativos, participación en eventos deportivos solidarios, etc.
 - Colaboraciones con ONG, fundaciones e instituciones del mundo de la ciencia y de la cultura (Teatro Real, Real Academia de Ciencias, Fundación Pro-RAE, Escuela Superior de Música Reina Sofía, Fundación Princesa de Girona, Fundación ONCE, Fundación Prodis, Fundación SERES, etc.).
- ▶ Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- ▶ Mayor apoyo al Club Deportivo en todas las oficinas de la Firma:
 - Más de 1.000 participantes en torneos deportivos internos y externos.
 - Organización de eventos deportivos: torneos de golf, torneos de pádel, fútbol sala y otros deportes (baloncesto, ajedrez, voleibol, tenis playa, etc.).

Flexibilidad organizativa



- ▶ Refuerzo de las áreas y funciones de Medios:
 - Refuerzo de la estructura en todas las áreas de medios (con foco en las áreas de Finanzas y Personas).
 - Despliegue del Plan de Transformación Tecnológica (automatización de procesos, mejora de entornos informacionales, renovación de infraestructuras y refuerzo de la seguridad).
 - Ejecución del plan de adopción de IA.
 - Apertura de nuevas oficinas en Columbus -Ohio-, Phoenix -Arizona-, Bruselas -Bélgica- y Melbourne -Australia-, ampliación en Madrid, Frankfurt, Río de Janeiro y Ciudad de México.
 - Adecuación a nuevos requerimientos normativos.
- ▶ Función global de control (Auditoría, Calidad y Cumplimiento):
 - Actualización y difusión de políticas corporativas.
 - Elaboración de un mapa de cumplimiento global.
 - Certificaciones externas en procesos (ISO 9001), en Ciberseguridad (ISO 27001), en Compliance Penal sobre prevención de delitos (UNE 19601), en Sistema de Gestión de Continuidad de Negocio (ISO 22301), en cálculo de la huella de carbono (ISO 14064) y Esquema Nacional de Seguridad (ENS) en su nivel ALTO.
 - Informes recurrentes de Auditoría, Cumplimiento y Calidad.



“Hemos vuelto a cerrar un ejercicio excelente, creciendo de una manera sostenida y demostrando una firme voluntad de trascender”

Un año más, superamos las metas que nos propusimos hace doce meses, aprovechando al máximo nuestras fortalezas, sirviendo a nuestros clientes con excelencia, integridad, humildad, generosidad y pasión.

Hemos logrado un crecimiento del 6 %, un crecimiento sostenido en el tiempo que solo es posible cuando se cuenta con un equipo extraordinario. Profesionales con una sólida formación, carácter emprendedor y una gran capacidad de esfuerzo; con un fuerte perfil analítico y un profundo conocimiento de las industrias en las que trabajamos.

Un equipo multidisciplinar y multicultural (en el que están representadas más de 40 nacionalidades) que afronta cada desafío con ética, responsabilidad y compromiso. Capaz de generar valor y liderar el cambio a través del emprendimiento.

Un año más, hemos vuelto a hacer que las cosas ocurran, asumiendo el reto de trascender, transformando problemas en soluciones innovadoras que crean impacto real para nuestros clientes y la sociedad.

Ignacio Layo
Socio de Management Solutions



Yearly Meeting 2025, España